

UNIVERSIDAD DEL SURESTE UDS

MOTIVACION Y EMOCION

PROFESORA: Guadalupe de Lourdes Abarca Figueroa

ALUMNA: Mariana esmeralda Cañaveral González

Actividad de plataforma

Fecha de entrega: 07 de abril del 2025



MOTIVACION Y EMOCION



CONDUCTA OPERANTE

Fue formulado y sistematizado por Frederick Skinner.
Este termino designa cualquier conducta que conlleva una consecuencia determinada y es susceptible de cambiar en función de ésta

APLICACIONES

Desde el tratamiento de fobias hasta la superación de adicciones como el tabaquismo o alcoholismo.

CONSECUENCIA

La consecuencia puede ser positiva (refuerzo) o negativa (castigo.)

En el condicionamiento operante lo que es reforzado o castigado es la conducta, no la persona o animal que la lleva a cabo.

REFORMAMIENTO

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 una persona



RAZON FIJA

Se recompensa a la persona cada vez que realiza la conducta deseada

INTERVALO

Se refuerza la conducta después de un periodo de tiempo establecido

DE RAZON

Se refuerza la conducta después de realizar un cierto número de respuestas



EXTINCION

Una de las técnicas mas usadas y estudiadas para reducir o eliminar una conducta o comportamiento.

PROCEDIMIENTO

las conductas periódicas aparecen porque son reforzadas o premiadas, se establece condiciones necesarias para que los reforzadores dejen de estar presentes cada vez que la conducta aparezca.

CARACTERÍSTICAS

- Es un procedimiento lento.
- cuanto mas haya sido reforzada mas sera lento el proceso de extincion.
- pueden aparecer conductas agresivas o emocionales al iniciar.
- puede reaparecer espontaneamente



MOTIVACION Y EMOCION



ELECCION

Glasser propone que el ser humano es capaz de autocontrolarse; aun que el mundo exterior influya, somos nosotros únicos responsables de nuestros actos.

LEY DEL EFECTO RELATIVO

Thorndike estudio el aprendizaje de los animales(gatos). Hizo la primera demostración experimental de condicionamiento instrumental con animales



AUTOCONTROL

capacidad consciente de regular los impulsos de manera voluntaria con el objetivo de al alcanzar el equilibrio personal.

APORTACIONES

- Culpabilizar al azar a otros es evitar responsabilidades
- propone la existencia de 7 hábitos destructivos e impiden el correcto desarrollo

NECESIDADES

- supervivencia básica.
- pertenencia
- poder
- competencia
- libertad
- diversión

DEFINICIÓN

según la ley efecto los animales 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, pero no están implicadas directamente en su formación.

¿QUIEN FUE?

famoso psicólogo desarrollo la teoría del aprendizaje que condujo al desarrollo del condicionamiento operante en el conductismo.

CAUSAS

- falta de asertividad
- falta de regulación emocional
- demora de gratificaciones
- intolerancia a la frustración
- pobre inhibición de la conducta

Están involucradas las emociones, los pensamientos y comportamiento, así como la toma de decisiones.

HABITOS

Destructivos: culpar, amenazar, quejarse, criticar, castigar, reñir y sobornar.

constructivos: Escuchar, confiar, animar, aceptar, respetar, negociar y apoyar a los demás.



MOTIVACION Y EMOCION



TEORIAS DEL JUEGO

Su objetivo es analizar los comportamientos estratégicos de los jugadores

PSICOLOGOS

destacan la importancia del juego en la infancia para formar la personalidad, relacionarse con la sociedad y resolver problemas

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

APLICACIONES

se aplica a diversas áreas como ciencias políticas o la estrategia militar, biología evolutiva pero principalmente en ciencias económicas

HISTORIA DE LAS TEORIAS DEL JUEGO

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"



PLANTEAMIENTOS

1. planteamiento estratégico o no cooperativo: lo que pueden o no hacer durante el juego los jugadores.
2. Coaliciona o cooperativo: describe la conducta optima en juegos con muchos jugadores

EQUILIBRIO DE NASH

es una situación en la que ninguno de los jugadores siente la tentación de cambiar de estrategia ya que cualquier cambio implicaría una disminución en sus pagos

ROBERT AUMANN Y THOMAS C.

explican de qué forma un partido puede sacar provecho del empeoramiento de sus propias opciones de decisión y cómo la capacidad de represalia puede ser más útil que la habilidad para resistir un ataque

NEUROTRANSMISORES

son mensajeros químicos dentro del sistema nervioso central del cerebro, las neuronas se comunican entre si a través de ellos

PROCESO

Una neurona que envía información libera un neurotransmisor para que la neurona vecina pueda recoger y recibir el mensaje.

VIA DE NEUROTRANSMISORES

Grupo de neuronas y proyecciones de fibras nerviosas que se comunican con otras neuronas a través de un neurotransmisor específico

1. **Dopaminérgica:** sentimientos agradables asociados con recompensa.
2. **Serotoninérgica:** Estado de animo y la emoción.
3. **Noradrenérgica:** regula la activación y alerta.
4. **Endorfina:** inhibe el dolor, ansiedad y el temor

MOTIVACION Y EMOCION



DOPAMINA

La liberación genera una emoción positiva y el efecto positivo resultante produce una mejoría en el funcionamiento.

ATV

Libera dopamina dentro de otros sitios cerebrales y el patrón de liberación es predecible en proporción con lo que la persona espera recibir

el placer es el resultado de una descarga de dopamina en el sistema de recompensa.

La liberación de dopamina ocurre con la anticipación de una recompensa, este neurotransmisor interviene en las fases preparatorias de la conducta motivada. es frecuente que experimentemos mayor placer al pensar en tener relaciones sexuales o en las galletas del que realmente tenemos durante el sexo o al comer las galletas.



LIBERACION Y RECOMPENSA

La liberación de dopamina explica la experiencia del reforzamiento y, en consecuencia la biología de la recompensa

El reforzador libera dopamina mas que la sensación del placer

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.



EL MUNDO EN EL QUE HABITA EL 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.

La privación de alimento influye en las hormonas grelina y leptina. Las experiencias positivas, como olores agradables o regalos, provocan la liberación de dopamina. Los relojes despertadores y las montañas rusas activan la formación reticular, mientras que las amenazas estimulan la amígdala. Situaciones de decepción o dolor afectan el hipocampo, y el manejo exitoso de estas experiencias aversivas lleva a la liberación de endorfinas, generando un retorno a un estado emocional positivo.

