# MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

## 1. Naturaleza y características de la motivación.

La motivación es el móvil que incita, mantiene y dirige la acción de un sujeto para lograr determinados objetivos. En el lenguaje común suele expresarse de diversas formas: amor propio, espíritu de lucha o fuerza de voluntad.

Algunas características de la conducta motivada son las siguientes:
- Es propositiva: está orientada y dirigida a una meta que el individuo quiere alcanzar. La motivación integra aspectos cognitivos y afectivos, incrementa la activación y organización de nuestras acciones.
- Es fuerte y persistente: estas cualidades son necesarias para superar las dificultades e inconvenientes que surjan en el camino.
- Los motivos están organizados jerárquicamente. Unos están dirigidos a la supervivencia y otros al crecimiento personal (desarrollar nuestras capacidades).
- Los motivos pueden ser comprensibles o inexplicables, conscientes o inconscientes. No siempre somos conscientes de la motivación de nuestra conducta.
- Los motivos pueden ser intrínsecos ( por placer o por responsabilidad) o extrínsecos (ganar más dinero o nivel profesional).
- El ser humano nunca está satisfecho, siempre está deseando cosas nuevas: "*Así, el género humano se afana sin cesar, pero en vano, y gasta su vida en tramas si resultado, porque no conoce los límites al deseo de poseer, ni sabe donde está el verdadero deleite." (*Lucrecio)

## 2. Clasificación de los motivos

Los motivos podemos agruparlos en dos categorías: biológicos (innatos) y sociales (aprendidos).

Los **biológicos** tienden a satisfacer necesidades fisiológicas. Los más importantes son el hambre, la sed, el impulso sexual, evitar el dolor, la necesidad de descanso.

Los **sociales** son necesidades aprendidas, que se desarrollan en contacto con otras personas, y están determinados por la sociedad y la cultura. Los motivos sociales fundamentales son:

- Motivación de logro: es el impulso de superación.
- Motivación de afiliación: orienta al individuo a establecer relaciones interpersonales agradables, a dar y recibir afecto. Para una persona con alta motivación de afiliación lo más importante es sentirse bien y no hacer daño a nadie.
- Motivación de poder: es la necesidad de controlar el comportamiento de los demás, desear que el mundo material o social se ajuste a nuestro plan personal. Las personas con elevada motivación de poder tienden a buscar el reconocimiento en grupos

Los motivos sociales o 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.

**Texto.**

Me llamo Octave y llevo ropa APC. Soy publicista: eso es, contamino el universo. Soy el tío que os vende mierda. Que os hace soñar con esas cosas que nunca tendréis. Cielo eternamente azul, tías que nunca son feas, una felicidad perfecta, retocada con el Photoshop. Imágenes relamidas, músicas pegadizas. Cuando, a fuerza de ahorrar, logréis comprar el coche de vuestros sueños, el que lancé en mi última campaña, yo ya habré conseguido que esté pasado de moda. Os llevo tres temporadas de ventaja, y siempre me las apaño para que os sintáis frustrados.

El Glamour es el país al que nunca se consigue llegar. Os drogo con novedad, y la ventaja de lo nuevo es que nunca lo es durante mucho tiempo. Siempre hay una nueva novedad para Lograr que la anterior envejezca. Hacer que se os caiga la baba, ése es mi sacerdocio. Es mi profesión, nadie desea vuestra felicidad, porque la gente feliz no consume. Vuestro sufrimiento estimula el comercio. En nuestra jerga, lo hemos bautizado «la depresión poscompra». Necesitáis urgentemente un producto pero, inmediatamente después de haberlo adquirido, necesitáis otro. El hedonismo no es una forma de humanismo: es un simple flujo de caja. ¿Su lema? «Gasto, luego existo». Para crear necesidades, sin embargo, resulta imprescindible fomentar la envidia, el dolor, La insaciabilidad: éstas son nuestras armas. Y vosotros sois mi blanco. Me paso la vida contándoos mentiras y me lo pagan con creces, interrumpo las películas que estáis viendo en la televisión para imponeros mis marcas, os
machaco con mis eslóganes en vuestras revistas favoritas. Estoy En Todas Partes. No os libraréis de mí. Donde quiera que miréis reina mi publicidad. Os prohibo que os aburráis. Os impido pensar. El terrorismo de la novedad me sirve para vender vacío.

