



**Mi Universidad**

*Nombre del Alumno: Briseida michel caballero corzo*

*Nombre del tema: Supernota Unidad III*

*Parcial: 2do*

*Nombre de la Materia: Motivación y emoción*

*Nombre del profesor: Guadalupe de Lourdes Abarca Figueroa*

*Nombre de la licenciatura: Psicología*

*Cuatrimestre: 5to cuatrimestre*

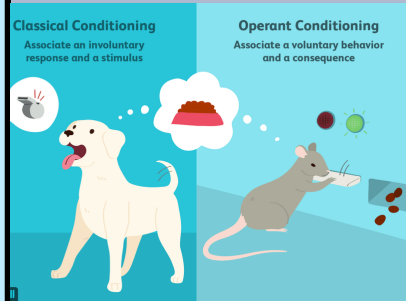


# MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN



## CONDUCTA OPERANTE

- El condicionamiento operante es un sistema de aprendizaje que se basa en la aplicación de refuerzos y castigos frente a determinados comportamientos para hacer más o menos probable su repetición en el futuro. Mediante el uso de estos refuerzos y castigos, el individuo crea una asociación entre una forma de actuar y sus consecuencias.

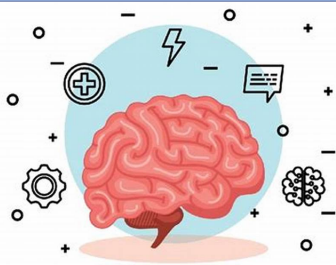


## REFORZAMIENTO

La Teoría del reforzamiento hace hincapié en que una persona tiene más probabilidades de repetir una conducta que es reforzada de manera positiva, así como será más probable que repita aquellas que estén asociadas a estímulos o refuerzos negativos.

## PROGRAMAS DE REFORZAMIENTO SIMPLES

- Los programas de reforzamiento simple son todos aquellos en que de cara a obtener un reforzador únicamente debe cumplirse una condición, de la cual dependerá que el sujeto logre o no logre la recompensa y vea reforzada su conducta.



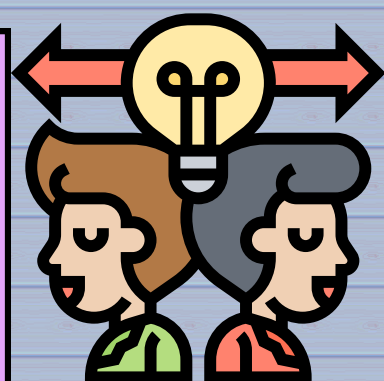
## EXTINCIÓN

Es un procedimiento utilizado en el condicionamiento clásico y en el condicionamiento operante para hacer que una conducta desaparezca. En términos educativos se aplica contingentemente, por tanto, a conductas no deseables.



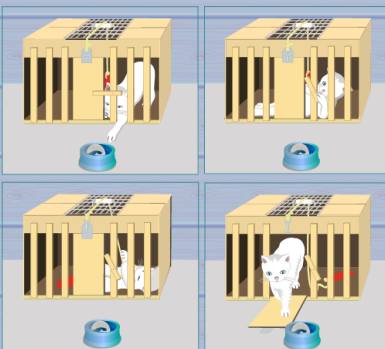
## ELECCIÓN

- La teoría de la elección de William Glasser propone que el ser humano es capaz de auto controlarse. De hecho, el control de la propia conducta está únicamente bajo nuestro control. Nuestro cerebro y mente permiten el control comportamental desde el interior. Esta teoría proviene del paradigma cognitivo, y propone que aunque el mundo exterior nos influya, somos nosotros los únicos responsables de nuestros propios actos.



## LEY DEL EFECTO RELATIVO

- Ley del Efecto es que, si una consecuencia percibida como positiva (y por tanto, satisfactoria) ocurre justo después de una acción, es más posible que esa misma acción vuelva a producirse. En cambio, si después de una acción llega un estímulo desagradable o doloroso, las posibilidades de repetir esa acción disminuirían.



