

Motivación y emoción

- **Motivación y emoción**
- **Motivación**
 - Características de la motivación
 - El ciclo motivacional
 - Motivos primarios y motivos secundarios
 - Motivación intrínseca y extrínseca
 - Teorías de la motivación
- **Emoción**
 - Definición de emoción
 - Diferencia entre emoción y otros conceptos afines
 - Funciones de la emoción
 - Naturaleza de la emoción
 - Neuropsicología de la emoción (Antonio Damasio)
 - La inteligencia emocional (Goleman)

Motivación y emoción

Muchas veces nos preguntamos ante el comportamiento propio o el de los demás: ¿por qué lo he hecho? o ¿por qué lo habrá hecho?

En la vida cotidiana decidimos nuestra conducta y observamos la conducta de los demás y tratamos de explicarnos qué objetivo y finalidad persiguen. Sabemos que siempre hay alguna razón o motivo por el que los individuos se comportan como lo hacen.



Si profundizamos en el porqué de nuestro comportamiento, seguimos haciéndonos preguntas del tipo:

- ¿Por qué en una determinada situación actuamos de una manera y no de otra?
- ¿Por qué con nuestro comportamiento perseguimos unos fines y no otros?
- ¿Por qué cambia de un momento a otro, aunque sigamos expuestos a la misma situación?
- ¿Por qué en muchos casos la gente busca una meta aún a riesgo de la propia vida?
- ¿Por qué a veces optamos por soportar momentos terribles y dolorosos?

Todas las respuestas nos llevarían a la **motivación** (aquello que nos impulsa a realizar determinada conducta) y a la **emoción** (impulsos, por ejemplo, miedo, tristeza, etcétera, que desencadenan determinadas conductas dirigidas fundamentalmente a la supervivencia o a la autopreservación).

Ambas nos empujan a realizar un tipo determinado de acción, que puede ser muy diferente para distintas personas:

Es posible que la ambición motive a una persona para conseguir un título universitario que le proporcione un estatus social y económico alto y a otra a unirse a una banda de atracadores.

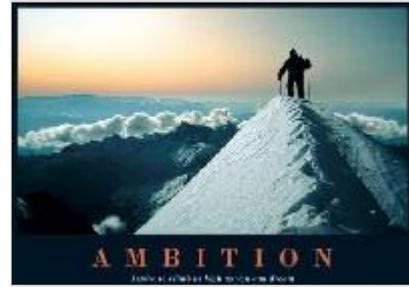
La tristeza puede hacer que una persona llore a solas o que busque compañía.

En esta unidad vamos a estudiar estos dos conceptos, motivación y emoción, a veces tan estrechamente entrelazados que es difícil hacer distinción entre ellos.

Motivación

Motivación procede del término latino "motio" que significa movimiento. La motivación podría verse, pues, como la fuerza, el impulso, la energía, el deseo, la buena disposición que activa o mueve al sujeto hacia el logro de un objetivo o fin.

La motivación es lo que hace que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que decide, en una situación dada, con qué vigor se actúa y en qué dirección se encauza la energía.



Podemos señalar móviles que van desde impulsos más elementales, como el hambre, el sueño; hasta los más complicados y complejos, como puede ser el impulso o deseo de ser ingeniero en telecomunicaciones, alpinista, carpintero, maestro, etcétera. Toda actividad está motivada por algo, y ese algo es lo que hemos llamado motivo. Es como un circuito cerrado en el que se pueden distinguir tres momentos principales: motivo, conducta motivada y disminución o satisfacción de la necesidad.

Así, los **motivos** son las necesidades, deseos e intereses que activan el organismo y dirigen la conducta hacia una meta.

Todos los motivos son desencadenados por algún tipo de estímulo:

- Una condición corporal (obesidad, bajos niveles de azúcar en sangre, deshidratación..).
- Una señal del ambiente (cartel de "rebajas": Dos por el precio de uno), un pensamiento o una creencia.
- Un sentimiento, como la soledad, la culpa o el enojo,

Características de la motivación

- La conducta está multideterminada. Generalmente respondemos al mismo tiempo a diversas causas o motivos que pueden ser de naturaleza muy variada: fisiológica, emocional, cultural, etcétera.
- Los motivos cargan de energía la conducta, preparan al organismo para actuar superando los obstáculos que puedan aparecer.
- Los motivos siempre dirigen la conducta hacia una meta, consciente o inconsciente, explícita o implícita, que es la que regula su intensidad y su mantenimiento.
- Los motivos pueden cambiar en función de razones madurativas, conflictivas, ambientales, etcétera.
- El ser humano nunca está satisfecho, siempre está deseando cosas nuevas. Como señala el psicólogo español José Luis Pinillos "Las necesidades humanas son inclasificables, porque el hombre es capaz de necesitarlo todo, incluso lo que no existe más que en su imaginación."
- Para que se produzca el comportamiento, el organismo ha de estar activado: a mayor motivación, mayor activación.



