

# MUESTRA TEST CONDUCTA HUMANA

**1 La teoría sobre el Condicionamiento Operante, fue creada por:**

- a. Linda Davidoff.
- b. Iván Pávlov.
- c. Frederic Skinner.
- d. John Cacioppo.

**2 No es un principio que rija la conducta humana:**

- a. Finalidad.
- b. Causalidad.
- c. Universalidad.
- d. Motivación.

**3 En Psicología: Aquellas variables que establecen categorías en términos no cuantitativos entre distintos individuos o elementos se conocen como:**

- a. Variables discretas.
- b. Variables moduladoras.
- c. Variables dependientes
- d. Variables intervinientes.

**4 La Ley del Efecto que establece que: “Si la conexión estímulo-respuesta es seguida por consecuencias satisfactorias se fortalecerá automáticamente y si la conexión de ambos es seguida por consecuencias aversivas o desagradables se debilitará” fue formulada por:**

- a. Edward Thorndike.
- b. Iván Pávlov.
- c. Frederic Skinner.
- d. William James.

**5 ¿Quién identificó y clasificó las emociones en 1980?**

- a. Linda Davidoff.
- b. Robert Plutchik.
- c. Frederic Skinner.
- d. William James.

**6 Cuando decimos que los estímulos provocan cambios fisiológicos en nuestro cuerpo y las emociones son resultados de ellos nos estamos refiriendo a la teoría de:**

- a. Cannon y Bard.
- b. James y Lange.
- c. Arnold y Lindsley.
- d. Schachter y Singer.

**7 En Psicología: “La confirmación de que el conjunto de una señal enviada ha sido recibida y a su vez interpretada y/o representada por el receptor” se entiende por:**

- a. Emoción.
- b. Cognición.
- c. Actividad motora.
- d. Actividad manifiesta.

**8 Cuando el sujeto da una respuesta que permite la desaparición de un estímulo aversivo ya presente, estamos ante:**

- a. Un refuerzo positivo de evitación.
- b. Un refuerzo negativo de evitación.
- c. Un refuerzo positivo de escape.
- d. Un refuerzo negativo de escape.

**9 En Psicología estaremos ante el castigo negativo cuando:**

- a. Si se aplica el estímulo disminuye la probabilidad de conducta en el futuro.
- b. Si no se aplica el estímulo disminuye la probabilidad de conducta en el futuro.
- c. Si se aplica el estímulo aumenta la probabilidad de conducta en el futuro.
- d. Si no se aplica el estímulo aumenta la probabilidad de conducta en el futuro.

# SOLUCIONES CONDUCTA HUMANA

## 1 La teoría sobre el Condicionamiento Operante, fue creada por:

- a. Linda Davidoff. **Componentes fisiológicos de la conducta humana.**
- b. Iván Pávlov. **Ley del reflejo condicionado.**
- c. Frederic Skinner. **Crea en la década de 1949 la teoría del Análisis Funcional de la Conducta.**
- d. John Cacioppo. **Pionero de la disciplina científica denominada neurociencia social.**

**Burrhus Frederic SKINNER (1.904-1.990) crea en la década de 1949 la teoría del Análisis Funcional de la Conducta, y la teoría sobre el Condicionamiento Operante,** introduciendo conceptos y términos actualmente vigentes como los de refuerzo, extinción, castigo, etc..., dando con ello un gran impulso al modelo conductual.

## 2 No es un principio que rija la conducta humana:

- a. Finalidad.
- b. Causalidad.
- c. Universalidad.
- d. Motivación.

**Causalidad:** Según este principio, toda conducta es causada, obedece a una causa. Ante una situación dada nos comportamos de una manera y no de otra; por ello debemos buscar la razón de esta unicidad del comportamiento en hechos precedentes, procediendo a su análisis, y no en el resultado o realización del mismo.

**Motivación:** toda conducta esta motivada por algo, generalmente un estímulo. La conducta varía con la naturaleza del estímulo y con la naturaleza de las personas, por lo que ambas deben ser minuciosamente analizadas para entender la conducta humana

**Finalidad:** Con el comportamiento perseguimos siempre una finalidad y por ella cobra sentido la conducta del hombre y puede ser interpretada.

## 3 En Psicología: Aquellas variables que establecen categorías en términos no cuantitativos entre distintos individuos o elementos se conocen como:

- a. Variables discretas.
- b. Variables moduladoras.
- c. Variables dependientes
- d. Variables intervinientes.

**Variables Moduladoras:** son variables que aluden a estructuras o hechos. Son de 2 tipos: Disposicionales de la persona y facilitadores del entorno.

**Variables discretas:** Son aquellas que establecen categorías en términos no cuantitativos entre distintos individuos o elementos. Por ejemplo cuando quiero clasificar a las personas en clases sociales: alta, media, baja. O cuando quiero calificar un servicio de un hospital: excelente, bueno, regular, malo.

**Variables dependientes y Variables independientes:** Por ejemplo en la relación funcional nivel de educación y salario, suponemos que al aumentar el nivel de educación correlativamente aumentan los salarios de las personas, de modo que «nivel de educación» es la variable independiente o explicativa, ya que ella me está explicando en cierta medida el cambio en el «salario» de las personas, el cual sería la variable dependiente.

**Variables intervinientes o variables criterio:** Este concepto supone que las relaciones entre dos variables está medida por otra u otras que transportan los posibles efectos de la primera.

