Materia \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Prof\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

Psicología

Andrés Méndez

**Grupo: 83-A, 43-A**

|  |  |
| --- | --- |
| **TEMA: El conductismo en la vida diaria.** | **Clases: \_\_1\_\_\_** **Fecha: 26 febrero\_2 de marzo** |

**OBJETIVO:** “LA PSICOLOGÍA EN LA VIDA DIARIA” Muchas veces no nos damos cuenta de cómo lapsicología influye en nuestra vida diaria y no letomamos importancia un ejemplo de “elCondicionamiento” como vivimos bajo unrégimen de condicionamiento de la familia , laescuela el trabajo y los medios decomunicación.

**INTRODUCCION**: Les presentare los ejemplos de la vidacotidiana de como somos condicionadosdiariamente así comprobando las teorías deconductistas como Watson ,Pavlov, Skinner,Thorndike.

**DESARROLLO:**

COMO NOS CONDICIONA LA FAMILIA Cuando un bebé llora y lo alza su mama y deja de llorar , cuando este acto esto se repite en varias ocasiones este lo va a ser que genere la conducta por medio de reflejos que siempre que realice ciertas conductas va obtener la misma respuesta y cuando pasa eso nosotros comúnmente lo llamamos que el bebé esta “embracilado” Este es condicionamiento es el clásico del que nos habla Pavlov.

CONDICIONAMIENTO EN LA ESCUELA El condicionamiento de Skinner claro esta en las es los reforzadores positivos y negativos y se da la conducta esperada. Si sacamos buenas calificaciones la escuela o nos portamos bien refuerzan esa conducta premiándola con una estrellita un reconocimiento etc. Pero cuando nos portamos mal en la escuela la maestra comúnmente nos regaña o le dice a tus papas y ellos te castigan.

COMO NOS CONDICIONAN EN EL TRABAJO Comúnmente el condicionamiento del que nos habla Thorndike se esta generando la conducta esperada pero con en ensayo- error y obteniendo la respuesta esperada. Comúnmente en los trabajos de ventas cuando nos dicen que si vendemos bien recibiéremos comisiones que hacemos nosotros pues le echamos ganas no sabemos como pero buscamos las maneras a vender los productos al principio comenzamos vendiendo poco ya después nos convertimos en los mejores vendedores.

COMO NOS CONDICIONAN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN El condicionamiento nos presentan un estimulo para llegar a la conducta esperada. las empresas para obtener numerosas y fuertes ganancias nos lanzan promociones de preciosos por paquetes para que sea mayor el consumismo o promociones de bajar los precios del mercado para consumir el producto y nosotros terminamos por consumirlo.

**PREGUNTAS:**

Escribe cuatro ejemplos de condicionamiento en otros lugares o momentos que puedas encontrar en la vida diaria.

**SOLUCION:**

Buscar respuestas en linea o en las referencias bibliográficas vista en clase.