El ciclo motivacional

Si enfocamos la motivación como un proceso para satisfacer necesidades, surge lo que se denomina el ciclo motivacional, cuyas etapas son las siguientes:

- **Equilibrio inicial.** En cierto momento el organismo humano permanece en estado de equilibrio.
- **Estímulo.** Despierta el interés del sujeto, genera una necesidad.
- **Necesidad.** Esta necesidad (insatisfecha aún), provoca un estado de tensión. Produce un desequilibrio homeostático.
- **Estado de tensión.** La tensión produce un impulso que da lugar a un comportamiento o acción o a la inhibición del impulso.
- **Comportamiento.** El comportamiento, al activarse, se dirige a satisfacer dicha necesidad.
- **Satisfacción.** Si se satisface la necesidad, la situación en que se encuentra el organismo humano es de "gratificación", el organismo retorna a su estado de equilibrio, hasta que se presente otro estímulo. Toda satisfacción es básicamente una liberación de tensión que permite el retorno al equilibrio homeostático anterior.
- **Frustración.** Es la situación en la que se encuentra cuando una necesidad no puede ser satisfecha mediante un comportamiento o por inhibición. La frustración es, pues, una situación de decepción y fracaso que puede llevar a reacciones como las siguientes:
 - **Vivencia emocional desagradable** (decepción, tristeza, ira, ansiedad y otras manifestaciones como insomnio, problemas circulatorios y digestivos, etcétera.).
 - **Desorganización del comportamiento** (uno no sabe qué hacer o reacciona de un modo incontrolado y anormal).
 - **Agresividad** (física, verbal, etcétera.). Es una de las respuestas más corrientes frente a las frustraciones de todo tipo. La agresión puede dirigirse contra el objeto mismo que me frustra (si el teléfono público no funciona, puedo liarme a golpes contra éste), puede desviarse hacia un objeto sustitutorio (llego frustrado del trabajo y lo paga mi familia), o incluso contra mí mismo (me tiro de los pelos, me insulto).
 - **Apatía y desinterés.** Se diluye la tensión.





Elige la correcta

Un/Una _____ es una necesidad que empuja a una persona a esforzarse para alcanzar una meta específica.

Conducta
Motivo
Incentivo
Estímulo



Elige la correcta

Nuestro cuerpo trata de mantener un estado de equilibrio que llamamos:

Reciprocidad
Incentivo
Aquiescencia
Homeostasis



Elige la correcta

La _____ es una de las respuestas más corrientes ante una frustración.

Depresión
Agresividad
Dependencia
Homeostasis

Motivos primarios y motivos secundarios

Motivaciones primarias o fisiológicas

Motivaciones primarias o fisiológicas: son de base fisiológica, se relacionan con la supervivencia y la autopreservación, no son aprendidas y están relacionadas con la satisfacción de necesidades fisiológicas como el hambre, la sed o el sueño. No son exclusivas del hombre, pues las comparte con otros animales.

La conducta humana es realizada por un cuerpo y dicho cuerpo se encuentra regulado por necesidades o impulsos fisiológicos más o menos urgentes.

La necesidad de satisfacer estas necesidades motiva al sujeto para alcanzar dos metas: obtención de placer y evitación del dolor o malestar.



Ciertas carencias o estados de privación del organismo como el hambre, la sed, el impulso sexual, la evitación del dolor, el sueño, llevan a la búsqueda de la satisfacción para que vuelva a restablecerse el equilibrio en el organismo (homeostasis), en este momento son olvidadas y desaparecen como motivo, hasta que el organismo vuelve a encontrarse deficitario.

Motivaciones secundarias o sociales

Motivaciones secundarias o sociales: Se las puede considerar como aprendidas o, al menos, originadas a partir de las relaciones sociales y culturales. Son exclusivas del hombre.

Los motivos sociales se desarrollan en el contacto con otras personas y están determinados por el entorno y la cultura. Los motivos sociales fundamentales son:

- **Motivación de afiliación.** Se refiere a la tendencia universal a establecer, mantener y recuperar vínculos o relaciones afectivas con otras personas: sentimiento de pertenencia a un grupo (amigos, familia, trabajo,...).
- **Motivación de logro.** Es la tendencia a conseguir el éxito, superarse a sí mismo, mejorar en todas las facetas: activa el deseo personal de realizar algo difícil, superar obstáculos. Las personas con motivación de logro se esfuerzan por realizar aquellas tareas que suponen un reto o desafío tan bien y tan pronto como sea posible.
- **Motivación de poder.** Consiste en la necesidad de poseer, controlar o dominar a otras personas o cosas: necesidades de que el mundo material o social se ajuste a nuestro plan personal.



Los motivos aprendidos pueden ser manipulados. Es relativamente fácil crear necesidades nuevas, por ejemplo, la manipulación publicitaria crea necesidades "innecesarias", comprar productos de moda que no se necesitan.

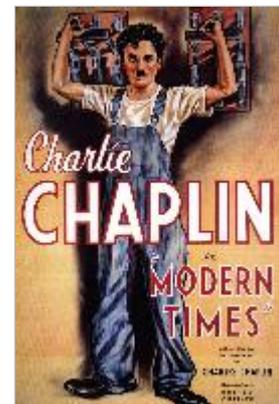
Motivación intrínseca y extrínseca



La motivación consiste en buscar una razón por la que hacer las cosas. Ahora bien, esta razón puede ser interna o externa, o lo que es lo mismo, tratarse de una motivación intrínseca, en el primer caso, o de una motivación extrínseca en el segundo.

