

- ¿Qué entiende Ud. por Psicología?

R. Psicología es la ciencia de la conducta y de los procesos mentales.

- Explique la teoría motivacional de Maslow y de un ejemplo de un producto o un servicio que apele a una de esas necesidades.

R. Esta teoría motivacional explica que las necesidades que determinan las motivaciones tienen un jerarquía de prioridad. Consta de un diagrama llamado la pirámide de Maslow, allí muestra los cinco niveles existentes y explique que no se puede avanzar a otro nivel sin haber satisfecho el anterior por ser más básico.



Un ejemplo de un producto o servicio que apele a una de estas necesidades sería el servicio de instalación de sistemas de alarmas. Este servicio utiliza la necesidad del segundo nivel para motivar a sus clientes: La necesidad de protección y seguridad. Así mismo las empresas de alimentos utilizan el primer nivel para motivar a sus clientes: Necesidades fisiológicas.

- Explique como la naturaleza biopsicosocial del individuo influye en la conducta de los individuos. Detalle que comprende cada uno de los componentes.

R. Existen tres componentes que dirigen la conducta que son:

- El componente Biológico
- El componente Psicológico
- El componente Social.

a. El componente biológico influye en la conducta del individuo de manera casi inadvertida con dos sistemas importantes que la coordinan e integran:

El Sistema Endocrino: El sistema formado por glándulas que segregan mensajes químicos hacia la corriente sanguínea. Y

El Sistema Nervioso: El cual envía mensajes a todo el cuerpo en forma de impulsos nerviosos.

b. El componente psicológico influye en la conducta del individuo por medio de tres maneras:

- Aprendizaje: Conductismo, cognoscitivo, Aprendizaje Social.
- Memoria: Corto y Largo Plazo
- Cognición o Pensamiento: formas de manipular la información depositada en el cerebro.

c. El componente social influye en la conducta del individuo por medio de las percepciones sociales:

- ◆ Efecto de Primacía
- ◆ Estereotipos
- ◆ Teorías de la Atribución
- ◆ Influencia Social
- ◆ Conformismo
- ◆ Condescendencia
- ◆ Los Grupos
- ◆ Actitudes: Prejuicio y Discriminación.

4. ¿Qué sistema afecta el aprendizaje y la conducta emocional?

R. El Sistema Límbico: Contiene fibras nerviosas que lo conectan a la corteza cerebral y al tallo cerebral. Se cree que afecta o controla el aprendizaje y la conducta emocional.

5. Explique el impacto de la genética en la conducta humana.

R.

- La transmisión de rasgos de una generación a otra
 - ◆ Los efectos de la herencia pueden no aparecer de inmediato o por completo.

Los procesos psicológicos están influidos por los genes, algunos rasgos estudiados son las características sexuales, las capacidades mentales y las enfermedades mentales.

En el momento en que un espermatozoide se une a un óvulo se crea la primera célula de una nueva vida. En el núcleo de la célula hay una serie de mensajes químicamente codificados, los genes, que contribuirán a regir el desarrollo y el funcionamiento del cuerpo del individuo. Estos genes también influyen en el funcionamiento del sistema nervioso del nuevo ser y en el sistema endocrino, los cuales a su vez influyen en la forma en que tienden a pensar y a obrar.

6. Explique como los procesos psicológicos influyen en la conducta.

R. Los procesos psicológicos son el Aprendizaje, Memoria, Cognición, Sensación–Percepción, Emoción–Motivación.

Estos procesos influyen en la conducta de una manera importante. Se pudiera decir que son la guía de la conducta pues representan la personalidad del individuo y de ellos definimos nuestras acciones.

7. Defina aprendizaje y su relación con la publicidad.

R. Aprendizaje es el proceso en que la experiencia o la práctica pueden producir un cambio relativamente permanente en la conducta o el potencial de conducta.

Su relación con la publicidad consiste en que mediante un condicionamiento ya sea clásico u operante, la publicidad enseña a los consumidores una manera de comprar y a caer en promociones, anuncios, entre otros.

Por ejemplo, en anuncios de baratillo, el cliente aprende que le conviene comprar por que le va a salir más barato.

8. Explique la diferencia entre Condicionamiento Clásico y Operante.

R.

- ◆ Condicionamiento Clásico (o Pavloviano): Tipo de aprendizaje en que una respuesta producida naturalmente por un estímulo llega a ser provocada por otro estímulo antes neutral.
- ◆ Condicionamiento Operante (o Instrumental): Tipo de aprendizaje en que las conductas se emiten (en presencia de estímulos específicos) para obtener recompensas o evitar castigos.

En el condicionamiento clásico transferimos las reacciones a otros estímulos que en condiciones normales no la causaría. El condicionamiento clásico es pasivo. La conducta es provocada por el estímulo incondicionado.