[...] Yo decreto lo que es Auténtico, lo que es Hermoso, lo que está Bien. Elijo a Las modelos que dentro de seis meses, a fuerza de verlas retratadas, las bautizaréis como top-models. Idolatráis lo que yo elijo. Cuanto más juego con vuestro subconsciente, más me obedecéis. Si canto las excelencias de un yogur en las paredes de vuestra ciudad, os garantizo que acabaréis comprándolo. Creéis que gozáis de libre albedrío, pero el día menos pensado reconoceréis mi producto en la sección de un supermercado y Lo compraréis, creedme, conozco mi trabajo.

Penetrar en vuestro cerebro resulta de lo más agradable. Vuestro deseo ya no os pertenece: os impongo el mío. Os prohibo que deseéis el azar. Vuestro deseo es el resultado de una inversión cifrada en miles de millones de euros. Soy yo quien decide hoy lo que os gustará mañana.

¿No resulta espantoso comprobar hasta qué punto todo el mundo parece considerar normal esta situación? Me gustaría resolver este misterio: averiguar de qué modo, en el punto más álgido de una época cínica, la publicidad fue coronada Emperatriz. En dos mil años, nunca un cretino irresponsable como yo logró ser tan poderoso.

[...] Las dictaduras de antaño temían la libertad de expresión, censuraban las protestas, encarcelaban a los escritores, quemaban los libros controvertidos. A la hora de lavarse las manos, el totalitarismo publicitario resulta mucho más sutil. Para someter a la humanidad a la
esclavitud, la publicidad ha elegido la discreción, la agilidad, la persuasión. Vivimos en el primer sistema de dominio del hombre por el hombre contra el cual la libertad resulta impotente.

[...] Los anunciantes no quieren que vuestro cerebro funcione, quieren convertiros en borregos, no bromeo, ya veréis cómo un día os tatúan un código de barras en la muñeca. Saben que vuestro

único poder reside en vuestra tarjeta de! crédito. Tienen que convertir vuestros actos gratuitos en actos de consumo.

[...] El marketing es una perversión de la democracia: es la orquesta la que manda sobre el director. Son Los sondeos quienes deciden la política, Las encuestas Las que hacen la publicidad, los panels los que eligen los discos que suenan por la radio, las sneaks preview las que determinan el desenlace de las películas, los índices de audiencia los que hacen la televisión.

Nadie quiere ofreceros nada que pueda correr el RIESGO de no gustar. Así se mata la innovación, la originalidad, la creatividad, la rebelión. Todo el resto es una consecuencia de lo anterior. Nuestras existencias clonadas... Nuestro sonámbulo embotamiento... El aislamiento de las personas... La fealdad universal anestesiada... Es el fin del mundo en marcha. No se puede obedecer y transformar el mundo al mismo tiempo. Un día, en las escuelas se estudiará de qué modo la democracia se autodestruyó.
(BEIGBEDER, FRÉDÉRICK: 13,99 euros, Barcelona, Anagrama, 2002, pp. 17-39)

Preguntas
1. ¿Cuáles son las funciones de la publicidad?
2. ¿No hay una buena publicidad universal sino tantos estilos de mensajes como estilos de vida de los consumidores a quienes se quiere convencer, conmover o seducir?
3. ¿El neuromarketing investiga las estrategias que utiliza una «marca» para imponerse en la memoria de los consumidores?
4..Valoración crítica del texto.

Como afirma el sociólogo Pierre Bordieu en su obra *La distinción* (Taurus, 1988), un revelador estudio de la cultura contemporánea, la creación de necesidades ocupa hoy el lugar de la regulación normativa, la publicidad reemplaza al adoctrinamiento ideológico y la seducción sustituye a la coacción y al mantenimiento del orden.

