



Nombre: Mariana Artemisa Martínez Mollinedo.

Materia: Motivación y emoción.

Profesor: Guadalupe de Lourdes Abarca Figueroa.

Actividad: Mapa conceptual unidad 3.

Licenciatura: 5to psicología.

Fecha: 06/04/2025.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CONDUCTA OPERANTE

ANTECEDENTES

Fue formulado y sistematizado por Burrhus Frederick Skinner en base a las ideas planteadas previamente por otros autores.

El esquema operante permite conceptualizar y modificar prácticamente cualquier hábito a partir de la intervención sobre unos pocos elementos.

EDWARD THORNDIKE

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

CONCEPTO

Respuesta instrumental u operante, este término designa cualquier conducta que conlleva una consecuencia determinada y es susceptible de cambiar en función de ésta.

CONSECUENCIAS

Es importante tener en cuenta que las consecuencias afectan a la respuesta, y por lo tanto en el condicionamiento operante lo que es forzado o castigado es dicha conducta, no el animal o la persona que la lleva a cabo.

INSTRUMENTAL

Su nombre indica que sirve para obtener algo (instrumental) y que actúa sobre el medio (operante) en lugar de ser provocado por éste.

Reforzamiento

> ¿QUÉ ES?

Es una técnica en la cuál el comportamiento aumenta la probabilidad de ocurrencia a raíz de un suceso que le sigue y que es valorado positivamente por la persona.

> EJEMPLO

Una persona continua trabajando en una empresa, porque cobra un salario, el sueldo es lo que refuerza la conducta de trabajar.

> EL TERAPEUTA

Puede reforzar comportamientos específicos del paciente para que esté los realice con más frecuencia.

PROGRAMAS BASICOS DE REFORZAMIENTO.

Se dividen según dependan del número de respuestas (programas de razón) o del tiempo desde el último reforzador (programas de intervalo) y según este criterio sea siempre el mismo (programas fijos) o cambie de un ensayo a otro (programas variables).

> DE REFUERZO

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.

> INTERVALO FIJO Y VARIABLE

Administramos al sujeto el estímulo reforzante solo cuando pase un tiempo determinado desde la última presentación del refuerzo, es decir con un intervalo temporal constante, por ejemplo cada minuto. Si el intervalo temporal no es constante, sino variable tenemos un programa de refuerzo de intervalo variable.

> RAZÓN FIJA Y RAZÓN VARIABLE

Si queremos crear en un sujeto una conducta operante podemos administrar el estímulo reforzante solo 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. Si preferimos administrar el refuerzo cuando el sujeto realice un número variable de conductas (a veces cada tres conductas, a veces cada dos, a veces cada cuatro) tenemos un programa de refuerzo de razón variable.

EXTINCIÓN

PROCEDIMIENTO

Consiste en establecer las condiciones necesarias para que esos reforzadores dejen de estar presentes cada vez que aparezca la conducta desadaptada.

Es una de las técnicas más utilizadas y estudiadas desde la psicología del aprendizaje para reducir o eliminar conductas o comportamientos.

DE DONDE PARTE

El procedimiento de extinción parte del principio teórico de cualquier conducta que aparezca con cierta periodicidad, lo hace porque está siendo reforzada o premiada de algún modo.

