



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS TAPACHULA

PSICOLOGÍA EJECUTIVA

MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

SÍNTESIS UNIDAD DOS

DOCENTE: LIC. ANDRIANA ALEJANDRA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ

ALUMNO: ALEJANDRO GUZMÁN ARROYO

09/02/2023

3.1.- CONDUCTA OPERANTE

El condicionamiento operante tal y como lo conocemos fue formulado y sistematizado por Burrhus Frederick Skinner en base a las ideas planteadas previamente por otros autores.

Iván Pavlov y John B. Watson habían descrito el condicionamiento clásico, también conocido como condicionamiento simple o pavloviano.

Por su parte, Edward Thorndike introdujo la ley del efecto, el antecedente más claro del condicionamiento operante. La ley del efecto plantea que si una conducta tiene consecuencias positivas para quien la realiza será más probable que se repita, mientras que si tiene consecuencias negativas esta probabilidad disminuirá. En el contexto de la obra de Thorndike el condicionamiento operante es denominado "instrumental".

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.

3.2.- 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. Por ejemplo, una persona continúa trabajando en una empresa, pues cobra un salario. El sueldo que cobra el trabajador es lo que refuerza la conducta de trabajar.

El terapeuta puede reforzar comportamientos específicos del paciente para que este los realice con más frecuencia. Si el paciente realiza adecuadamente una tarea que le asignó el terapeuta, éste puede reforzar al paciente señalando en forma específica los aspectos positivos que el paciente ha alcanzado en la actividad.

Parece obvio pensar que, si tras realizar cierta conducta recibimos un premio o recompensa, es mucho más probable que la volvamos a repetir. Tras este principio, que nos puede parecer tan evidente, se encuentran toda una serie de hipótesis y teorías estudiadas y debatidas a lo largo de la historia de la psicología.

Uno de los principales defensores de este planteamiento fue Burrhus Frederick Skinner, quien a través de su Teoría de reforzamiento intentó dar una explicación al funcionamiento de la conducta humana como respuesta a ciertos estímulos.

3.3.- PROGRAMAS DE REFORZAMIENTO

Los programas básicos de reforzamiento se dividen según dependan del número de Respuestas (programas de razón) o del tiempo desde el último Reforzador (programas de intervalo), y también según este criterio sea siempre el mismo (programas fijos) o cambie de un ensayo a otro (programas variables). Los cuatro programas básicos son: Razón fija, Razón variable, Intervalo fijo, e Intervalo variable.

Programas de reforzamiento Es un procedimiento mediante el cual es posible lograr el aprendizaje e incremento de la probabilidad de realizar una conducta con base en la asociación de esta con una consecuencia. Un programa de refuerzo es una regla que establece qué instancias de comportamiento, si las hay, se reforzarán.

3.4.-EXTINCIÓN

Una de las técnicas más empleadas y estudiadas desde la Psicología del Aprendizaje para reducir o eliminar conductas o comportamientos es la Extinción. 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. La extinción implica la omisión del EI o reforzador. Extinción en el condicionamiento clásico: incluye presentaciones repetidas del estímulo condicionado por sí solo. Extinción en el condicionamiento instrumental: Implica no volver a presentar el reforzador como una consecuencia de la respuesta instrumental. Por ejemplo, en el experimento clásico de Pavlov, un perro fue acondicionado para salivar al son de una campana. Cuando la campana se presentó repetidamente sin la presentación de alimentos, la respuesta de salivación finalmente se extinguió.

3.5.- 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. De hecho, el control de la propia conducta está únicamente bajo nuestro control. Nuestro cerebro y mente permiten el control comportamental desde el interior. Carl Rogers propone la idea de que la personalidad de cada individuo puede analizarse según el modo en el que se acerca o se aleja a un modo de ser y vivir la vida al que él pone la etiqueta de persona altamente funcional. Las personas altamente funcionales se caracterizan por estar en un proceso constante de auto-actualización, es decir, búsqueda.