**4** La Ley del Efecto que establece que: “Si la conexión estímulo-respuesta es seguida por consecuencias satisfactorias se fortalecerá automáticamente y si la conexión de ambos es seguida por consecuencias aversivas o desagradables se debilitará” fue formulada por:

- a. Edward Thorndike. **Ley del Efecto.**
- b. Iván Pávlov. **Ley del Reflejo Condicionado.**
- c. Frederic Skinner. **La Ley Empírica de Efecto. La teoría del Análisis Funcional de la Conducta.**
- d. William James. **En 1880, William James formuló la primera teoría moderna de la emoción.**

**Edward Thorndike (1874-1979).**

Comenzó con sus denominadas **Caja Problema**, jaulas por las que se puede escapar si se tira de una polea que hay en el interior. Metió en una de estas cajas a un gato hambriento. El gato podía ver que fuera de la caja había comida, pero no podía alcanzarla. Lo que el gato comienza a hacer son movimientos azarosos hasta que casualmente tira de la polea que abre la jaula. Cada vez que Thorndike metía al gato en la jaula, tardaba menos en salir. Esto se debía a que se estaba produciendo **un condicionamiento operante**. La conducta de tirar de la polea estaba siendo reforzada por su consecuencia (la apertura de la caja y la obtención de la comida). Esta conducta, al ser reforzada, se convierte en la conducta más probable en un futuro cuando las circunstancias sean iguales.

Formula la **Ley del Efecto**: **Si la conexión estímulo-respuesta es seguida por consecuencias satisfactorias se fortalecerá automáticamente y si la conexión de ambos es seguida por consecuencias aversivas o desagradables se debilitará.**

**5** ¿Quién identificó y clasificó las emociones en 1980?

- a. Linda Davidoff. **Componentes fisiológicos de la conducta humana.**
- b. **Robert Plutchik. Identificó y clasificó las emociones en el 1980 en 8 categorías básicas.**
- c. Frederic Skinner. **Crea en la década de 1949 la teoría del Análisis Funcional de la Conducta.**
- d. William James. **En 1880, William James formuló la primera teoría moderna de la emoción.**

**Robert Plutchik, quien identificó y clasificó las emociones en el 1980**, propuso que los animales y los seres humanos experimentan 8 categorías básicas de emociones que motivan varias clases de conducta adoptiva. Temor, sorpresa, tristeza, disgusto, ira, esperanza, alegría y aceptación.

**6** Cuando decimos que los estímulos provocan cambios fisiológicos en nuestro cuerpo y las emociones son resultados de ellos nos estamos refiriendo a la teoría de:

- a. Cannon y Bard. **Teoría talámica de la emoción.**
- b. **James y Lange. Teoría periférica de la emoción.**
- c. Arnold y Lindsley. **Teoría de la activación o excitación.**
- d. Schachter y Singer.

**Teoría de James y Lange (1884). (También recibe el nombre de Teoría periférica de la emoción.)**

En 1880, William James formuló la primera teoría moderna de la emoción; casi al mismo tiempo un psicólogo danés, Carls Lange, llegó a las mismas conclusiones. Según la teoría de James-Lange, los estímulos provocan cambios fisiológicos en nuestro cuerpo y las emociones son resultados de ellos.

**7** En Psicología: “La confirmación de que el conjunto de una señal enviada ha sido recibida y a su vez interpretada y/o representada por el receptor” se entiende por:

- a. Emoción.
- b. **Cognición.**
- c. Actividad motora.
- d. Actividad manifiesta.

**Se entiende por cognición:**

- **Conjunto de procesos mentales que tienen lugar entre la recepción de estímulos y la respuesta a éstos.**
- **Funciones complejas que operan sobre las representaciones perceptivas o recobradas de la memoria a largo plazo.**
- **Cognición es la confirmación de que el conjunto de una señal enviada ha sido recibida y a su vez interpretada y/o representada por el receptor.**

**8** Cuando el sujeto da una respuesta que permite la desaparición de un estímulo aversivo ya presente, estamos ante:

- a. Un refuerzo positivo de evitación.
- b. Un refuerzo negativo de evitación.
- c. Un refuerzo positivo de escape.
- d. Un refuerzo negativo de escape.

**1.2. Reforzamiento negativo: Si no se aplica aumenta la probabilidad de conducta en el futuro.** Cuando el organismo utiliza una conducta que evita o escapa de un evento; aquí tenemos que la *ausencia de una estimulación negativa (aversiva)* incrementa la probabilidad de que ocurra una respuesta; dicho estímulo es en este contexto un **refuerzo negativo**. A su vez este modelo puede dividirse en dos subtipos:

**a) Evitación:** cuando el sujeto emite una conducta que permite que no aparezca un estímulo aversivo (coger el paraguas y de ese modo evitar la lluvia).

**b) Escape:** **cuando el sujeto da una respuesta que permite la desaparición de un estímulo aversivo ya presente** (salir corriendo hacia un portal para protegerse de la lluvia).

**9** En Psicología estaremos ante el castigo negativo cuando:

- a. Si se aplica el estímulo disminuye la probabilidad de conducta en el futuro.
- b. Si no se aplica el estímulo disminuye la probabilidad de conducta en el futuro.
- c. Si se aplica el estímulo aumenta la probabilidad de conducta en el futuro.
- d. Si no se aplica el estímulo aumenta la probabilidad de conducta en el futuro.

**2.1. Castigo positivo: Si se aplica el estímulo disminuye la probabilidad de conducta en el futuro.** Si tras la presencia de un estímulo aversivo disminuye la probabilidad de una respuesta (la práctica del tortazo de los maestros al alumno díscolo y alborotador).

**2.2. Castigo negativo u omisión: Si no se aplica el estímulo disminuye la probabilidad de conducta en el futuro.**

Si la retirada de un estímulo positivo cuando aparece una conducta trae consigo la disminución de dicha conducta (los niños están viendo la televisión y empiezan a pelearse, se la apagamos y, es de esperar, tenderán a no pelearse cuando en el futuro vean la televisión).