

TEORIAS DEL APRENDIZAJE

APRENDIZAJE DE PAVLOV

Este tipo de teoría, sostiene que el aprendizaje se produce cuando una persona responde a un estímulo y es recompensada por dar una respuesta correcta o castigada por dar una respuesta incorrecta.

Las primeras teorías de este tipo de estímulo – respuesta (E–R) fueron propuestas por Pavlov, un científico ruso que demostró que era posible hacer que un perro generara saliva cuando se presentaban en la secuencia adecuada un estímulo condicionado, por ejemplo, carne en polvo, y un estímulo no condicionado, es decir, cualquiera que no provocara normalmente la respuesta, los psicólogos contemporáneos han perfeccionado y modificado posteriormente las teorías.

Pavlov demostró en sus estudios con los perros lo que quería decir por aprendizaje condicionado. Los perros tenían hambre y una fuerte motivación para comer. En sus experimentos, Pavlov hacía sonar una campana y de inmediato ponía pasta de carne en la lengua de los perros, lo que los hacía salivar. El aprendizaje (es decir el condicionamiento) ocurre cuando, después de un número suficiente de repeticiones del sonido de la campana, seguido casi de inmediato por la comida, el sonido de la campana sólo hacía que los perros comenzaran a salivar. Los perros asociaban la campana (estímulo condicionado) con la pasta de carne (estímulo no condicionado). Y después de cierto número de pares de estímulos, daban la misma respuesta (salivación) a la campana sola como lo hacían con la pasta de carne.

En las aplicaciones prácticas de mercadotecnia de esta observación se aprecian en la publicidad repetitiva, diseñada para reforzar los hábitos de compras.

PSICO– SOCIAL DE REBLEM

Habla de que todo lo que nos rodea en la sociedad puede tener influencias psicológicas sobre nuestra persona y sobre nuestra personalidad.

También dice que aunque no nos acordemos de determinadas cosas, nuestro inconsciente sí las recuerda y tiene influencia sobre nosotros.

TEORÍA DE MASLOW

Abraham Maslow planteó el concepto de la Jerarquía de Necesidades que fundamenta, en mucho, el desarrollo de la escuela humanista en la administración y permite adentrarse en las causas que mueven a las personas a trabajar en una empresa y a aportar parte de su vida a ella.

El concepto de jerarquía de necesidades de Maslow, planteado dentro de su teoría de la personalidad, muestra una serie de necesidades que atañen a todo individuo y que se encuentran organizadas de forma estructural (como una pirámide), de acuerdo a una determinación biológica causada por la constitución genética del individuo. En la parte más baja de la estructura se ubican las necesidades más prioritarias y en la superior las de menos prioridad.

Así pues, dentro de esta estructura, al ser satisfechas las necesidades de determinado nivel, el individuo no se torna apático sino que más bien encuentra en las necesidades del siguiente nivel su meta próxima de satisfacción. Aquí subyace la falla de la teoría, ya que el ser humano siempre quiere más y esto está dentro de su naturaleza.

Cuando un hombre sufre de hambre lo más normal es que tome riesgos muy grandes para obtener alimento, una vez que ha conseguido alimentarse y sabe que no morirá de hambre se preocupará por estar a salvo, al sentirse seguro querrá encontrar un amor, etc., etc., etc.

El punto ideal de la teoría de Maslow sería aquel en el cual el hombre se sienta "autorrealizado" pero esto es muy raro, se podría decir que menos del 1% de las personas llegan a la plena realización.

TEORÍA DE FREUD

Basándose en el trabajo original realizado por Sigmund Freud, las teorías psicoanalíticas sostiene que las personas nacen con necesidades biológicas instintivas que rara vez son socialmente aceptables.

A medida que la persona madura y aprende que esos deseos no se pueden satisfacer de un modo directo, busca otros medios de satisfacción, por consiguiente, Freud habló de sublimación, sustitución y otros aspectos para explicar porque la gente se comporta como lo hace.

Uno de los principales beneficios derivados de la teoría psicoanalítica es el trabajo realizado en la investigación de las motivaciones, los investigadores son capaces de incrementar las posibilidades de éxito de un producto o servicio, antes de hacer una inversión sustancial, recurriendo a la teoría analítica, así como también a algunos métodos prácticos para descubrir las motivaciones correspondientes.

La teoría psicoanalítica de Freud actúa en la naturaleza inconsciente de la personalidad, como resultado de los conflictos de la niñez, que se derivan de tres componentes de la personalidad: id, ego, y superego.

El id (o la libido) controla las necesidades y exigencias más básicas del individuo, como el hambre, el sexo y el instinto de conservación.

El ego es el autoconcepto del individuo y la manifestación de la realidad objetiva, a medida que interactúa en el mundo exterior. El ego, como controlador de id, busca alcanzar los objetivos del id de una manera socialmente aceptable.

El superego es la rienda que actúa sobre el id y funciona contra sus impulsos: Esta rienda no controla al id, sólo lo restringe al castigar el comportamiento inaceptable, a través de la creación de la culpa.