TIEMPO DE DESAPARICIÓN

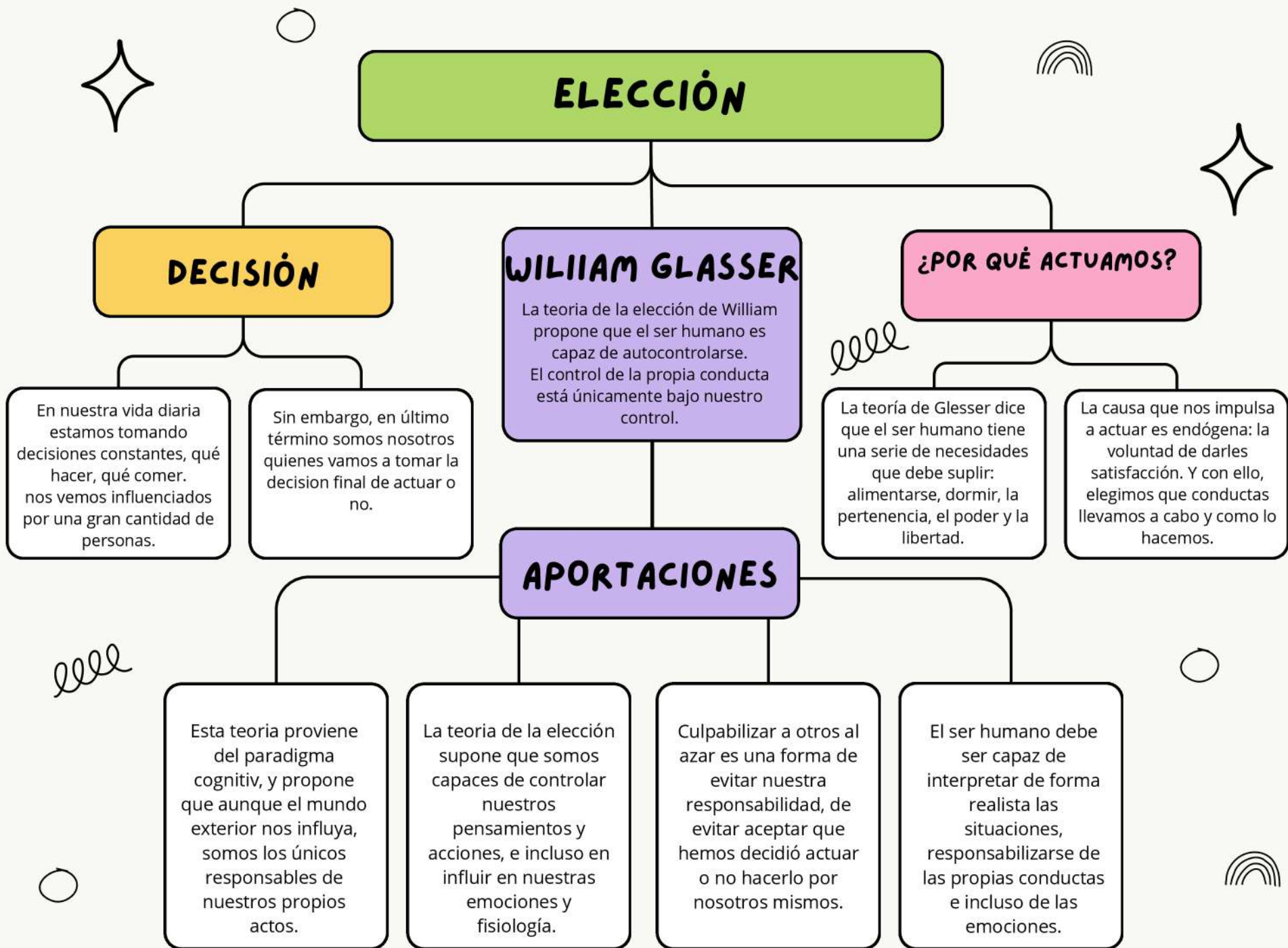
Este rasgo dependerá de otros factores de la historia de refuerzo que presente la conducta problema, cuanto más haya sido reforzada, más lento será el proceso de extinción.

REDUCCIÓN DE CONDUCTAS

Este proceso es más lento que otras técnicas de reducción de conducta, 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.

EFFECTIVIDAD

Ya hace muchos años que técnicas como la extinción demostraron su efectividad experimentalmente, reduciendo las conductas a las que aplicamos de forma consistente.



LEY DEL EFECTO RELATIVO

```
graph TD; A[LEY DEL EFECTO RELATIVO] --- B[SKINNER]; A --- C[ASOCIACIÓN]; A --- D[THORNDIKE]; A --- E[1899]; A --- F[LA BASE DE LA LEY]
```

SKINNER

La teoría del condicionamiento operante de Skinner se basa en las ideas de Edward Thorndike.