*"La capacidad de posponer la satisfacción es lo que distingue el hedonismo racional del hedonismo sensorial. Nuestra disposición para renunciar a los placeres del momento y someterlos a la tiranía del futuro es una de las mejores medidas de nuestra categoría humana".* (George Miller)

*"Los sentimientos proliferan en el intervalo de tiempo entre el deseo y la consumación. Abreviad ese intervalo, derribad esos viejos diques innecesarios". (Aldous Huxley, "Un mundo feliz")*

*Imaginar una vida de impulsos momentáneos, reacciones a corto plazo carente de rutinas sostenibles, una vida sin hábitos, es imaginar, justamente, una existencia insensata." (*Richard Sennett)

***Cita***

*"Debemos tener en cuenta que la tragedia de la vida no está en no alcanzar una meta. La tragedia está en no tener una meta que alcanzar. No es una calamidad morir sin alcanzar los sueños. Pero sí es una calamidad no soñar. No es un desastre no poder alcanzar un ideal, lo que es un desastre es no tener un ideal que alcanzar. No es una desgracia no alcanzar las estrellas, lo ue es una desgracia es no tener estrellas que alcanzar" (*Martin Luther King)

## 3. Teorías de la motivación.

La psicología de la motivación puede ser estudiada desde tres grandes perspectivas: biológica (teoría del impulso: reducir la tensión), humanística (desarrollo completo del sujeto) y cognitiva (actuar de forma propositiva para conseguir metas).

### 3.1. Teoría de la reducción del impulso de C. Hull

Según esta teoría, la finalidad de toda motivación es restaurar el equilibrio fisiológico, en este sentido se denomina también a esta teoría, teoría homeostática.

Pongamos un ejemplo. Supongamos que tenemos hambre. Se produce una necesidad a causa de un desequilibrio (privación de comer), este desequilibrio produce un impulso a iniciar la conducta de buscar comida, que reduce el impulso y termina el estado de necesidad.

Algo parecido ocurre al entrar en una cámara frigorífica y nuestro organismo, para mantener la temperatura corporal, contrae los capilares sanguíneos y tiembla. O cuando al entrar en una sauna, se dilatan los vasos sanguíneos y se suda.

A pesar de lo dicho, Hull considera que la necesidad fisiológica no es suficiente para explicar la dinámica de la motivación, porque también influyen otros componentes, como el afán por conseguir metas, que no son fisiológicos.

### 3.2. Teoría humanística de Maslow

A. Maslow analiza la motivación en el contexto de una teoría de la personalidad a la que denominó “El hombre autorrealizado”. Según Maslow, las necesidades fisiológicas, que pueden servir para explicar la motivación animal, no pueden explicar las motivaciones humanas superiores.

Maslow establece los diferentes motivos humanos en un orden jerárquico (una pirámide) que consta de cinco niveles. Los cuatro primeros niveles corresponden a las necesidades de carencia, y el nivel superior corresponde a la necesidad de crecimiento personal.

Dentro de <u>las necesidades de carencia</u> estarían:

- En el primer nivel (base de la pirámide), las necesidades fisiológicas: hambre, sed, sexo, etc.
- En el segundo nivel, las necesidades de protección y seguridad: sentirse seguro, evitar el dolor y malestar.
- En el tercer nivel, las necesidades de amor y pertenencia: ser aceptado por otros, sentirse querido, etc.
- En el cuarto nivel, las necesidades de valoración: necesidad de conocer, de orden, de limpieza.

<u>Necesidades de autorrealización</u>: Son necesidades que se refieren al desarrollo personal y que buscan hacer realidad aquellas capacidades o potencialidades que hay dentro de cada cual: verdad, bondad, justicia, perfección. “Si deliberadamente planeas ser, menos de lo que eres capaz de ser, te aseguro que serás muy desdichado”, decía Maslow.

Emocionalmente hablando, solo podemos compartir con los demás aquello que primero hemos cultivado en nuestro corazón. Si no aprendemos a ser felices de forma autónoma e independiente, es imposible que podamos ser cómplices de la felicidad de las personas que nos rodean. No en vano, al vivir tiranizados por nuestras carencias, nos relacionamos desde la escasez, pendientes de que los demás nos den eso que no hemos sabido darnos. Por el contrario, al conectar con nuestra fuente interna de bienestar y dicha, entramos en la vida de los demás desde la abundancia, ofreciéndoles lo mejor de nosotros sin necesitar ni esperar nada a cambio.

“Las necesidades **deficitarias** expresan carencias del individuo, están orientadas a llenar deficiencias. Pueden quedar satisfechas, y entonces pasan a segundo plano, surgiendo la necesidad siguiente. Por ejemplo: una vez satisfecha la necesidad de seguridad (vida estable, futuro asegurado, etc.), surge la necesidad de pertenencia y afecto; pero si la seguridad se ve continuamente amenazada, el hombre queda anclado a ese nivel (como podría quedar anclado a un nivel inferior: hambre, con la motivación única y excluyente de satisfacerla).