3.6.- LEY DEL EFECTO RELATIVO

En 1889, EL Thorndike realizó la primera demostración experimental de condicionamiento instrumental con animales. Este autor inició sus estudios con la intención de demostrar que los animales no utilizaban el razonamiento para resolver determinadas situaciones (opinión que no era compartida por investigadores de su época) sino que, de una manera más sencilla, encontraban la solución gracias a un aprendizaje de respuestas. La Psicología no solo se centra en estudiar la mente humana. Para muchos psicólogos, los representantes de la corriente conductista de la psicología, el objeto de estudio es la conducta, es decir, los actos realizados por una gran variedad de seres vivos, siempre que estos puedan ser modificados mediante el aprendizaje. Es decir, que el estudio del comportamiento animal también ha recibido el interés de muchos psicólogos.

Aunque B. F. Skinner sea probablemente el investigador conductista más conocido, este debe parte de su relevancia a otro científico que trabajó algunas décadas antes de él: Edward Thorndike. Y de todas las aportaciones que este último realizó al mundo de la psicología, la llamada Ley del Efecto de Thorndike es seguramente la más importante.

3.7.-ORGANIZACIÓN CONDUCTUAL

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. La conducta organizacional se ocupa de la influencia de las organizaciones sobre las actitudes y comportamientos de los individuos, conducta de rol, grupo, comunicación, liderazgo, entre otros. En cierto sentido es la contraparte de la psicología del personal, ya que aquélla está dirigida al individuo y ésta a la influencia social y de grupo. Otro componente clave del análisis conductual aplicado es el alto grado de estructuración de los procedimientos. Esto permite llevar a cabo una evaluación sistemática de los progresos en el tratamiento.

3.8.-AUTOCONTROL

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. La capacidad para la toma de decisiones forma parte del funcionamiento ejecutivo del cerebro. La capacidad ejecutiva cerebral se produce en la corteza prefrontal, que es la encargada de inhibir las conductas impulsivas y potenciar las conductas planificadas y orientadas a objetivos. Estudios neurológicos han demostrado que las personas impulsivas presentan una disminución de la actividad en la corteza prefrontal, lo que les dificulta inhibir conductas impulsivas. el auto-control se refiere a conducta y se dará cuando la persona reciba consecuencias aversivas y consecuencias positivas por un mismo comportamiento. Es decir, para Skinner, surgirá la necesidad de auto-controlarse en la medida en que exista un conflicto entre las consecuencias de un comportamiento. Auto-control será toda aquella conducta que reduzca la posibilidad de aparición de la conducta castigada. Goldfried y Merbaum (1973) asumen también que el auto-control surge cuando una persona necesita resolver un conflicto. El auto-control implicaría una decisión a la que se llega a través de una deliberación consciente, con la intención de integrar una acción que trata de lograr ciertos resultados u objetivos deseados, determinados por la persona misma. Por lo tanto, el acto de autocontrol estaría mediado por procesos cognitivos superiores (pensamiento y lenguaje), y la necesidad de controlar el comportamiento surgiría, no sólo por conflictos intrapersonales, sino que, tanto agentes sociales como una nueva información podrían activarlo. Thoresen y Mahoney (1974) opinan que la asignación de un comportamiento auto-controlado depende, en buena medida, del contexto cultural o social. El punto central es que la persona misma sea el principal agente de cambio.

3.9.- CONDUCTA ESTRATÉGICA

La Teoría de Juegos ha alcanzado un alto grado de sofisticación matemática y ha mostrado una gran versatilidad en la resolución de problemas. Muchos campos de la Economía (Equilibrio General, Distribución de Costos, etc.), se han visto beneficiados por las aportaciones de este método de análisis. En el medio siglo transcurrido desde su primera formulación el número de científicos dedicados a su desarrollo no ha cesado de crecer. Y no son sólo economistas y matemáticos sino sociólogos, biólogos o psicólogos. Existen también aplicaciones jurídicas: asignación de responsabilidades, adopción de decisiones de pleitear o conciliación, etc.