La **motivación intrínseca** se refiere a la motivación proporcionada por la actividad en sí misma. Esto ocurre, por ejemplo, cuando se realiza una tarea porque

gusta y se disfruta con ella; se trata entonces de una ocupación que representa, ya de por sí, una recompensa.



Así, las personas intrínsecamente motivadas realizan actividades no tanto por las recompensas externas sino por el placer derivado de ejecutarlas. Este placer se traduce en un aumento de la autoestima, en una mejora del autoconcepto, en el afán de superación, en la búsqueda de la perfección, etcétera.

La **motivación extrínseca** se refiere a la motivación que se deriva de las consecuencias de la actividad, es decir, lo que atrae no es la acción que se realiza en sí, sino lo que se recibe a cambio de la actividad realizada (por ejemplo, una situación social, dinero, comida o cualquier otra forma de recompensa).

En este caso, la tarea es un medio para alcanzar un fin, se realiza para conseguir otras cosas, como causar buena impresión, obtener un trabajo o ganar más dinero. Se puede afirmar que la mayoría de las actividades, tanto de la vida de los niños como de los adultos, se encuentran motivadas extrínsecamente.



Elige la correcta

Las personas con alta motivación _____ suelen ser más competitivas, polemistas, arriesgadas, exhibicionistas, pues no toleran el anonimato ni pasar desapercibidas.

- Fisiológica
- De poder
- De logro
- De afiliación



Relaciona

Relaciona cada una de las frases a la izquierda con su correspondiente a la derecha.

Logro		Incrementar la autoestima mediante el ejercicio del talento.
Fisiológica.		Acercarse y cooperar o alternar de forma gustosa con otro aliado.
Afiliación		Influir o dirigir la conducta de otros mediante sugestión, seducción o
Poder		Escapar de una situación peligrosa y afrontar medidas de precaución.



Verdadero o falso

Señala si cada una de las siguientes frases es verdadera o falsa.

	Verdadero	Falso
A mayor motivación, mayor activación del organismo.		
La homeostasis es producida por una fuerte necesidad.		
La frustración es la posible consecuencia de una necesidad no satisfecha.		
La orientación al trabajo es una característica de la motivación de poder.		

Teorías de la motivación

Teoría humanista de Maslow

Abraham Maslow, psicólogo humanista, considera que el desarrollo de la personalidad humana se realiza a partir de una necesidad o impulso supremo: una tendencia intrínseca al crecimiento o autorrealización, que gobierna y organiza todas los demás motivos o necesidades.

Maslow plantea, dentro de su teoría de la personalidad, el concepto de jerarquía de las necesidades. Ésta jerarquía está organizada en una estructura piramidal de tal forma que las necesidades de déficit se encuentran en las partes más bajas, mientras que las necesidades de desarrollo se encuentran en las partes más altas:

- Necesidades de déficit: las necesidades fisiológicas, las necesidades de seguridad, las necesidades de pertenencia y afecto, las necesidades de estima.
- Necesidades de desarrollo: las necesidades de autoactualización (self-actualization) y las necesidades de trascendencia.

Así, dentro de esta estructura, cuando las necesidades de un nivel son satisfechas, no se produce un estado de apatía, sino que el foco de atención pasa a ser ocupado por las necesidades del próximo nivel y que se encuentra en el lugar inmediatamente más alto de la jerarquía, y son estas necesidades las que se busca satisfacer.

En general, la teoría de Maslow presenta los aspectos siguientes:

- Una necesidad satisfecha no origina ningún comportamiento; solo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento y lo encaminan hacia el logro de objetivos individuales.
- El individuo nace con un conjunto de necesidades fisiológicas que son innatas o hereditarias. Al principio, su comportamiento gira en torno de la satisfacción cíclica de ellas (hambre, sed, ciclo sueño - actividad, sexo, etcétera).
- En la medida en que el individuo logra controlar sus necesidades fisiológicas y de seguridad, aparecen lenta y gradualmente necesidades más elevadas: sociales, de estima y de autorrealización. Los niveles más elevados de necesidades solo surgen cuando los niveles más bajos han sido alcanzados por el individuo. No todos los individuos sienten las necesidades de autorrealización, ni siquiera el nivel de las necesidades de estima; llegar a ellas es una conquista individual.
- Las necesidades más bajas (comer, dormir, etcétera) requieren un ciclo motivacional relativamente rápido, en tanto que las más elevadas necesitan uno mucho más largo. Si alguna de las necesidades más bajas deja de ser satisfecha durante un largo período, se hace imperativa y neutraliza el efecto de la más elevada. Las energías de un individuo se desvían hacia la lucha por satisfacer una necesidad cuando ésta se presenta.



