

COMITAN DE DOMIGUEZ CHIAPAS

FECHA: 08/04/2025

MATERIA: MOTIVACION Y EMOCION

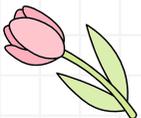
TEMA: UNIDAD III

GRADO: 5

GRUPO: A

NOMBRE DEL ALUMNO (A): JANETH DEL ROCIO GARCIA GARCIA

**PROFESORA: GUADALUPE DE LOURDES ABARCA
FIGUEROA**



UNIDAD III



Conducta Operante .

el condicionamiento operante o instrumental es probablemente el que tiene aplicaciones más numerosas y variadas.

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.

Edward Thorndike introdujo la ley del efecto, el antecedente más claro del condicionamiento operante.



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.

El terapeuta puede reforzar comportamientos específicos del paciente para que este los realice con más frecuencia

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.



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)

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)

En un sujeto una conducta operante podemos administrar el estímulo reforzante sólo cuando el sujeto realice un número determinado de veces la conducta en cuestión



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.

Este procedimiento es más lento que otras técnicas de reducción de conductas, como el castigo positivo, el castigo negativo o el refuerzo de conductas diferenciales o alternativas.

UNIDAD III



Elección

La teoría de la elección de William Glasser propone que el ser humano es capaz de auto controlarse.

la elección supone que somos capaces de controlar nuestros pensamientos y acciones, e incluso influir en nuestras emociones y fisiología.

La teoría de Glasser indica que el ser humano tiene una serie de necesidades que debe suplir. Concretamente, la teoría de la elección propone la existencia de cinco



Ley del efecto relativo.

La ley del efecto formulada por Thorndike en 1911, que establece lo siguiente: 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.

La ley del efecto, los animales aprenden una asociación entre la respuesta y los estímulos presentes, y las consecuencias satisfactorias de la respuesta únicamente sirven para fortalecer esta asociación

Thorndike estableció paralelismos entre los resultados positivos, que se denominan refuerzos en conductismo, y los resultados negativos, que se conocen como castigos



Organización conductual (Premack, privación de respuesta).

egún 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.

La privación de la respuesta reforzadora tiene un mayor poder para incentivar la conducta instrumental que la probabilidad diferencial de llevar a cabo una respuesta u otra.

Las corrientes que apostaron por la regulación conductual como forma para aumentar la motivación dejaron numerosas aportaciones y nuevos puntos de vista acerca de la modificación de conducta.



Autocontrol.

El autocontrol es la capacidad consciente de regular los impulsos de manera voluntaria con el objetivo de alcanzar el equilibrio personal.

Las personas con falta de autocontrol no han desarrollado de manera adecuada estos mecanismos por lo que tienden a verse sobrepasados por sus propias emociones lo que les lleva a tomar decisiones guiados por las emociones y no de forma reflexiva.

Hay diversas causas por las que podemos llegar a manifestar conductas impulsivas y falta de autocontrol. Falta de asertividad

UNIDAD III



Conducta estratégica y Teoría de Juegos.

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.

La Teoría de Juegos ha alcanzado un alto grado de sofisticación matemática y ha mostrado una gran versatilidad en la resolución de problemas. emociones y fisiología.

El estudio de los juegos ha inspirado a científicos de todos los tiempos para el desarrollo de teorías y modelos matemáticos.

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.

Esta teoría tiene aplicaciones en numerosas áreas, como las ciencias políticas o la estrategia militar, que fomentó algunos de los primeros desarrollos de esta teoría.

La teoría de juegos ha venido desempeñando, en los últimos tiempos, un papel cada vez mayor en los campos de lógica y ciencias informáticas.

Historia de la Teoría de Juegos

La teoría de juegos como tal fue creada por el matemático húngaro John Von Neumann (1903-1957) y por Oskar Morgenstern (1902-1976) en 1944 gracias a la publicación de su libro "The Theory of Games Behavior"

En los años 50 hubo un desarrollo importante de estas ideas en Princeton, con Luce and Raiffa (1957), difundiendo los resultados en su libro introductorio, Kuhn (1953) que permitió establecer una forma de atacar los juegos cooperativos,

La teoría de juegos. A los 21 años escribió una tesina de menos de treinta páginas en la que expuso por primera vez su solución para juegos estratégicos no cooperativos, lo que desde entonces se llamó "el equilibrio de Nash"

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.

El ATV libera dopamina dentro de otros sitios cerebrales (p. ej., corteza prefrontal) y el patrón de liberación es predecible en proporción con lo que la persona espera recibir, y de hecho recibe, como recompensa de seguir un curso específico de acción.



UNIDAD III



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.

La evidencia de que la estimulación de la vía dopaminérgica crea una experiencia de recompensa proviene de los estudios sobre autoestimulación intracraneal y autoadministración de drogas.

La liberación de dopamina define a un suceso como gratificante, la persona aprende que, cuando se encuentre en el futuro con ese hecho, es probable que sea recompensada.



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.

El cerebro es el medio a través del cual generamos los estados motivacionales y emocionales que necesitamos para adaptarnos de manera óptima al mundo físico y social que nos rodea.

El cerebro genera sus estados motivacionales, también sabemos que la motivación que experimentan estudiantes, atletas, pacientes, niños y trabajadores está inherentemente entrelazada con el contexto social.



BIBLIOGRAFIA

UNIVERSIDAD DEL SURESTE UDS ANTOLOGIA