En el análisis funcional de la conducta hay que tener en cuenta los componentes más destacables: Antecedentes: qué ocurre antes de la actuación que se va a tratar, dónde y cuándo ocurre, quién está presente y otras variables que puedan influir. Conducta: que sean objeto específico de la intervención en el análisis funcional. En todos los ámbitos de la vida nos proponemos unas metas. Ya sea en el mundo de los negocios, en la escuela o en la vida misma deseamos alcanzar nuestros objetivos, pero no sabemos ni por dónde empezar ni cómo va a ser el camino. Como todo en la vida se debe seguir una estrategia, una pauta que nos sirva para tener claro si estamos avanzando o no en la consecución de nuestros objetivos. Debemos tener un plan, pero ese plan no va a surgir por arte de magia, debe ser meditado.

El pensamiento estratégico es un enfoque, un estilo cognitivo si se prefiere llamarlo así, en el que se tiene en cuenta los recursos actuales para ver de qué forma nos sirven para acercarnos al objetivo que nos hemos propuesto.

3.10.-APLICACIONES

En esta ciencia se ha evolucionado notablemente, ya que a partir de los instrumentos proporcionados por Von Neumann y Morgenstern se comenzó a progresar en el conocimiento de la competencia imperfecta, porque hasta entonces solo tenían explicación "juegos" particularmente simples, como el monopolio o la competencia perfecta, ya que el monopolio puede ser tratado como un juego con un único jugador, y la competencia perfecta puede ser entendida teniendo en cuenta un número infinito de jugadores, de manera que cada agente individual no puede tener un efecto sobre agregados de mercado si actúa individualmente. La Psicología explora conceptos como la percepción, la atención, la motivación, la emoción, el funcionamiento del cerebro, la inteligencia, la personalidad, las relaciones personales, la consciencia y el inconsciente. La Psicología emplea métodos empíricos cuantitativos de investigación para analizar el comportamiento. La Psicología se sigue nutriendo de nuevos aportes en la actualidad, que surgen en oposición o por divergencias con otras teorías y también influenciadas por la difusión de la filosofía Oriental en Occidente a partir de 1960. No obstante, ninguna teoría ha llegado a abordar al hombre en su totalidad ni ha conseguido conocerlo totalmente, porque el ser humano es y será siempre inaccesible e inalcanzable por su capacidad de trascendencia.

4.1.- MODELOS NO REGULATORIOS DE LA ACCIÓN

Aunque por comodidad tendamos a percibir como igual todo consumo de drogas, también aquí nos encontramos ante situaciones muy diferentes. Aprender a distinguir nos ayudará a llamar a cada realidad por su nombre y atribuirle el significado que realmente le corresponde.

Y es que, ni todo consumidor de drogas es un "drogadicto" (término próximo a lo malsonante, que convendría desterrar de nuestro vocabulario), ni todo consumo de drogas en el que no haya dependencia es por completo inofensivo. El modelo homeostático explica la acción en el nivel de actividad física, tanto en su aspecto fisiológico, como en el motor o comportamental, suscitando conductas, entre las que se encuentran la respiración, la ingesta de sustancias alimenticias y de líquidos, la regulación de temperatura, la evitación de situaciones estimulantes potencialmente peligrosas, que posibilitan la adaptación del organismo ante los cambios externos y que son indispensables para la supervivencia.

4.2.- ALQUIMIA MENTAL

Origen y principios de la alquimia La alquimia es una práctica de más de 2500 años de antigüedad que se entiende principalmente como disciplina filosófica relacionada con el hermetismo, la mística y la espiritualidad. La alquimia describe la facultad de transformar una sustancia o materia en otra distinta.

No obstante es la predecesora de la ciencia química actual al relacionarse con los procesos químicos, pero el significado que perdura hoy día es el del sentido más metafísico, el que abarca el desarrollo del crecimiento interior. Desde el Antiguo Egipto, China, la India, la Antigua Grecia o el imperio Romano, la Alquimia se considera una ciencia espiritual y se basa en el poder que tiene el pensamiento para influenciar o incidir sobre el medio en que se actúa, en la realidad cotidiana. En tiempos modernos, las personas concentran su búsqueda del éxito en llegar a «ser alguien» en la sociedad actual. Sin embargo, lo que por defecto se desconoce, la verdadera meta que uno debería contemplar, es la de descubrir lo que uno ya es por naturaleza; encontrar su pasión y forjar su camino en ella. Muchas veces las palabras se transforman en meras revelaciones de lo imposible para ciertos individuos. No obstante, entre la aprehensión y la acción sobre la materia en cuestión hay un gran trecho.