Pirámide de Maslow

Teoría humanista de Maslow

Los escalones de la pirámide son:

- **Necesidades fisiológicas.** Incluyen hambre, sed, abrigo, sexo y otras necesidades corporales. Si todas las necesidades humanas dejan de ser satisfechas entonces las necesidades fisiológicas se convierten en la prioridad más alta. Si se le ofrecen a un humano soluciones para dos necesidades como la necesidad de amor y el hambre, es más probable que el humano escoja primero la segunda necesidad (la de hambre). Como resultado, todos los otros deseos y capacidades pasan a un plano secundario.
- **Necesidades de seguridad.** Incluyen la seguridad y la protección contra daños materiales y emocionales. Cuando las necesidades fisiológicas son satisfechas, el ser humano se vuelve hacia las necesidades de seguridad. La seguridad se convierte en el objetivo de principal prioridad sobre otros.
- **Necesidades pertenencia y afecto, necesidades sociales.** Se refiere a la necesidad de querer y ser querido y la necesidad de colaborar en el grupo al que se pertenece. Incluyen el afecto, el sentimiento de pertenencia y de aceptación y la amistad.
- **Necesidades de estima, necesidad de reconocimiento.** Se refiere a la valoración de uno mismo otorgada por otras personas. Incluye factores de estima internos, como el respeto a uno mismo, la autonomía y la realización, y factores de estima externos como la posición, el reconocimiento y la atención.
- **Necesidades del ser, de autorrealización.** En la parte más alta de la pirámide se hallan las necesidades de autorrealización y transcendencia. Una persona está autorrealizada cuando desarrolla plenamente sus capacidades, algo que tiene que ver, sobre todo, con la satisfacción personal. Una vez alcanzado este nivel, la persona orienta la propia vida hacia valores tales como el amor desinteresado, la verdad, la belleza, etcétera. Precisamente Maslow utiliza el término "transcendencia" para indicar que el individuo es capaz de salir de sí mismo, orientándose hacia valores que se hallan por encima de él.

El ser humano está estructurado en tal forma que presiona hacia un ser cada vez más pleno, lo cual significa: hacia aquello que la mayoría de nosotros calificaría de valores positivos, hacia la serenidad, hacia la amabilidad, la valentía, el amor, el altruismo y la bondad" (Maslow, El hombre autorrealizado)



Elige la correcta

¿Cuál de las siguientes situaciones se puede relacionar con la teoría de la motivación de Maslow?

Una alumna está muy contenta porque el profesor califica alto sin necesidad de esforzarse mucho.

A una persona que se muere de hambre no le interesa lo que piense la gente de sus modales en la mesa.

La investigación empírica indica que la mayoría de las personas son relativamente infelices.

Los hombres pinesan más en el sexo que las mujeres.



Verdadero o falso

Señala si cada una de las siguientes frases es verdadera o falsa.

Verdadero

Falso

Analizar las consecuencias de nuestra conducta es una actividad cognitiva que influye en la regulación de nuestro comportamiento.

Anticipar los resultados de un comportamiento influye en la motivación.

Las teorías cognitivas de la motivación inciden en las representaciones mentales que el sujeto se hace de sus necesidades, planes y objetivos.

Ejemplo de atribución interna: "Me acaban de despedir del trabajo porque el jefe dice que llego muchas veces tarde. La tiene tomada conmigo, otros llegan tarde y no les dice nada."

Emoción

Al igual que la motivación, la emoción es un proceso activador de la conducta. Las emociones forman patrones de activación:

- Fisiológica (ante ciertos miedos, por ejemplo, descarga de adrenalina).
- Conductual (emisión de respuestas de agresión o huida).
- Cognitiva (valoración de la situación como peligrosa).



Sin embargo, se diferencia de la motivación en que la emoción supone una activación más específica, la acción se dirige hacia el propio organismo (supervivencia y bienestar) y se asemeja más al instinto.

Las experiencias más profundas e importantes de la vida están llenas de emoción. La gente está *alegre* en las bodas, *triste* en los funerales, *sorprendidos* cuando les suben el sueldo un 15 %.

Toda actividad humana está impregnada de emoción. Las emociones matizan todas las experiencias de la vida cotidiana: *nos enojamos* cuando alguien nos trata con rudeza, *nos desanimamos* cuando vemos que tenemos que hacer una reparación costosa en el coche y *nos alegramos* cuando obtenemos una buena nota en los ejercicios de psicología.

En algunos aspectos, las emociones son la base de la salud mental: los dos problemas más frecuentes que llevan a buscar terapia son la depresión y la ansiedad.

Definición de emoción

No hay una forma unívoca de definir lo que es una emoción. Las distintas definiciones dependen de la posición teórica de los investigadores que se han dedicado a su estudio.

A pesar de esta diversidad de puntos de vista, hay unanimidad en describirlas teniendo en cuenta los componentes o sistemas de respuestas que intervienen:

Las emociones son respuestas a estímulos significativos que constan de tres componentes:

- **Neurofisiológico y bioquímico: una reacción orgánica involuntaria.**
- **Motor o conductual: un comportamiento específico.**
- **Cognitivo: Una particular vivencia subjetiva sobre lo que se está experimentando. Es posterior a la respuesta emocional y está supeditado a la emoción, es decir, los pensamientos están condicionados por la emoción, no actuamos sólo basándonos en la razón.**



Esto es, para hablar de una emoción y no de otro conjunto de reacciones afectivas, hemos de encontrar:

- **Respuestas neurofisiológicas y bioquímicas** Los procesos emocionales están estrechamente vinculados a los fisiológicos, pero sus interconexiones son muy complejas. Las bases biológicas de las emociones incluyen muchas áreas del cerebro, el sistema nervioso autónomo y el sistema endocrino. Por ejemplo, cuando sentimos miedo aumenta la frecuencia cardíaca, la respiración se acelera, se dilata la pupila, sudan las manos, la musculatura se tensa, se produce segregación de adrenalina, un aumento de glucosa en la sangre, etcétera.
- **El componente conductual o expresivo** de la emoción comprende tanto conductas no verbales (lenguaje corporal: expresiones faciales, movimientos corporales, conducta de aproximación - evitación) como verbales (entonación de la voz, intensidad, sonidos, etcétera.) Así, por ejemplo, si vemos una persona con la boca abierta, las cejas alzadas y los ojos bien abiertos, al mismo tiempo que emite una exclamación, por ejemplo, oh!, seguramente calificaremos, sin grandes dificultades, su estado emocional como de sorpresa.

