

LICENCIATURA EN PSICOLOGIA

QUINTO CUATRIMESTRE

MOTIVACION Y EMOCION

MAPA CONCEPTUAL

FATIMA JAMILETH MONTEJO SOLIS

DOCENTE: LIC. GUADALUPE DE LOURDES ABARCA FIGUEROA

FECHA DE ENTREGA: 08 DE ABRIL DEL 2025



UNIDAD III

CONDUCTA OPERANTE

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

CONDICIONAMIENTO OPERANTE

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.

Iván Pavlov y John B. Watson habían descrito el condicionamiento clásico, también conocido como condicionamiento simple o pavloviano.

Edward Thorndike introdujo la ley del efecto, el antecedente más claro del condicionamiento operante. La ley del efecto plantea que si una conducta tiene consecuencias positivas para quien la realiza será más probable que se repita, mientras que si tiene consecuencias negativas esta probabilidad disminuirá.

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.

REFUERZO DEL TERAPEUTA

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

el reforzamiento es lo que nos motiva a querer hacer, también existen el reforzamiento positivo y negativo.

EJEMPLO DE REFORZAMIENTOS POSITIVOS

Reconocer los logros de un estudiante en público, por que reforzaremos a que le siga echándole ganas.

EJEMPLO DE REFORZAMIENTOS NEGATIVOS

Un profesor quita tareas porque la clase se portó muy bien, hacemos que el profesor sea un poco flojo y el hace que sus alumnos se acostumbren a no hacer tarea, y que no aprenden como debe de ser.

PROGRAMAS DE REFORZAMIENTO SIMPLES

existen cuatro programas básicos: Razón fija, Razón variable, Intervalo fijo, e Intervalo variable.

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) sino a los diferentes modos de administrar el estímulo reforzante.

PROGRAMA DE REFUERZO DE INTERVALO FIJO Y DE INTERVALO VARIABLE

Si el intervalo temporal no es constante sino variable, es decir una vez cada minuto, otra cada tres, otra cada dos, entonces tenemos un programa de refuerzo de intervalo variable.

PROGRAMA DE REFUERZO DE RAZÓN FIJA Y DE RAZÓN VARIABLE

Si queremos crear 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, por ejemplo cada tres veces; en tal caso tenemos un programa de refuerzo de razón fija.

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.

TÉCNICAS DE LA EXTINCIÓN

técnicas como la extinción demostraron su efectividad experimentalmente, reduciendo las conductas a las que la aplicamos de forma consistente

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, por lo que no debe ser usado con aquellos comportamientos que requieren ser reducidos de forma inmediata.

El tiempo de desaparición de la conducta problema dependerá entre otros factores de la historia de refuerzo que presente la conducta problema, cuanto más haya sido reforzada, más lento será el proceso de extinción.

ELECCION

La teoría de la elección de William Glasser propone que el ser humano es capaz de auto controlarse. De hecho, el control de la propia conducta está únicamente bajo nuestro control. Nuestro cerebro y mente permiten el control comportamental desde el interior.

APORTACION DE GLASSER

La aportación de Glasser, a su vez, supone que culpabilizar a otros o al azar es una forma de evitar nuestra responsabilidad, de evitar aceptar que hemos decidido actuar o no hacerlo por nosotros mismos.

