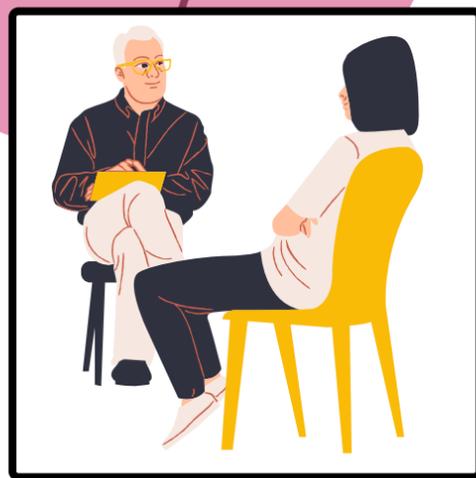


UNIDAD III

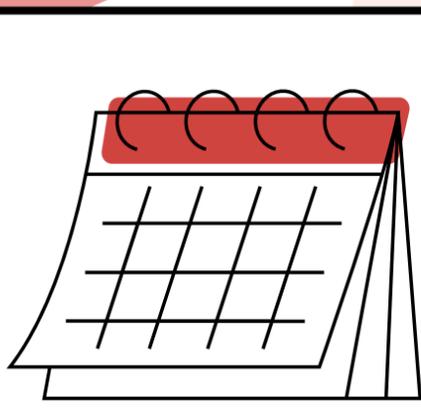
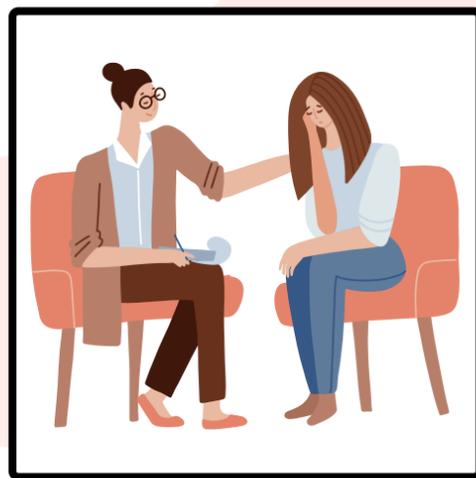
MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

HÉCTOR DE JESÚS
LÓPEZ VÁZQUEZ



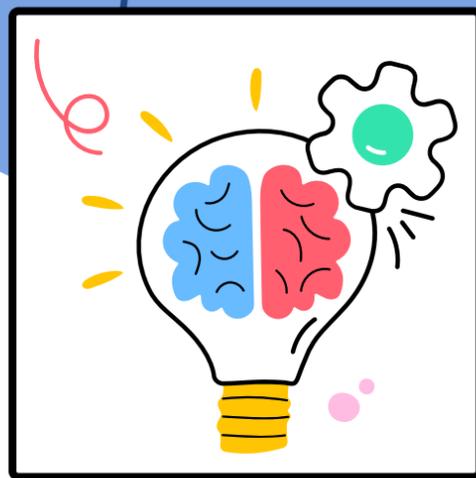
LIC. EN PSICOLOGÍA
TURNO EJECUTIVO

GUADALUPE DE
LOURDES ABARCA
FIGUEROA



COMITÁN DE
DOMÍNGUEZ
09-04-2024

UUDS
PASIÓN POR EDUCAR

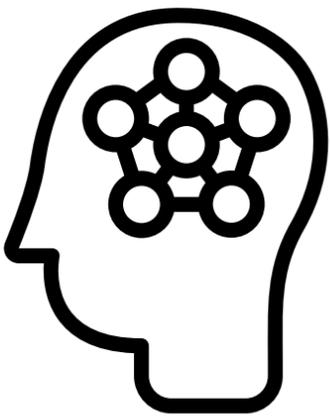
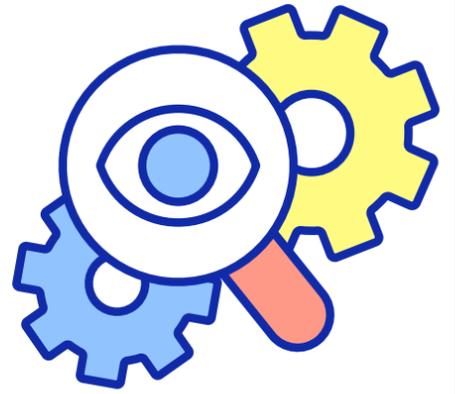


UNIDAD III

MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

CONDUCTA OPERANTE

Este término designa cualquier conducta que conlleva una consecuencia determinada y es susceptible de cambiar en función de ésta. Su nombre indica que sirve para obtener algo (instrumental) y que actúa sobre el medio (operante) en lugar de ser provocada por éste, como sucede en el caso del condicionamiento clásico o respondiente.



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.

PROGRAMAS DE REFORZAMIENTO SIMPLES

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.



EXTINCIÓN

Cuando tratamos de educar, estamos tratando de instaurar nuevas conductas o habilidades que permitan al individuo desenvolverse más fácilmente en su entorno, adaptarse y por tanto tener una vida plena. Con frecuencia encontramos conductas que impiden, dificultan o alteran el desarrollo de estas conductas adaptativas, lo que deriva en un gran número de problemas a nivel personal, familiar, social y escolar. 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.

ELECCIÓN

Esta teoría proviene del paradigma cognitivo, y propone que aunque el mundo exterior nos influya, somos nosotros los únicos responsables de nuestros propios actos. El entorno solo nos proporciona inputs, que interpretamos y a los cuales reaccionamos de determinada manera en función de nuestras elecciones. Así, la teoría de la elección supone que somos capaces de controlar nuestros pensamientos y acciones, e incluso influir en nuestras emociones y fisiología.