Este componente de la emoción está muy influido por factores socioculturales y educativos que pueden modular la expresión emocional. De esta manera, la expresión emocional varía a lo largo del desarrollo ontogenético de la persona, y son los adultos los que ejercen un control emocional más grande que los niños. Por otra parte, las reglas sociales modulan la expresión emocional porque nos facilitan o inhiben la manifestación de acuerdo con el contexto en el cual tiene lugar la experiencia emocional. Así, por ejemplo, saltamos de alegría si gana nuestro equipo e inhibimos nuestra ira o insatisfacción en el trabajo delante de un superior.

- **El componente cognitivo** está relacionado con la vivencia afectiva, con el hecho de percibir la emoción en sí y la situación en la que se desencadena, de experimentar propiamente la emoción y también con la evaluación de dicha situación. Hace referencia a los estados subjetivos calificados, por el sujeto, como agradables o desagradables, positivos o negativos que experimenta cuando es objeto de una emoción y con el reconocimiento consciente que hacemos de nuestro estado emocional, es decir, con la "etiqueta" que le ponemos para identificarlo, por ejemplo decir que "soy feliz", que "tengo miedo" o "me siento culpable".



Verdadero o falso

Señala si cada una de las siguientes expresiones son verdaderas o falsas

Verdadero

Falso

Las emociones se adquieren por su valor de adaptación.

La emoción consta de componentes fisiológicos, conductuales y cognitivos.

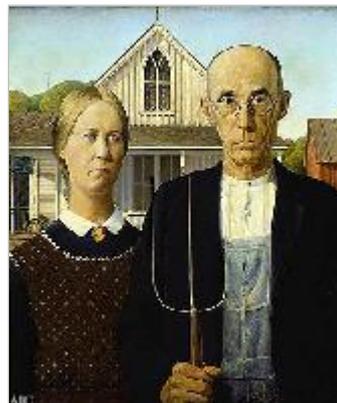
Los componentes conductuales incluyen sensaciones subjetivas que poseen un aspecto evaluativo.

Los sistemas endocrino y nervioso autónomo intervienen en las respuestas neurofisiológicas.

Diferencia entre emoción y otros conceptos afines

La **emoción** es una reacción específica, intencional, breve e intensa dirigida a algún objeto (interno o externo) y asociada a sensaciones corporales internas que promueve la supervivencia de un organismo. Las emociones son relativamente involuntarias y poco controlables. Por ejemplo, el miedo.

El **sentimiento** es el estado del sujeto caracterizado por la impresión afectiva que le causa un estímulo determinado. Sus ingredientes principales son las emociones y un modo de pensar acorde con la emoción que se siente. El sentimiento es posterior y de menor intensidad que la emoción y más controlable que ésta, por lo que provoca actitudes más racionales y voluntarias, por ejemplo: la hostilidad, la simpatía, etcétera.



La **pasión** es un estado emocional intenso y duradero, fuertemente irracional, poco controlable por la voluntad o las normas sociales. Se caracteriza por fuertes explosiones afectivas y por sentimientos intensos; por ejemplo, los celos.

El **estado de ánimo** es estable, persistente y de moderada intensidad: prolongado y débil. No tiene un objeto provocante o es muy difuso e indiferenciado, por ejemplo: sentirse solo o estar aburrido.

El **afecto** supone una inclinación positiva de acercamiento o negativa y de aversión hacia el objeto. Por ejemplo, atracción o rechazo hacia alguien.

El **temperamento** está formado por el conjunto de rasgos o diferencias individuales características, estables durante largos periodos de tiempo, en relación a las maneras en las que las personas experimentan y expresan sus emociones. En otras palabras, es la tendencia a responder emocionalmente de una manera particular.



Relaciona

Relaciona cada uno de los conceptos con su explicación.

Persistente, estable, poco intenso.		Emoción
Inclinación positiva o negativa.		Sentimiento
Breve, intensa, sensaciones corporales. poco		Pasión
Duradero, estable, controlable, define el tipo de personalidad.		Estado de ánimo
Duradero, intenso, irracional, explosivo, incontrolable.		Afecto

Funciones de la emoción

- **Facilitan la adaptación del organismo al medio:** permiten al sujeto sobrevivir y adaptarse al medio, al reaccionar éste de manera adecuada ante situaciones de emergencia. La emoción discrimina como buenas o nocivas las situaciones a las que se enfrenta y reacciona según patrones de conducta adaptativa relacionados con la supervivencia: una alteración del equilibrio homeostático celular pone en marcha los mecanismos reguladores, generando un impulso como el hambre, la sed o el ansia sexual, pero también una emoción como la ira o el miedo. Por ejemplo, una de las funciones de la emoción es automatizar nuestra respuesta ante una situación que represente un peligro para la supervivencia.



