Mapa conceptual A.C

ANALISIS DE LA CONDUCTA

ANTECEDENTES

OPERACION MOTIVACIONAL

Una operación motivacional es un procedimiento que se utiliza para aumentar o disminuir la motivación de un organismo para realizar una respuesta específica. En otras palabras, es una técnica que se utiliza para influir en la motivación del organismo para realizar una conducta determinada.

ESTIMULO DISCRIMIATIVO

Un estímulo discriminativo es un estímulo que se presenta antes de una respuesta y que indica que la respuesta será reforzada o no. En otras palabras, es un estímulo que "dice" al organismo que una respuesta específica será seguida de una consecuencia específica (refuerzo o no).

CONDUCTA (AC)

QUE ES LA CONDUCTA

Es el comportamiento observable en determinadas circunstancias que pueden ser influidos por factores internos o externos.

CONDUCTA INNATA

"una conducta es innata cuando las circunstancias ambientales, de la cual es función, se relacionan más con el ciclo de vida de la especie que con las experiencias vitales del organismo" (Moore)

CONDUCTA APRENDIDA

- Cambios en el comportamiento debido a experiencias previas que tuvieron consecuencias positivas o negativas.

AC COMO DISCIPLINA

El análisis del comportamiento tiene sus raíces en la psicología conductista de principios del siglo XX. Sin embargo, no fue hasta la década de 1950 que el AC comenzó a desarrollarse como una disciplina propia, gracias al trabajo de investigadores como B.F. Skinner y Edward Thorndike.

VS C.MENTALISTA

La cultura mentalista en el conductismo se refiere a la crítica y rechazo del conductismo hacia la idea de que la mente y los procesos mentales son relevantes para entender el comportamiento humano. Los conductistas consideran que la mente es una "caja negra" inaccesible y que el comportamiento es el resultado de estímulos y respuestas observables y medibles. En cambio, la cultura mentalista se enfoca en la idea de que la mente y los procesos mentales son fundamentales para entender el comportamiento humano, aunque el conductismo critica esta perspectiva por ser subjetiva y no objetivable.

CONDUCTAS INNATAS

REFLEJOS

Es el movimiento involuntario de un organo que se produce en respuesta a un estímulo.

KINESIS

Es el movimiento involuntario de un organo que se produce en respuesta a un estímulo, a diferencia del reflejo es que la kinesis es por el sistema nervioso central

TROPISMOS

Movimiento de involuntario animal/vegetal que acerca o aleja de la luz y gravedad

TAXISMOS

Movimiento de involuntario animal/vegetal que acerca o aleja de la luz y el calor

LIMITANTES Y VALIDEZ

LAS LIMITACIONES DEL CONOCIMIENTO PARA ENTENDER LA CONDUCTA HUMANA SON DIVERSAS Y COMPLEJAS. POR UN LADO, EXISTEN SESGOS EN LA OBSERVACIÓN Y MEDICIÓN. YA QUE LOS INVESTIGADORES PUEDEN TENER PREJUICIOS O EXPECTATIVAS QUE INFLUYAN EN SU PERCEPCIÓN DE LA CONDUCTA. ADEMÁS, LOS ERRORES DE MEDICIÓN Y LA FALTA DE PRECISIÓN EN LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN PUEDEN AFECTAR LA VALIDEZ DE LOS RESULTADOS.

POR OTRO LADO, LA INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS TAMBIÉN PUEDE ESTAR SUJETA A LIMITACIONES, YA QUE LOS INVESTIGADORES PUEDEN TENER DIFERENTES PERSPECTIVAS TEÓRICAS O METODOLÓGICAS QUE INFLUYAN EN SU INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS. ADEMÁS, LA COMPLEJIDAD DE LA CONDUCTA HUMANA, QUE INVOLUCRA MÚLTIPLES FACTORES Y VARIABLES, PUEDE HACER QUE SEA DIFÍCIL DE ENTENDER Y PREDECIR.

CONSECUENCIAS

I.pavlov fue aquel fisiologo que estudió la conducta con caninos, aplicando el E.R donde entendio que puede reforzar, crear o eliminar conductas.

B.Skinner fue un psicologo que desarrolló el condicionamiento operante, mediante reforzadores y castigos; creando la caja de condicionamiento operante con sujeto de prueba (una rata).

REFORZADOR

- Se habla de refuerzo cuando las consecuencias de una conducta incrementan la probabilidad de que dicha conducta sea emitida. Puede ser postivo o negativo según el antecedente de i. Pavlov u skinner

REFORZADOR +

Se habla de refuerzo positivo cuando el efecto de reforzamiento de una conducta sucede a través de agregar un estímulo al ambiente.

REFORZADOR-

Se habla de refuerzo negativo cuando el efecto de reforzamiento de una conducta sucede a través de retirar un estímulo del ambiente.

CASTIGO

Se habla de castigo cuando las consecuencias de la conducta reducen la probabilidad futura.
Si bien técnicamente se puede hablar de castigo positivo (por presentación de un estímulo), y castigo negativo (remoción de un estímulo), en la práctica esta distinción no suele utilizarse