ASOCIACIÓN

Según 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, pero no están implicadas directamente en su formación.

THORNDIKE

Fue un famoso psicólogo reconocido por su trabajo en la teoría del aprendizaje que condujo al desarrollo del condicionamiento operante en el conductismo.

1899

En este año, Thorndike realizó la primera demostración experimental de condicionamiento instrumental con animales, con la intención de demostrar que los animales no utilizaban el razonamiento para resolver determinadas situaciones.

LA BASE DE LA LEY

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. Si la respuesta va seguida de un hecho molesto, la asociación se debilita.

ORGANIZACIÓN CONDUCTUAL



REGULACIÓN CONDUCTUAL

En la regulación conductual se estudian todas las opciones de comportamiento que un organismo posee a su disposición a la hora de conseguir algo que le servirá de refuerzo.

Se centrará en cómo las condiciones de la situación o contexto limitan o influyen en las conductas de las personas.

CONDICIONAMIENTO INSTRUMENTAL

No todos los teóricos estaban de acuerdo con las ideas del condicionamiento instrumental por lo que comenzaron a surgir alternativas.

PUNTO DE DELEITE

Distribución de respuestas o conductas preferida por la persona.

Esta distribución puede verse reflejada en el número de veces o la cantidad de tiempo que se invierte en una actividad y comportamiento.

TEORÍAS

Teoría de la respuesta consumatoria

Desarrollada por Sheffiel, fue la primera en poner en duda las normas del condicionamiento instrumental, la teoría de la respuesta con sumatoria hipotética que las conductas (comer y beber) constituyen una respuesta reforzadora por sí misma.

Hipótesis de la privación de respuesta

Propuesta por Timberlake y Alison, cuando se restringe la respuesta reforzadora se está promoviendo esta respuesta de manera instrumental, lo importante no es con qué proporción o probabilidad se ejecuta esta conducta y no otra, sino que el mero hecho de prohibir la conducta reforzadora motivará a la persona a querer realizarla.

Principio de Premack

Según este principio los reforzadores a los que se les debía dar importancia eran las respuestas en lugar de los estímulos. Cuando existe un vínculo entre dos estímulos (respuestas) aquella situación que tenga mayor probabilidad de ocurrir reforzará positivamente a la otra con menos posibilidades de ocurrencia.

AUTOCONTROL

```
graph TD; A[AUTOCONTROL] --- B[¿QUÉ ES?]; A --- C[DEFICIT DE CONTROL DE IMPULSOS]; A --- D[CAUSAS DE LA FALTA DE AUTOCONTROL]; A --- E[CONDUCTA IMPULSIVA]; A --- F[CORTEZA CEREBRAL];
```

DEFICIT DE CONTROL DE IMPULSOS

La Falta de regulación provoca que los impulsos presenten una marcada tendencia a exhibir conductas irreflexivas y poco meditadas sin tener en consideración las consecuencias que pueden tener dichas conductas.

CAUSAS DE LA FALTA DE AUTOCONTROL

- Falta de asertividad
- Déficit en la regulación emocional
- Problemas para la demora de las gratificaciones
- Intolerancia a la frustración
- Pobre inhibición de la conducta.

¿QUÉ ES?

Es la capacidad consciente de regular los impulsos de manera voluntaria con el objetivo de alcanzar equilibrio personal. Están involucrados aspectos como las emociones, los pensamientos y los comportamientos, así como la toma de decisiones

CONDUCTA IMPULSIVA

Comportamiento que debe ser satisfecho de manera inmediata y en el que no se valoran las consecuencias que puede tener la conducta tanto como para sí misma como para los demás y se ejecuta de manera inmediata (la persona se siente incapaz de controlar la conducta).

CORTEZA CEREBRAL

La capacidad para la toma de decisiones forma parte del funcionamiento ejecutivo del cerebro. La capacidad cerebral se produce en la corteza prefrontal. Estudios neurológicos han demostrado que las personas impulsivas presentan una disminución de la actividad en la corteza prefrontal, lo que les dificulta inhibir conductas impulsivas.