- **La función social** se refiere al papel que las emociones ejercen en la adaptación del individuo a su entorno social y tiene varios aspectos:
 - **Comunicación.** La emoción es visible y por medio de ella realizamos intercambio informativo con nuestros interlocutores. Las principales señales de comunicación del estado emocional a los demás son la expresión facial y los movimientos de la postura, juntamente con la expresión verbal. Prestando atención a esas señales podemos conocer los estados e intenciones de un sujeto en relación a los otros (tanto si son miembros de una misma especie como de otra diferente), con lo cual afectan al comportamiento o a las acciones de los otros y, a su vez, las emociones expresadas por los demás vuelven a influir en el primero. En otras palabras, las reacciones emocionales expresan nuestro estado afectivo, pero también regulan la manera en que los demás reaccionan ante nosotros.
 - Las expresiones emocionales **facilitan la interacción social**. Un claro ejemplo de esta función es el sonreír, que se manifiesta de manera espontánea cuando estamos alegres o felices, pero que en muchas ocasiones esta expresión emocional está motivada socialmente y no emocionalmente. Es decir, sonreímos cuando nos presentan a alguien, y la sonrisa es una expresión social de aceptación, reconocimiento, o simplemente buena educación.

Los estados emocionales positivos (felicidad, alegría) también facilitan la interacción social porque promueven conductas prosociales. Las personas que están bajo la influencia de un estado afectivo positivo tienen más probabilidad de ser prosociales -más sociales, cooperadores y más proclives a ayudar a los demás-. Por el contrario, los estados emocionales negativos (tristeza, rabia, aburrimiento) suelen dificultar la comunicación y la puesta en práctica de actitudes prosociales. Se dice que a una persona feliz le resulta más fácil ser buena persona que a una que está triste o desesperada. Naturalmente que esta última afirmación puede ser matizada conforme a las circunstancias específicas de cada caso.

- **Funciones de regulación o control.** Para que cumplan las funciones mencionadas anteriormente, las emociones se tienen que manifestar en un contexto apropiado y con una intensidad adecuada. En la regulación emocional intervienen tanto mecanismos biológicos como culturales. La regulación emocional óptima se produce cuando la persona es capaz de controlar sus emociones en relación consigo mismo y los demás y a las normas sociales establecidas, y presenta un funcionamiento psicológico competente. La regulación emocional está íntimamente vinculada a la inteligencia emocional (Goleman).

Naturaleza de la emoción

Una de las preguntas que ha suscitado más investigaciones es: ¿son las emociones reacciones innatas de carácter universal, o se trata de reacciones aprendidas socialmente que varían según la cultura?. La respuesta no es simple y todavía no hay acuerdos. No obstante, sí se acepta que hay gran continuidad y uniformidad en los elementos fisiológicos, cognoscitivos y conductuales en culturas muy diferentes en relación con las emociones básicas: alegría, tristeza, ira, miedo y repulsión. Lo que significa que el sustrato emocional es innato.



Sin embargo, cada cultura regula el modo de exteriorizarlas, cómo, cuándo y ante quién hay que mostrarlas. Incluso dentro de cada cultura, esta forma de manifestarlas está sujeta a gran variabilidad entre las personas, influyendo:

- **La personalidad:** el tipo de personalidad predice el tipo de reacciones emocionales más frecuentes, y a la inversa. Un predominio emocional concreto describe el tipo de personalidad que se tiene. Por ejemplo, una persona habitualmente alegre tendrá un tipo de personalidad extrovertida; una persona paranoica, experimentará con frecuencia la emoción de cólera.
- **El desarrollo:** las emociones evolucionan a lo largo de la vida, al igual que las situaciones que las provocan, cambian y se van haciendo más complejas, abstractas y simbólicas. Por ejemplo, un juguete musical puede alegrar a un niño e irritar a un adulto; una bandera deja indiferente a un niño, pero su significado puede emocionar a un adulto.
- **La experiencia previa:** el estado previo del sujeto, sus focos conflictivos, su aprendizaje, expectativas y relaciones anteriores con los objetos determinan la respuesta emocional. Por ejemplo, algunos turistas extranjeros sienten inmediato asco ante una langosta o un percebe, sin embargo, la experiencia previa de los occidentales provoca que la reacción ante el marisco no sea de asco sino de deleite.

Así, el sustrato emocional parece estar filogenéticamente determinado y es universal, es decir, las emociones tienen una base biológica, se transmiten genéticamente y forman parte del arsenal con el que nacemos. La cultura sólo puede modular la expresión de estas emociones y orientar su manifestación y, en última instancia, es el individuo el que acaba utilizando de una forma u otra su capacidad innata para experimentar y expresar estados emocionales en función de sus características personales.



Verdadero o falso

Señala si cada una de las siguientes expresiones es verdadera o falsa.

	Verdadero	Falso
La regulación emocional se refiere al control de las emociones.		
Las reacciones fisiológicas que acompañan a las emociones tienden a parecerse en culturas diferentes.		
Las emociones evolucionan a lo largo de la vida.		
El tipo de personalidad es un indicador válido para predecir el tipo de reacciones emocionales de una persona.		
En el nivel conductual, las emociones se expresan exclusivamente a través del lenguaje verbal.		
La expresión de las emociones depende de la cultura y de las características personales.		

