



ALUMNO: ENOC VILLANEY CRUZ MENDEZ

DOCENTE: GUADALUPE DE LOURDES ABARCA FIGUEROA

TRABAJO: SUPER NOTA

MATERIA: MOTIVACION Y EMOCION

GRADO: QUINTO CUATRIMESTRE

GRUPO: "A"

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 09 DE ABRIL DE 2024

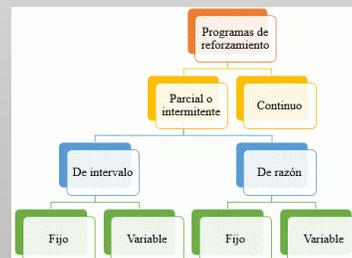
Conducta operante, reforzamiento, programas de reforzamiento simples...

Desde el tratamiento de fobias hasta la superación de adicciones como el tabaquismo o el alcoholismo, el esquema operante permite conceptualizar y modificar prácticamente cualquier hábito a partir de la intervención sobre unos pocos elementos. 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.



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.

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 programas de refuerzo especifican los tipos de condicionamiento atendiendo no 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.



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. Consiste por tanto, en establecer las condiciones necesarias para que esos reforzadores dejen de estar presentes cada vez que aparezca la conducta desadaptada.

Elección. La teoría de la elección de William Glasser propone que el ser humano es capaz de auto controlarse. Esta teoría proviene del paradigma cognitivo, y propone que aunque el mundo exterior nos influya, somos nosotros los únicos responsables de nuestros propios actos. Así, la teoría de la elección supone que somos capaces de controlar nuestros pensamientos y acciones, e incluso influir en nuestras emociones y fisiología.



Ley del efecto relativo. 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. Este aprendizaje asociativo entre el estímulo y la respuesta configura la base de la ley del efecto formulada por Thorndike en 1911.

Organización conductual (Premack, privación de respuesta).

Las ideas reflejadas en el principio de Premack supusieron un progreso en el pensamiento existente sobre los mecanismos de reforzamiento. Según este principio los reforzadores a los que se les debía dar importancia eran las respuestas en lugar de los estímulos.

Según la hipótesis de la privación de respuesta propuesta por Timberlake y Allison, cuando se restringe la respuesta reforzadora se está promoviendo esta respuesta de manera instrumental. Es decir, lo importante no es con qué proporción o probabilidad se ejecuta una conducta y no otra, sino que el mero hecho de prohibir la conducta reforzadora motivará a la persona a querer realizarla.

Autocontrol. Podemos entender que el autocontrol es la 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.



Teoría del juego. 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. En el mundo real, tanto en las relaciones económicas como en las políticas o sociales, son muy frecuentes las situaciones en las que, al igual que en los juegos, su resultado depende de la conjunción de decisiones de diferentes agentes o jugadores.

Fuente:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LPS/795cb9e61db7148b2b8b1cba2a9e73dc-LC-LPS503%20MOTIVACION%20Y%20EMOCION.pdf>

Unidad III, páginas 61-82.