## ORGANIZACIÓN CONDUCTUAL (PREMACK, PRIVACION DE RESPUESTA).

- 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. Se trata de una perspectiva mucho más práctica que se centra en cómo las condiciones de la situación o contexto limitan o influyen en las conductas de la persona.

## AUTOCONTROL

capacidad consciente de regular los impulsos de manera voluntaria con el objetivo de alcanzar el equilibrio personal. Como habilidad compleja, están involucrados aspectos como las emociones, los pensamientos y los comportamientos, así como la toma de decisiones. De tal manera que las personas que tiene problemas en controlar sus impulsos presentan dificultades en la regulación de uno o más aspectos de esta habilidad.

## CONDUCTA ESTRATÉGICA

Los psicólogos destacan la importancia del juego en la infancia como medio de formar la personalidad y de aprender de forma experimental a relacionarse en sociedad, a resolver problemas y situaciones conflictivas. Todos los juegos, de niños y de adultos, juegos de mesa o juegos deportivos, son modelos de situaciones conflictivas y cooperativas en las que podemos reconocer situaciones y pautas que se repiten con frecuencia en el mundo real.



## HISTORIA DE LA TEORÍA DE JUEGOS

La teoría de juegos como tal fue creada por el matemático húngaro John von Neuman y por oskar Morgenstern (1902-1976) en 1944 gracias a la publicación de su libro "the theory of games behavior". No fue hasta la aparición del libro de von Neumann y Morgenstern cuando se comprendió la importancia de la teoría de juegos para estudiar las relaciones humanas.



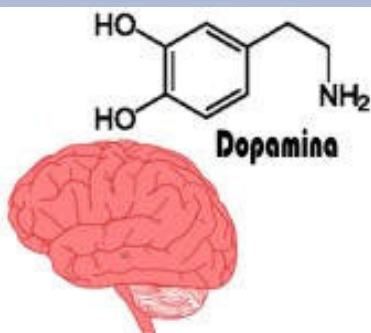
## NEUROTRANSMISORES

Las neuronas se comunican entre sí a través de los neurotransmisores. de tal modo que una neurona que envía información libera un neurotransmisor para que la neurona vecina pueda recogerlo y recibir el mensaje. vía de neurotransmisión es un término que se refiere a un grupo de neuronas y proyecciones de fibras nerviosas que se comunican con otras neuronas a través de un neurotransmisor específico.



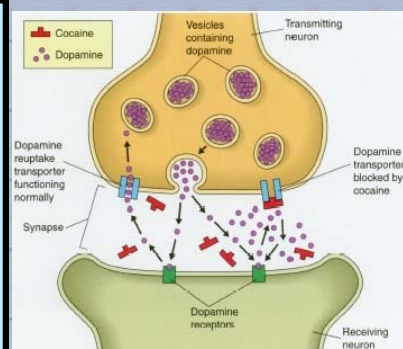
## DOPAMINA

La liberación de dopamina genera buenos sentimientos mientras las personas realizan sus actividades diarias, en el cerebro siempre hay cierta cantidad de dopamina. pero conforme la gente se enfrenta con una diversidad de acontecimientos, aquellos que indican recompensa y la anticipación de placer provocan que las neuronas en la vía dopaminérgica liberen dopamina en las sinapsis.



## LIBERACIÓN DE DOPAMINA Y ESTRATEGIA

La liberación de dopamina no solo indica el prospecto de una recompensa próxima, también nos enseña que sucesos del ambiente producen recompensas, es decir, la liberación de dopamina explica la experiencia del reforzamiento y, en consecuencia, la biología de la recompensa.





## EL MUNDO EN EL QUE HABITA EL CEREBRO



- En general la investigación sobre el cerebro se basa en métodos artificiales de estimulación de los estados motivacionales y emocionales del cerebro. Por lo común estas investigaciones aplican una corriente eléctrica o agentes químicos leves (drogas, neurotransmisores, hormonas) a un sitio cerebral específico para indagar el
- papel que tiene esa estructura en la motivación.