4.3.- POSPOCIÓN Y EVITACIÓN DEL ARREPENTIMIENTO

Aunque hay mucha gente que dice que no se arrepiente de nada y que no cambiaría nada en su vida, la realidad es que no cometer errores y querer que todo se repita de la misma manera no es habitual. La mayoría cambiaríamos algunas cosas. Porque vivir es decidir, y decidir es descartar alternativas, y cuando las cosas salen mal es difícil no atormentarse por lo que imaginamos que habrían sido las consecuencias de los caminos que no tomamos. Por eso, vivir es lamentar. Sin embargo, el arrepentimiento es una emoción que está poco estudiada, por lo menos comparada con otras. Aunque hay mucha gente que dice que no se arrepiente de nada y que no cambiaría nada en su vida, la realidad es que no cometer errores y querer que todo se repita de la misma manera no es habitual. La mayoría cambiaríamos algunas cosas. Porque vivir es decidir, y decidir es descartar alternativas, y cuando las cosas salen mal es difícil no atormentarse por lo que imaginamos que habrían sido las consecuencias de los caminos que no tomamos. Por eso, vivir es lamentar. Sin embargo, el arrepentimiento es una emoción que está poco estudiada, por lo menos comparada con otras. El arrepentimiento consiste en la sensación de malestar que aparece cuando un sujeto es consciente que hizo algo malo. El reconocimiento puede vincularse a la realización.

4.4.- HOMEOSTASIS EN LA EMOCIÓN

Homeostasis es el término que describe la tendencia del cuerpo a mantener un estado interno estable. Por ejemplo, el torrente sanguíneo muestra una notable consistencia en sus niveles de agua, sal, glucosa, calcio, oxígeno, temperatura, acidez, proteínas y grasas. En esencia, la homeostasis es la capacidad del cuerpo de regresar a un sistema (es decir, torrente sanguíneo) a su estado de equilibrio. Por ejemplo, el apetito (pulsión psicológica), y no la baja de glucosa en sangre o el encogimiento de las células adiposas (necesidad fisiológica), es lo que energiza y dirige la conducta.

4.5.- EMOCIÓN

Al igual que la motivación, la emoción es un proceso activador de la conducta. Las emociones forman patrones de activación. Las vivencias más profundas e importantes de la vida están llenas de emoción. Miedo frente a un asalto, alegre en las bodas, llanto en los funerales, sorprendidos cuando les suben el sueldo un 15 %. El sentimiento es el estado del sujeto, caracterizado por la impresión afectiva, que le causa un estímulo determinado. Sus ingredientes principales son las emociones y un modo de pensar acorde con la emoción que se siente. El sentimiento es posterior y de menor intensidad que la emoción y más controlable que ésta, por lo que provoca actitudes más racionales y voluntarias, por ejemplo: la hostilidad, la simpatía.

4.6.- RELACIÓN ENTRE EMOCIÓN Y MOTIVACIÓN

Las emociones se relacionan de dos maneras con la motivación. Primero, las emociones son un tipo de motivo. Como los otros motivos (p. ej., necesidades, cogniciones), las emociones energizan y dirigen la conducta. No obstante, algunos de ellos van más allá. Afirman que las emociones constituyen el sistema motivacional primario. A lo largo de los cien años de historia de la psicología, las pulsiones fisiológicas (hambre, sed, sueño, sexo y dolor) se consideraban como los principales motivadores. Las emociones positivas indican que "todo está bien", reflejan la conexión y satisfacción de nuestros estados emocionales y evidencian nuestra adaptación exitosa a aquello que ocurre en nuestro entorno; las emociones negativas funcionan como señal de alarma de que "no todo está bien", reflejan la indiferencia y frustración de nuestros estados motivacionales y evidencian la adaptación malograda a aquello que nos rodea.

4.7.-¿Qué causa la emoción?