En el condicionamiento operante son conductas aprendidas con el fin de operar sobre el ambiente para lograr algo deseado o evitar algo desagradable; no son reflejos automáticos desencadenados por estímulos de relevancia biológica.

9. Explique que es el reforzamiento y su relación con la adquisición de conductas.

R. Reforzamiento es un elemento del condicionamiento operante. Se define como: las consecuencias que aumentan la probabilidad de que una conducta se repita.

Existen dos tipos de reforzamientos: reforzamiento negativo y reforzamiento positivo.

Su relación con la adquisición de conductas es sencilla, como la misma palabra lo dice.. reforzar... puede funcionar como motivos para forzar o adquirir una conducta específica.

10. Describa las teorías motivacionales que Ud. conoce.

R.

- Teoría Motivacional de Maslow: Es la teoría jerárquica de las necesidades. A un individuo le motiva más cumplir con las necesidades primarias antes que las de grados más altos en el escalón.
- Teoría Cognitiva: Explican la motivación centrándose en el papel que desempeñan los pensamientos, las expectativas y la comprensión del mundo.
- Teoría de los Incentivos: Las recompensas operan como un fuerte motivador de conductas, lo que implica que no siempre nuestro comportamiento está motivado por la satisfacción de necesidades, sino en base a estímulos externos, sin embargo se cree que las pulsiones y los incentivos se combinan para motivar la conducta.
- Teoría del Proceso de Oposición el Yin y el Yan: Sostiene que el individuo presenta una conducta dirigida por un estímulo y que posteriormente es motivada por el estímulo opuesto.
- Teoría de la Excitación, búsqueda de la estimulación: El comportamiento está motivado por la conservación o el aumento de la excitación, en ese sentido la ley de Yarkes Dodson que señala que a tareas más complejas que requieren mayor número de procesos se necesita menos grados de excitación

11. Seleccione un producto y servicio y analice que teorías de aprendizajes motivacionales se valen para promover la compra.

R. Asumo que las teorías de aprendizaje motivacionales se refieren al condicionamiento clásico y al acondicionamiento operante.

Un producto: Pasta de Diente. Para promoverlo se utiliza el condicionamiento operante. El condicionamiento operante es el que se utiliza para enseñar a operar en el ambiente y su motivación incondicionada o su reforzamiento es el cuidado de los dientes.

12. Explique en que consiste el aprendizaje vicario por observación.

R. Se refiere al aprendizaje que se adquiere al observar la conducta de otra persona. Aprendemos viendo a un modelo realizar una acción y luego tratando de imitarla correctamente.

13. Explique las estructuras y niveles sustentadas por la teoría psicoanalítica(conciente, preconciente, inconsciente) (yo, super yo, Id)

R.

En la teoría psicodinámica de Sigmund Freud se utilizan tres estructuras para tratar de comprender la personalidad: Yo, Super Yo y el Id.

El ID es la parte animal e instintiva de nuestra personalidad que busca satisfacer necesidades y está regida por el principio del placer.

El Super Yo es aquella estructura que se basa en el ego ideal. Se rige en lo que quisiéramos ser y vela por nuestra imagen ante la sociedad, la ética y la moral.

El Yo es la estructura que alterna y hace el balance entre las dos estructuras anteriores. Está basada en el principio de la realidad y es la que busca un balance para poder complacer las dos estructuras anteriores. Se puede definir como una estructura racional.

Estas tres estructuras actúan en tres niveles: Inconsciente, preconciente y conciente.

El nivel inconsciente es aquel que contiene datos de nuestra personalidad que desconocemos, no siempre racional.

El nivel preconciente es aquel que encierra datos que podemos recordar y que a veces se presentan confusos.

El nivel conciente es el nivel de estado de alerta, al que podemos recurrir con facilidad.

14. Explique el proceso de socialización de acuerdo a la teoría de Freud.

R. La Socialización es el proceso por el cual los niños aprenden las conductas y las actitudes apropiadas a su familia y a su cultura. De acuerdo con la teoría de Freud en este proceso se crean fijaciones e impulsos sexuales en cada etapa. (Ejemplo: lo que es el complejo de Edipo y el complejo de Electra, en el que el niño siente atracción hacia su madre y celos de su padre, o al contrario en caso de ser una niña.)

15. Defina motivación y porqué es importante para la publicidad.

R. La motivación es el conjunto de necesidades o deseos internos específicos que activan a un organismo y dirigen su comportamiento a una meta.

La importancia de la motivación para la publicidad se basa en que un anuncio comercial que contenga la motivación perfecta para que el cliente vaya y compre el producto será un éxito para la empresa.

