

UNIDAD III



CONDUCTA OPERANTE

El condicionamiento operante es ampliamente usado para tratar fobias, adicciones y modificar hábitos mediante la intervención en pocos elementos.

En el condicionamiento operante se refuerza o castiga la conducta, no a la persona, enfocándose en modificar relaciones entre estímulos y respuestas sin asumir rasgos fijos.

Iván Pavlov y John B. Watson desarrollaron el condicionamiento clásico, mientras que Edward Thorndike sentó las bases del condicionamiento operante con su ley del efecto, que establece que las consecuencias influyen en la probabilidad de repetir una conducta.

REFORMAMIENTO.

El terapeuta puede aumentar la frecuencia de ciertos comportamientos del paciente reforzando positivamente sus logros al destacar los aspectos exitosos de sus tareas.

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.

EJEMPLOS

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 de refuerzo se clasifican según el número de respuestas (razón) o el tiempo (intervalo) y pueden ser fijos o variables.

Los cuatro básicos son: razón fija, razón variable, intervalo fijo e intervalo variable. Skinner estudió cómo estos afectan el condicionamiento, especialmente en la resistencia a la extinción.



UNIDAD III

EXTINCIÓN.

La extinción es una técnica clave en Psicología del Aprendizaje para eliminar conductas no deseadas, basada en la idea de que toda conducta repetida está siendo reforzada. Al retirar ese refuerzo, la conducta tiende a desaparecer.

La extinción consiste en eliminar los reforzadores que mantienen una conducta desadaptada. Aunque es eficaz a largo plazo, actúa más lentamente que otras técnicas y no se recomienda para conductas que deben reducirse de forma inmediata.

ELECCIÓN.

En la vida diaria tomamos decisiones constantemente, influenciados por el entorno, pero somos nosotros quienes elegimos cómo actuar. La psicología ha estudiado este proceso desde distintas perspectivas, destacando la teoría de la elección de William Glasser.

Según la teoría de la elección de William Glasser, el ser humano debe interpretar la realidad de forma realista, responsabilizarse de sus conductas y emociones, y actuar en base a sus necesidades personales y sociales. Si no lo hace, pueden surgir problemas de adaptación o trastornos mentales.

LEY DEL EFECTO RELATIVO

Thorndike estudió el aprendizaje en animales usando primero laberintos con polluelos, pero sus experimentos más conocidos fueron con la caja-problema.

En ella, colocaba un gato hambriento que debía descubrir cómo abrir la puerta para alcanzar la comida, aprendiendo así por ensayo y error.

Thorndike observó que los gatos encerrados en sus cajas-problema aprendían por ensayo y error, disminuyendo gradualmente el tiempo (latencia) en resolver cómo salir. Este aprendizaje no implicaba razonamiento, sino la repetición de respuestas exitosas.

Así formuló la ley del efecto: si una conducta en presencia de un estímulo tiene un resultado satisfactorio, la asociación entre ambos se refuerza; si el resultado es molesto, la asociación se debilita.

UNIDAD III



ORGANIZACIÓN CONDUCTUAL (PREMACK, PRIVACIÓN DE RESPUESTA).

La motivación es clave en la búsqueda de objetivos o refuerzos. Dos teorías que explican este proceso son la estructura asociativa del condicionamiento instrumental y la regulación conductual.

Esta última analiza cómo las personas ajustan su comportamiento para alcanzar metas, y se aplica en técnicas de modificación de conducta.

A diferencia del condicionamiento instrumental tradicional, surgieron teorías alternativas como la teoría de la respuesta consumatoria, el principio de Premack y la hipótesis de la privación de respuesta, que sentaron las bases de este enfoque más práctico y contextual del comportamiento.



La regulación conductual estudia cómo un organismo elige entre distintas conductas para obtener un refuerzo, considerando las limitaciones del contexto.

involucra emociones, pensamientos, conductas y toma de decisiones. Las personas con dificultades en esta habilidad suelen tener problemas para controlar alguno de estos aspectos.

- Dificultad para esperar recompensas: se elige lo inmediato aunque no sea lo mejor.
- Baja tolerancia a la frustración: se reacciona impulsivamente al no obtener lo esperado.
- Déficit en funciones ejecutivas: el cerebro no frena bien los impulsos ni planifica adecuadamente.

AUTOCONTROL.

El autocontrol es la capacidad consciente de regular voluntariamente los impulsos para lograr equilibrio personal



CAUSAS DE LA FALTA DE AUTOCONTROL:

- Falta de asertividad: dificultad para expresar lo que se siente o piensa sin agresividad.
- Mala regulación emocional: se actúa por impulso ante emociones intensas.



3.9 CONDUCTA ESTRATÉGICA Y TEORÍA DE JUEGOS.

IMPORTANCIA DEL JUEGO EN LA INFANCIA

- Desarrollo de la personalidad
- Aprendizaje social: relaciones, cooperación y resolución de conflictos
- Simulación del mundo real: a través de juegos simbólicos, de mesa y deportivos
- Herramienta educativa: fomenta habilidades cognitivas y emocionales

El análisis de los juegos de azar inspiró el desarrollo de la estadística, una rama matemática que incluye conceptos como probabilidad, media ponderada y desviación estándar.

Estas herramientas se aplican para tomar decisiones en contextos con riesgo e incertidumbre.

UNIDAD III

APLICACIONES

🎯 Teoría de los juegos
Busca analizar la conducta racional en situaciones donde varios jugadores compiten y sus decisiones se afectan mutuamente. Ejemplos: ajedrez, póker o escenarios económicos como duopolios y oligopolios.

Factores en un juego
El éxito de un jugador depende del azar, sus capacidades, las reglas del juego y las estrategias propias y de sus oponentes. Una estrategia es el plan de acción ante cada posible situación del juego.

TEORÍA DE JUEGOS Y SUS APLICACIONES

En los juegos, se asume que los jugadores son racionales y conocen todas las estrategias posibles. La teoría de juegos, parte de las matemáticas aplicadas, se usa en economía, política, biología, psicología y estrategia militar para analizar decisiones donde las acciones de otros influyen en el resultado. 👁️

HISTORIA DE LA TEORÍA DE JUEGOS

La teoría de juegos fue desarrollada formalmente en 1944 por John Von Neumann y Oskar Morgenstern.

unque hubo aportes previos de economistas y matemáticos, su obra marcó el inicio del estudio sistemático de las relaciones humanas mediante modelos estratégicos, especialmente el enfoque no cooperativo.

Se liberan desde una neurona y son captados por otra para transmitir información. Una vía de neurotransmisión es el conjunto de neuronas que se comunican usando un neurotransmisor específico.

NEUROTRANSMISORES

Los neurotransmisores son mensajeros químicos que permiten la comunicación entre neuronas en el cerebro.

DOPAMINA.

💡 La dopamina es un neurotransmisor que produce sensaciones placenteras. Se libera en el cerebro ante situaciones que indican recompensa o placer, especialmente durante experiencias gratificantes o motivadoras.

LIBERACIÓN DE DOPAMINA Y RECOMPENSA.

La dopamina no solo anticipa recompensas, también ayuda a identificar qué eventos del entorno las generan. Así, está relacionada con el aprendizaje por reforzamiento y la biología de la recompensa.

✳️ Sin embargo, no explican del todo cómo los eventos cotidianos y sociales activan estas respuestas de forma natural para ayudarnos a adaptarnos.

EL MUNDO EN EL QUE HABITA EL CEREBRO.

Los estudios sobre el cerebro usan métodos artificiales para investigar cómo ciertas áreas generan motivación y emoción.