Cuando enfrentamos un suceso vital importante, surge una emoción. Como se presenta más adelante, la mente (procesos cognitivos) y cuerpo (procesos biológicos) reaccionan de manera adaptativa; es decir, enfrentar un suceso vital significativo activa procesos cognitivos y biológicos que, de manera colectiva, activan los componentes esenciales de la emoción, incluyendo sentimientos, estimulación corporal, intenciones dirigidas a metas y expresión. Si la fuente más importante de las emociones es la biología, éstas deben emanar de una esencia causal biológica, como los circuitos neuroanatómicos cerebrales. Scherer concuerda con Lazarus en que algunas experiencias vitales producen emociones, en tanto que otras no lo hacen.

4.8.- Emociones básicas.

Cualquier respuesta para la pregunta de cuántas emociones existen nos obliga a comprometernos con cierto nivel de especificidad, lo cual implica que las emociones se pueden conceptualizar en un nivel general como una familia o prototipo (p. ej., enojo) o en un nivel específico de la situación (p. ej., hostilidad, envidia, frustración). El trabajo acerca de la utilidad o función de la emoción comenzó con el libro *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales* de Charles Darwin (1872), un trabajo menos famoso que el de 1859 sobre la evolución de las especies. En su obra acerca de las emociones, Darwin afirmaba que éstas ayudan a los animales a adaptarse a su entorno. Es decir, la emoción y la conducta emocional proporcionan a los animales maneras inherentes y automáticas de afrontar los retos y amenazas principales hacia su bienestar. Para el propósito de protección, el temor energiza y dirige al cuerpo para replegarse y escapar; y para destruir algún aspecto del ambiente (p. ej., un enemigo, obstáculo, restricción), el enojo prepara al cuerpo para el ataque.

4.9.- ¿Por qué tenemos emociones?.

La vida está llena de retos, tensiones y problemas a resolver. Las emociones existen como soluciones a tales retos, tensiones y problemas. Al coordinar y dirigir los sentimientos, la activación, el propósito y la expresión las emociones “establecen nuestra posición en relación con el ambiente” y “nos equipan con respuestas específicas, eficientes, que están diseñadas especialmente para los problemas de la supervivencia física y social”. La causa por la que ambas partes del dilema “funcional contra disfuncional” tienen sentido es porque las dos son correctas. Las emociones existen al mismo tiempo como una obra maestra del esquema evolutivo (como lo señalan los teóricos de la emoción) y como un exceso de equipaje en la edad de la razón (como lo indican los estoicos, los budistas y otras personas). La emoción humana opera dentro de un esquema de dos sistemas. Para que las emociones sean adaptativas en muchas situaciones diferentes, necesitan regularse y controlarse. Como señala Robert Levenson, en el mundo moderno es raro que un tigre nos salte encima, la gente rara vez roba nuestros alimentos y muy pocas veces las bestias amenazan con matar a nuestras crías.

4.10 ¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE EMOCIÓN Y ESTADO DE ÁNIMO?

Se pueden enumerar varios criterios para esta distinción, pero tres de ellos parecen especialmente informativos: diferentes antecedentes, diferente especificidad de acción y diferente curso temporal. Primero, en cuanto a los antecedentes diferentes, las emociones y los estados de ánimo provienen de causas distintas. Segundo, en cuanto a la diferente especificidad de acción, las emociones influyen mayormente en el comportamiento y dirigen cursos específicos de acción. Tercero, con relación al curso temporal diferente, las emociones emanan de eventos breves con duración de unos cuantos segundos o quizá minutos, en tanto que los estados de ánimo emanan de sucesos mentales que duran horas o quizá días. Por tanto, los estados de ánimo tienen mayor duración que las emociones. El estado de ánimo existe como un estado de afecto positivo o un estado de afecto negativo. El afecto positivo refleja una interacción placentera. Existe como el nivel actual de placer, entusiasmo y progreso hacia metas en una persona. Es típico que los individuos que sienten un afecto positivo elevado se muestren entusiastas y que experimenten energía, alerta y optimismo, en tanto que quienes presentan un afecto positivo bajo típicamente se sientan letárgicos, apáticos y aburridos.

Universidad del sureste

