



Docente: Lourdes Guadalupe Abarca Figueroa.

Alumna : Nancy Carolina Montoya Hernández

Carrera : Psicología

Materia: Motivación y emoción.

Tema: Mapa conceptual de la tercera unidad.

Fecha de entrega: 08/04/2025

Referencia: antología U.D.S, Motivación y emoción/ edición 2025, pag 61-87.

UNIDAD III

Unidad III

3.1 Conducta 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.

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. Edwar Thorndike

En la teoría conductista la palabra "respuesta" es básicamente equivalente a "conducta" y "acción", si bien "respuesta" parece hacer referencia en mayor medida a la presencia de estímulos antecedentes.

3.2 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.

3.3 Programas de Reforzamiento Simples.

DE REFUERZO: Los programas de refuerzo fueron muy estudiados por el conductista Skinner; los más importantes son: de refuerzo continuo de refuerzo parcial: de intervalo fijo de intervalo variable de razón fija de razón variable

PROGRAMA DE REFUERZO DE INTERVALO FIJO Y DE INTERVALO VARIABLE.

Cuando realizamos un condicionamiento operante siguiendo un programa de refuerzo de intervalo fijo administramos al sujeto el estímulo reforzante sólo cuando pase un tiempo determinado desde la última presentación del refuerzo.

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.

3.4 Extinción.

Una de las técnicas más empleadas y estudiadas desde la Psicología del Aprendizaje para reducir o eliminar conductas o comportamientos es la Extinción.

3.5 Elección

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.

Esta teoría proviene del paradigma cognitivo, y propone que aunque el mundo exterior nos influya, somos nosotros los únicos responsables de nuestros propios actos.

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.

Supervivencia básica, pertenencia, poder o competencia.

UNIDAD III

Unidad III

3.5

William Gassler propone que la existencia de siete hábitos: Dichos hábitos son culpar, amenazar, quejarse, criticar, castigar, reñir y sobornar.

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

3.6 Ley del efecto relativo.

Edward Thorndike (1874 – 1949) fue un famoso psicólogo reconocido por su trabajo en la teoría del aprendizaje que condujo al desarrollo del condicionamiento operante en el conductismo.

A finales del siglo XIX Thorndike estudió el aprendizaje en animales (generalmente gatos). Ideó un experimento en el que utilizó una caja rompecabezas creada por él, para poner a prueba empíricamente las leyes del aprendizaje.

En 1889, EL Thorndike realizó la primera demostración experimental de condicionamiento instrumental con animales.

Thorndike registraba la latencia, es decir, el tiempo que tardaba el gato a hacer la respuesta correcta y volvía a cerrar al animal dentro de la caja.

3.7 Organización conductual (Premack, privación de respuesta).

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.

1. Teoría de la respuesta consumatoria.

Esta teoría desarrollada por Sheffield y sus colaboradores fue la primera en poner en duda las normas del condicionamiento instrumental.

Principio de Premack: Las ideas reflejadas en el principio de Premack. Según este principio los reforzadores a los que se les debía dar importancia eran las respuestas en lugar de los estímulos.

3. Hipótesis de la privación de respuesta

Según 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.

Las corrientes que apostaron por la regulación conductual como forma para aumentar la motivación dejaron numerosas aportaciones:

Cambio de paradigma en la concepción de los reforzadores.

Concepto de distribución de respuestas o conductas como método para incrementar las conductas instrumentales.

Se elimina la distinción entre respuestas reforzadoras e instrumentales.

La noción de regulación conductual desarrolla la idea de que las personas responden o realizan una conducta con la intención de maximizar sus beneficios.

3.8 Autocontrol.

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

CAUSAS DE LA FALTA DE AUTOCONTROL.

Falta de asertividad. Podemos entender la asertividad como la capacidad para comunicarnos con los demás desde una postura de autoconfianza gracias a la cual podemos expresar nuestros sentimientos, nuestras ideas y nuestras necesidades teniendo en cuenta a sí mismo las necesidades y los sentimientos de los demás.