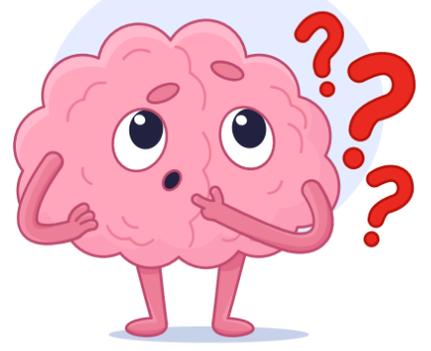


UNIDAD III

MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

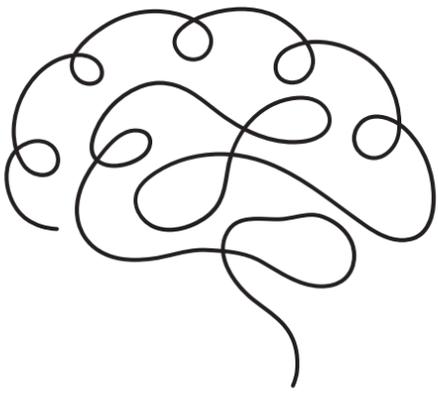
LEY DEL EFECTO RELATIVO

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.



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.



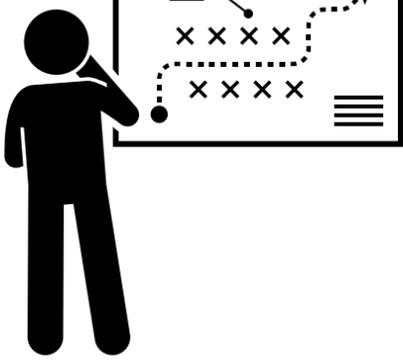
AUTOCONTROL

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. 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

La Teoría de Juegos tiene una relación muy lejana con la estadística. Su objetivo no es el análisis del azar o de los elementos aleatorios sino de los comportamientos estratégicos de los jugadores. 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. Se dice de un comportamiento que es estratégico cuando se adopta teniendo en cuenta la influencia conjunta sobre el resultado propio y ajeno de las decisiones propias y ajenas.



APLICACIONES

El principal objetivo de la teoría de los juegos es determinar los papeles de conducta racional en situaciones de "juego" en las que los resultados son condicionales a las acciones de jugadores interdependientes. Su principal aplicación la encontramos en las ciencias económicas porque intenta encontrar estrategias racionales en situaciones donde el resultado depende no solamente de la estrategia de un participante y de las condiciones del mercado, sino también de las estrategias elegidas por otros jugadores, con objetivos distintos o coincidentes.

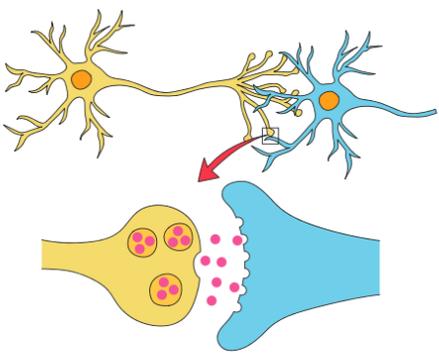


UNIDAD III

MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

TEORIA DE JUEGOS

La teoría de los juegos repetidos es útil para entender los requisitos para una cooperación eficiente y explica por qué es más difícil la cooperación cuando hay muchos participantes y cuándo hay más probabilidad de que se rompa la interacción. La profundización en estos asuntos ayuda a explicar algunos conflictos, como la guerra de precios y las guerras comerciales.

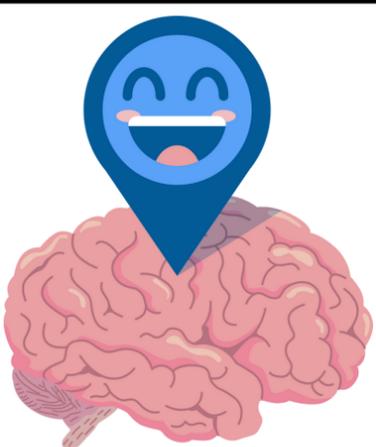
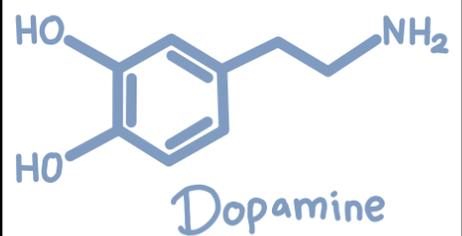


NEUROTRANSMISORES

Los neurotransmisores actúan como mensajeros químicos dentro del sistema nervioso central del cerebro. 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

Dopamina La liberación de dopamina genera buenos sentimientos. Mientras las personas realizan sus actividades diarias, en el cerebro siempre hay cierta cantidad de dopamina. Esta liberación de dopamina provoca una emoción positiva y el afecto positivo resultante produce una mejoría en el funcionamiento, en forma de creatividad o de solución perspicaz de los problemas.



LIBERACIÓN DE DOPAMINA Y RECOMPENSA

La liberación de dopamina no sólo indica el prospecto de una recompensa próxima, también nos enseña qué 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. Sabemos que el haz prosencefálico medial es un centro del placer, la amígdala es un centro del temor y así sucesivamente para cada estructura cerebral particular. No obstante, lo que no explican estos estudios de investigación es la manera en que los acontecimientos cotidianos en el mundo social estimulan en forma natural estas estructuras cerebrales para generar la motivación y emoción que utilizamos para adaptarnos al mundo que nos rodea.