Neuropsicología de la emoción (Antonio Damasio)

Cómo se genera una emoción

Damasio define la **emoción** propiamente dicha, como felicidad, tristeza, vergüenza o simpatía, **como un conjunto complejo de respuestas químicas y neuronales que forman un patrón distintivo**. Estas son producidas por el cerebro cuando detecta un estímulo emocionalmente competente, es decir, cuando el objeto o acontecimiento, real o recordado mentalmente, desencadena una emoción y las respuestas automáticas correspondientes.

Estas respuestas provienen de un cerebro preparado evolutivamente para responder a determinados estímulos competentes con repertorios específicos de acción y repertorios conductuales aprendidos a lo largo de toda una vida de experiencia.

El resultado primario de estas respuestas es un cambio en el estado del propio cuerpo y en el estado de las estructuras cerebrales que cartografían el cerebro y que son el fundamento del pensamiento.

El objetivo final de estas respuestas es el propiciar que el organismo se oriente a su supervivencia y bienestar.

Una de las aportaciones de Damasio al conocimiento de las emociones es la **diferenciación entre emoción y sentimientos**: son dos procesos claramente diferenciados y secuenciados, ya que la emoción es anterior al sentimiento.

- Una **emoción** es, esencialmente, un programa motor no aprendido e innato que tiene como fin la preservación de la vida.
- un **sentimiento** es una cognición acerca de lo que sucede en la emoción, es decir, una cognición acerca de aquello que nos emociona.



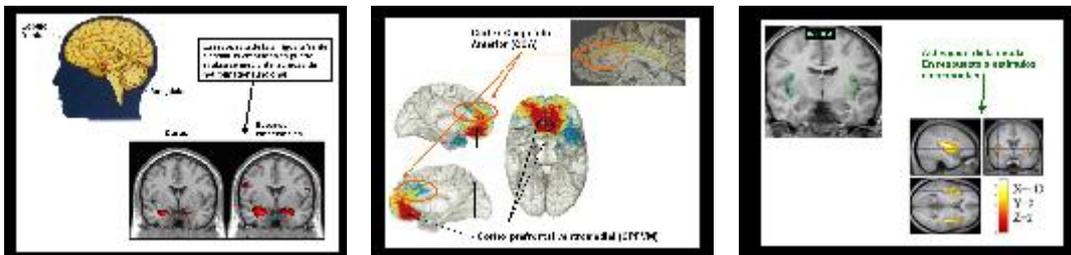
Estructuras cerebrales implicadas

Este estímulo es procesado por circuitos cerebrales especializados:

- La amígdala
- El cortex prefrontal ventromedial
- El cortex cingulado anterior
- La ínsula anterior

Estas estructuras han sido muy bien estudiadas en proyectos experimentales realizados con animales. En humanos, el conocimiento de la función de cada una de estas estructuras proviene en gran medida de los estudios realizados en enfermos con lesiones provocadas por causa de un accidente o tumor.

En el caso de una lesión en el cortex prefrontal ventromedial, se conocen muy bien las consecuencias que sufren los pacientes y en estos casos las capacidades cognitivas, es decir el razonamiento lógico, el lenguaje y otros, quedan intactas, sin embargo el daño en esta región cerebral provoca profundas consecuencias en la personalidad del individuo ya que afecta al razonamiento (planificación y toma de decisiones) y al procesamiento de las emociones.

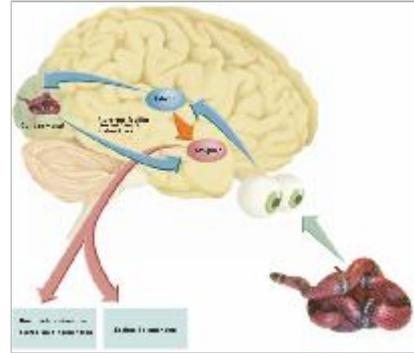


Procesamiento de la emoción

Un estímulo, como puede ser la visión de algo que nos resulte peligroso, una vez filtrado por el tálamo, transmite la información a través de dos vías independientes.

- **Una vía rápida que se dirige hacia la amígdala.**

La amígdala la procesa rápido y, si detecta una amenaza, casi al instante desencadena una actividad nerviosa que produce excitación autónoma y reacciones endocrinas asociadas a la emoción. El procesamiento por esta vía se realiza con gran rapidez, de modo que las emociones pueden desencadenarse aún antes de que el cerebro haya tenido tiempo para "pensar" en el estímulo.



Le Doux piensa que la vía de respuesta rápida evolucionó por ser un adecuado sistema de advertencia que "puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte".

- **Una vía lenta hacia las áreas de la corteza prefrontal.** Por medio de esta vía se codifican más detalles sobre la amenaza potencial, se evalúan con más detenimiento y se trata de calmar la respuesta inmediata de la amígdala o modularla. Esta información adicional se envía a la amígdala, que es el "centro" del sistema.

