



Mi Universidad

Actividad

Nombre del alumno: Damian Enrique López Hernandez

Tema: Super nota

Parcial: 1

Materia: Análisis de la conducta

Nombre del profesor: Guadalupe Recinos Vera

Licenciatura: psicología

Cuatrimestre: 2°

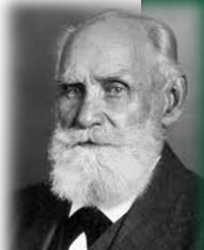
Lugar y Fecha: Frontera Comalapa Chiapas a 06/04/2025

TEORIA PREDOMINANTE DEL CONDUCTISMO

TEORIA DEL CONDICIONAMIENTO CLASICO

Filósofo ruso ganador a premio nobel de medicina. Proceso de aprendizaje que un estímulo neutro se asocia con un incondicionado. Aprenden asociarse.

UTILIZO PERROS



IVAN PAVLOV

Evento o situación provoca una respuesta en un organismo.

Tipos: Físico, químico, biológico, psicológicos.

Características: intensidad, duración, frecuencia. Refleja la importancia del aprendizaje, comportamiento y salud.-

Es un proceso de aprendizaje, adquisición, consolidación, extinción, **ejemplo:** E.I comida, R.I salivación, E.C sonido de la campana, R.C salivación.

EJEMPLO EN HUMANOS DEL CONDUCTISMO

- Asociación estímulo visual
- E. auditivo con un E. emocional.



Psicólogo USA, desarrollo teoría "condicionamiento operante", creo la caja skinner, dispositivo del comportamiento animal.



B.F. Skinner
el padre del
conductismo radical

FENOMENOS ASOCIADOS

Sonido de la campana sin comida la salivación disminuye, respuesta espontanea .

INFLUENCIA CON EL APRENDIZAJE

Refuerzo y motivación, análisis del comportamiento, diseño de entorno de aprendizaje, tecnología educativa, aplicación (especial, línea o aula)



ANALISIS CONDUCTUAL APLICADO

INTRODUCCION A LAS TECNICAS

Registro de datos para recopilar datos, análisis de la cadena, diseño de experimentos entrenamientos en habilidades, áreas educación, salud, industria, comunidad, mejorar la calidad de vida.



MOLDEAMIENTO

Una técnica de modificación de comportamiento.

Tipos: Refuerzo positivo, refuerzo negativo.

Etapas: Identificación del comportamiento deseado, presentación del estímulo, refuerzo y repetición. (Aplicación, educación, terapia, entrenamiento en animales)

REFORZAMIENTO DIFERENCIAL DE OTRAS CONDUCTAS

Reforzar una conducta específica, tipos de refuerzo, diferencial de conductas alternativas incompatibles, funcionales, etapas de identificación alternativas.

ECONOMIA DE FICHAS

Sistema de identificación con el objetivo de reforzar comportamientos positivos, eliminar comportamientos no deseados, componentes en un sistema de intercambio.

ELEMENTOS BASICOS DE UN PROGRAMA

Objetivos de análisis de la situación, selección de la técnica y diseño del programa, implementación, evaluación, componentes, refuerzos, consecuencia, antecedentes.

FASE DE DESVIAMIENTO O FINALIZACION

Última etapa se busca mantener el cambio, prevenir la recaída generalizar el cambio, estrategias reducir la frecuencia y la incrementar la complejidad.