TEORIA DE JUEGOS

Todos los juegos de niños y adultos, de mesa, o deportivos, son modelos de situaciones conflictivas y cooperativas en las que podemos reconocer situaciones y pautas que se repiten con frecuencia en el mundo real.

LOS PSICOLOGOS

Destacan la importancia del juego en la infancia como medio de formar la personalidad y de aprender de forma experimental a relacionarse en sociedad, a resolver problemas y situaciones conflictivas.

EL ESTUDIO DE LOS JUEGOS

La estadística es una rama de las matemáticas que surgió precisamente de los cálculos para diseñar estrategias vencedoras en juegos de azar.

Conceptos tales como probabilidad, media ponderada, y distribución o desviación estándar son términos acuñados por la estadística matemática.

La teoría de juegos tiene un 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. En el mundo real como en situaciones económicas, políticas o sociales, son muy frecuentes las situaciones en las que su resultado depende de la conjunción de decisiones de diferentes agentes jugadores.

APLICACIONES

El principal objetivo de la teoría de los juegos es determinar los papeles de conducta racional en situaciones de juego en los que los resultados son condicionales a las acciones de jugadores interdependientes.

MATEMATICAS Y JUEGOS

La extensión con que un jugador alcanza sus objetivos en el juego depende del azar, recursos físicos y mentales, y de los de sus rivales, de las reglas del juego y de las acciones de los jugadores, es decir sus estrategias.

La teoría de juegos está básicamente ligada a las matemáticas, aunque los analistas de juegos utilizan usualmente otras áreas, las probabilidades, la estadística y la programación lineal en conjunto de las teorías de juegos.

La teoría de juegos ha venido desempeñando, un papel cada vez mayor en los campos de lógica y ciencias informáticas, varias teorías se basan en la semántica propia a los juegos, informáticos ya han utilizado juegos para representar computaciones.

HISTORIA

La teoría de juegos fue creada por el matemático húngaro John Von Neumann y por Oskar Morgenstern gracias a la publicación de su libro "The theory of Games Behavior".

VON NEUMANN Y MORGENSTERN

El primero de ellos el planteamiento estratégico y no cooperativo, este requiere especificar detalladamente lo que los jugadores pueden y no pueden hacer durante el juego.

En la segunda parte, desarrollaron el planteamiento coaliciona o cooperativo, en el que buscaron describir la conducta óptima en juegos con muchos jugadores.

La última aportación importante fue la de Robert J. Suman y Thomas C. Schelling por la que han obtenido un premio Nobel de economía en 2005.

Neurotransmisores

> MENSAJEROS

Los neurotransmisores actúan como mensajeros químicos dentro del sistema nervioso central del cerebro.

COMUNICACIÓN

Las neuronas se comunican entre sí a través de los neurotransmisores, de tal modo que una neurona envía información libera un neurotransmisor para que la neurona vecina pueda recogerlo y recibir el mensaje.

> VÍAS

Las vías de neurotransmisión importantes en sentido motivación al son: dopaminérgica, serotoninérgica, noradrenérgica y endorfinica.

> DOPAMINA

La liberación de dopamina genera buenos sentimientos. Provoca una emoción positiva y el afecto positivo resultante produce una mejoría en el funcionamiento.

IMPORTANCIA

Mientras las Personas realizan sus actividades, tienen muchas opciones de aquello que desean hacer y de lo que no. Esto está regulado por la información que proviene de la dopamina liberada del área tegmental central (ATV).

> EL PLACER

Es resultado de una descarga de dopamina en el sistema de recompensa. Cuando usted huele que están homeando galletas, se está liberando dopamina, lo que causa que el cerebro libere dopamina no es comer las galletas sino más bien, la anticipación de una golosina que recompensa.

> LIBERACIÓN DE DOPAMINA

Explica la experiencia del reforzamiento y, en consecuencia, la biología de recompensa.

> MOTIVACIÓN

Para que un suceso ambiental adquiera y conserve sus propiedades motivacionales de incentivo, es necesario que ocurra una liberación de dopamina.

AUTOESTIMULACIÓN

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.