La emoción activa determinados circuitos y estructuras cerebrales relacionados con la misma que ponen en marcha determinados recursos cognitivos como la información almacenada en la memoria, el conocimiento de determinadas estrategias de actuación, etcétera. Estos recursos cognitivos caracterizan el comportamiento de una persona inmersa en un proceso emocional determinado. Por ejemplo, cuando una persona experimenta miedo está atenta a determinada información mientras ignora otros aspectos que también están presentes en el ambiente.

Cuando la emoción perdura, por perdurar la situación de peligro (o de satisfacción), la corteza cerebral ventromedial conecta con las demás áreas de la corteza asociativa pudiendo activar recuerdos y generando pensamientos e imágenes pertinentes a la situación. El sentimiento se ha generado.

Así, el proceso comienza con el desencadenamiento de la emoción seguida de su ejecución y de la preparación para la generación de los posibles sentimientos.

Todo esto le lleva a deducir que los pensamientos que se relacionan con la emoción llegan después de que ésta haya comenzado, es decir, que los sentimientos como, el de tristeza, vienen después de que ésta se haya podido observar en el cuerpo que ya presenta el repertorio de acciones corporales correspondientes a la emoción de tristeza.

En el esquema puedes ver la reacción inmediata (emoción) ante un estímulo emocionalmente competente.

**Verdadero o falso**

Señala si cada una de las siguientes expresiones es verdadera o falsa.

	Verdadero	Falso
En el cerebro, la amígdala parece ser el centro de los circuitos nerviosos que provocan la emoción.		
Según Damasio, los estímulos ambientales producen cambios fisiológicos en el cuerpo que interpretamos como emociones.		
La emoción activa el sistema nervioso y el endocrino, pero no genera procesos cognitivos.		
El sentimiento es anterior a la emoción.		
La dimensión fisiológica de la emoción contribuye a la preparación física para enfrentarse al estímulo.		

La inteligencia emocional (Goleman)

Según Goleman la **inteligencia emocional** tiene dos componentes:



- **La Inteligencia Personal:** está compuesta a su vez por una serie de competencias que determinan el modo en que nos relacionamos con nosotros mismos. Esta inteligencia comprende, a su vez, tres componentes:
 - **Conciencia de uno mismo:** es la capacidad de reconocer y entender en uno mismo las propias fortalezas, debilidades, estados de ánimo, emociones e impulsos, así como el efecto que éstos tienen sobre los demás y sobre el trabajo. Esta competencia se manifiesta en personas con habilidades para juzgarse a sí mismas de forma realista, que son conscientes de sus propias limitaciones y admiten con sinceridad sus errores, que son sensibles al aprendizaje y que poseen un alto grado de auto-confianza.
 - **Autorregulación o control de sí mismo:** es la habilidad de controlar nuestras propias emociones e impulsos para adecuarlos a un objetivo, de responsabilizarse de los propios actos, de pensar antes de actuar y de evitar los juicios prematuros. Las personas que poseen esta competencia son sinceras e íntegras, controlan el estrés y la ansiedad ante situaciones comprometidas y son flexibles ante los cambios o las nuevas ideas.
 - **Auto-motivación:** es la habilidad de estar en un estado de continua búsqueda y persistencia en la consecución de los objetivos, haciendo frente a los problemas y encontrando soluciones. Esta competencia se manifiesta en las personas que muestran un gran entusiasmo por su trabajo y por el logro de las metas por encima de la simple recompensa económica, con un alto grado de iniciativa y compromiso, y con gran capacidad optimista en la consecución de sus objetivos.
- **La Inteligencia Interpersonal:** al igual que la anterior, esta inteligencia también está compuesta por otras competencias que determinan el modo en que nos relacionamos con los demás:
 - **Empatía:** es la habilidad para entender las necesidades, sentimientos y problemas de los demás, poniéndose en su lugar, y responder correctamente a sus reacciones emocionales. Las personas empáticas son aquellas capaces de escuchar a los demás y entender sus problemas y motivaciones, que normalmente tienen mucha popularidad y reconocimiento social, que se anticipan a las necesidades de los demás y que aprovechan las oportunidades que les ofrecen otras personas.
 - **Habilidades sociales:** es el talento en el manejo de las relaciones con los demás, en saber persuadir e influenciar a los demás. Quienes poseen habilidades sociales son excelentes negociadores, tienen una gran capacidad para liderar grupos y para dirigir cambios, y son capaces de trabajar colaborando en un equipo y creando sinergias grupales.



Elige las correctas

Según Goleman, las personas con elevada inteligencia emocional:

<p>No tienen necesidad de buscar ayudas o recursos.</p>	
<p>Son más capaces de juzgarse a sí mismas ya que son conscientes de sus propias limitaciones.</p>	
<p>Son más capaces de controlar sus emociones.</p>	
<p>Controlan sus sistemas nervioso autónomo y endocrino.</p>	



Elige las correctas

Según la teoría de la inteligencia emocional de Goleman, señala cuáles de las expresiones siguientes son correctas

<p>La emoción juega un papel más importante que la razón.</p>	
<p>La empatía es una competencia de inteligencia emocional intrapersonal.</p>	
<p>Las emociones no facilitan la interacción social.</p>	
<p>Es importante saber relacionarnos con nosotros mismos y con los demás.</p>	
<p>La capacidad de controlar el estrés y la ansiedad ante situaciones comprometidas, forma parte de la inteligencia interpersonal.</p>	