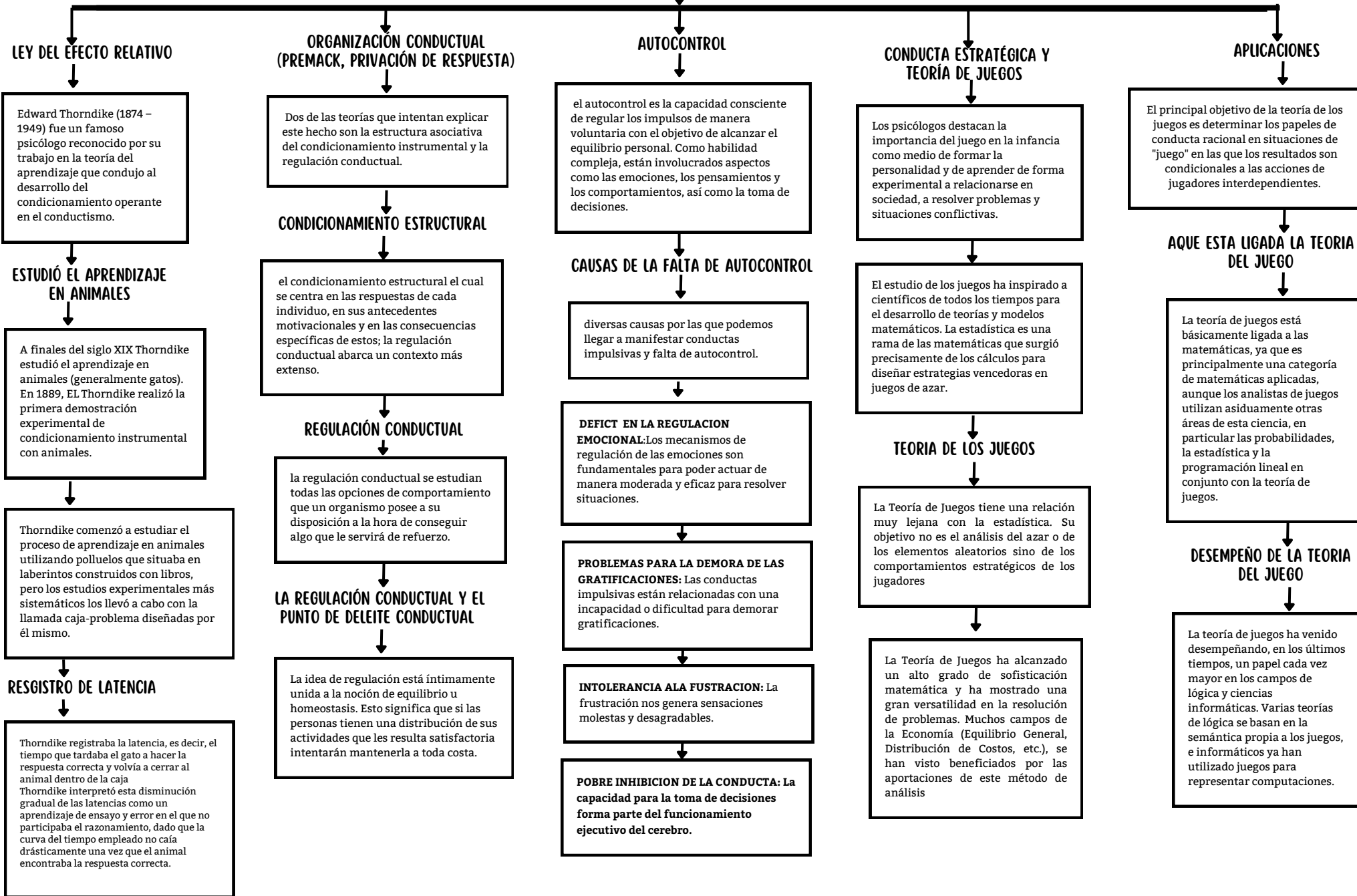
QUE PROPONE LA TEORIA DE GLASSER

William Gassler propone que la existencia de siete hábitos con efectos destructivos y que impiden el correcto desarrollo y bienestar de las personas que nos rodean e incluso de nosotros mismos.

QUE APLICACIONES DE LA TEORÍA DE GLASSER

La teoría de la elección de William Glasser tiene aplicaciones en diferentes ámbitos, destacando entre ellos la práctica clínica y la educación.

UNIDAD III



UNIDAD III

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".

VON NEUMANN Y MORGENSTERN

Von Neumann y Morgenstern investigaron dos planteamientos distintos de la Teoría de Juegos. El primero de ellos el planteamiento estratégico o no cooperativo.

ÚLTIMA APORTACIÓN A LA TEORÍA DE LOS JUEGOS

La última aportación importante a la teoría de juegos es de Robert J. Aumann y Thomas C. Schelling, por la que han obtenido el premio Nobel de economía en el año 2005.

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.

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.

CUATRO IMPORTANTES VÍAS DE NEUROTRANSMISIÓN

dopaminérgica, que genera sentimientos agradables asociados con recompensas (Montague, Dayan y Seknowski, 1996)

serotoninérgica, que influye el estado de ánimo y la emoción (Schildkraut, 1965)

noradrenérgica, que regula la activación y alerta (Heimer, 1995; Robbins y Everitt, 1996)

endorfinérgica, que inhibe el dolor, la ansiedad y el temor al generar sentimientos agradables para contrarrestar los sentimientos negativos (Wise, 1989).

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.

QUE PROVOCA LA LIBERACIÓN DE DOPAMINA

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

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.

QUE PASA SI NO OCURRE LIBERACIÓN DE DOPAMINA

Si no ocurre liberación de dopamina, no percibimos como atractivo ninguno de los acontecimientos ambientales que nos rodean y no nos preparamos para aproximarnos a ellos.

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 liberación de dopamina posterior a una recompensa inesperada permite que los individuos aprendan la importancia motivacional de ese suceso. Y debido a que 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.

EVIDENCIA DE ESTIMULACIÓN DE DOPAMINA

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 investigación sobre autoestimulación intracraneal muestra que los animales oprimirán la palanca para estimular las estructuras cerebrales asociadas con la liberación de dopamina.

EL MUNDO EN EL QUE HABITA EL CEREBRO

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.

CONOCIMIENTO DEL CEREBRO

podemos utilizar nuestro conocimiento del cerebro para crear ambientes sociales que funcionen como estimulantes naturales para el cerebro motivado y emocional.

Las señales de recompensa y de sucesos positivos inesperados: un olor agradable, un regalo, una película divertida, explicaron la liberación de dopamina. Los relojes despertadores y los paseos en montañas rusas alertaron a la formación reticular.

BIBLIOGRAFIA : ANOLOGIA UDS, MOTIVACION Y EMOCION UNIDAD III