DEFICIT EN LA REGULACIÓN EMOCIONAL:

Los mecanismos de regulación de las emociones son fundamentales para poder actuar de manera moderada y eficaz para resolver situaciones.

INTOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN: frustración genera sensaciones molestas y desagradables.

POBRE INHIBICIÓN DE LA CONDUCTA: La capacidad para la toma de decisiones forma parte del funcionamiento ejecutivo del cerebro.

UNIDAD. III

Unidad III

3.9 Conducta estratégica y Teoría de Juegos.

La Teoría de Juegos ha alcanzado un alto grado de sofisticación matemática y ha mostrado una gran versatilidad en la resolución de problemas. Muchos campos de la Economía (Equilibrio General, Distribución de Costos, etc.), se han visto beneficiados por las aportaciones de este método de análisis.

3.10 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.

La teoría de juegos está básicamente ligada a las matemáticas, ya que es principalmente una categoría de matemáticas aplicadas, aunque los analistas de juegos utilizan asiduamente otras áreas de esta ciencia, en particular las probabilidades, la estadística y la programación lineal en conjunto con la teoría de juegos.

En esta ciencia se ha evolucionado notablemente, ya que a partir de los instrumentos proporcionados por Von Neumann y Morgenstern se comenzó a progresar en el conocimiento de la competencia imperfecta, porque hasta entonces solo tenían explicación "juegos" particularmente simples, como el monopolio o la competencia perfecta.

3.11 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".

John Forbes Nash (1928-) es el nombre más destacado relacionado con 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", que tuvo un inmediato reconocimiento entre todos los especialistas.

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. En "The Strategy of Conflict", Schelling, aplica la teoría del juego a las ciencias sociales.

3.12 NEUROTRANSMISORES

Los neurotransmisores actúan como mensajeros químicos dentro del sistema nervioso 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.

3.13 DOPAMINA.

Esta liberación de dopamina provoca una emoción positiva y el afecto positivo resultante produce una mejora 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.

El placer es el resultado de una descarga de dopamina en el sistema de recompensa. Cuando usted huele que alguien está horneando galletas de chocolate, ocurre una liberación de dopamina. Lo que causa que el cerebro libere dopamina no es comer las galletas sino, más bien, la anticipación de una golosina que recompensa.

Las cuatro vías de neurotransmisión importantes en sentido motivacional son:

dopaminérgica, que genera sentimientos agradables asociados con recompensas (Montague, Dayan y Seknowski, 1996); 2) serotonérgica, que influye el estado de ánimo y la emoción (Schilckraut, 1965); 3) noradrenérgica, que regula la activación y alerta (Heimer, 1995; Robbins y Everitt, 1996) y 4) endorfinica, que inhibe el dolor, la ansiedad y el temor al generar sentimientos agradables para contrarrestar los sentimientos negativos (Wise, 1989).

UNIDAD. III

Unidad III

3.14 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. Es decir, la liberación de dopamina explica la experiencia del reforzamiento y, en consecuencia, la biología de la recompensa.

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

La investigación sobre autoadministración de drogas muestra que los animales oprimirán la palanca para recibir drogas psicoestimulantes, como anfetamina y cocaína. Debido a que los animales participan en autoestimulación intracranial y autoadministración de drogas.

Los investigadores infieren que la liberación de dopamina es placentera y gratificante.

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.

3.15 El mundo en el que habita el cerebro

Las personas tienen necesidades, como aquellas relacionadas con la supervivencia, el crecimiento y el bienestar, y el mundo social ofrece un ambiente pleno de apoyos y de amenazas para estas necesidades.

Los investigadores realizan estudios para estimular y cambiar de manera artificial los estados motivacionales en los animales, los investigadores en escuelas, trabajos, clínicas y campos atléticos saben que el estado motivacional del individuo no puede escindirse del contexto social en el que está inscrito.

Aunque conocemos la forma en que 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 que les proporcionan sus maestros.