Naturalmente no es necesario que una necesidad quede completamente satisfecha para que surja la siguiente, y puede haber algún tipo de alteración en el orden de aparición.

Las necesidades de **crecimiento** se resumen en la "autorrealización". Una vez satisfechas sus carencias, las necesidades deficitarias pasan a un segundo plano y pierden energía; en cambio, la necesidad de autorrealización crece cada vez más, se potencia más cuanto más se ve gratificada. Incluso, el hombre autorrealizado puede soportar perfectamente la ausencia de satisfacción de algunas necesidades deficitarias (seguridad o éxito, por ejemplo), lo cual significa que también para Maslow – como para Allport – las necesidades de crecimiento poseen "autonomía funcional", es decir, se desvinculan de los estadios anteriores que las permiten aparecer.

Un ejemplo claro de la diferencia entre necesidades deficitarias y necesidades de crecimiento es el caso del **amor**. El amor-deficitario (que se sitúa en las necesidades de pertenencia y afecto) es, según Maslow, "un vacío que hay que llenar, un hueco en el que se vierte el amor". Es una necesidad de cariño que puede –y debe- quedar satisfecha, y entonces desciende en su capacidad motivadora (ya no se necesita más). En cambio, el amor no- deficitario (que Maslow llama amor-del-ser del otro, amor altruista), nunca puede ser saciado y siempre tiende a crecer: " el estudio clínico de las personas más sanas, aquellas que han visto saciadas sus necesidades amorosas, muestra que, aunque tienen menos necesidades de **recibir** amor, están mucho más dispuestas a **proporcionarlo**".

Cuando un hombre llega al nivel de las necesidades de crecimiento, su naturaleza propia comienza a desarrollarse y ese hombre comienza a "ser él". Las motivaciones que entonces le impulsan piden siempre más, son necesidades que nunca quedan satisfechas, pero que proporcionan al individuo un sentimiento de plenitud; entre estas motivaciones Maslow señala: la verdad, la bondad, belleza, vida, transcendencia, justicia, perfección, simplicidad.

Emocionalmente hablando, solo podemos compartir con los demás aquello que primero hemos cultivado en nuestro corazón. Si no aprendemos a ser felices de forma autónoma e independiente, es imposible que podamos ser cómplices de la felicidad de las personas que nos rodean. No en vano, al vivir tiranizados por nuestras carencias, nos relacionamos desde la escasez, pendientes de que los demás nos den eso que no hemos sabido darnos. Por el contrario, al conectar con nuestra fuente interna de bienestar y dicha, entramos en la vida de los demás desde la abundancia, ofreciéndoles lo mejor de nosotros sin necesitar ni esperar nada a cambio.

Las características del “hombre autorrealizado”, según Maslow; son:

-Estar satisfecho.

- Aceptarse a sí mismo, carecer de sentimientos de vergüenza o de culpabilidad.
- Ser realista.
- Estar abierto a nuevas experiencias.
- Comportarse con naturalidad y sencillez.
- Interesarse por los demás.
- Ama la soledad y necesita “vida privada”.
- Autonomía e independencia.
- Gozar de la vida.
- Sus relaciones interpersonales son profundas (aunque con menos individuos).
- Tener un talante democrático.
- Posee un código moral propio.

**3.3. Teoría cognitiva**

La teoría cognitiva combina las características personales y ambientales para explicar la conducta de un sujeto. Esta teoría describe cómo la explicación que la gente da al éxito o al fracaso en su vida incide en la motivación.

Los seres humanos quieren sabe por qué ocurren los acontecimientos, por qué tienen éxito o fracasan en ciertas situaciones de la vida y se hacen preguntas de este tipo: ¿por qué suspendí el examen?, ¿por qué mi amigo dejó de hablarme?, ¿por qué no me dieron el trabajo?

Los resultados predecibles de un acontecimiento no necesitan explicaciones (no preguntamos por qué el sol ha salido hoy), sin embargo, los resultados inesperados provocan incertidumbre cognitiva. El éxito y el fracaso inesperado necesitan explicación. Eso es lo que intenta Heider y Weiner.

La atribución de Heider. (La atribución es la idea que tenemos sobre la causa de nuestros éxitos y fracasos)

Heider (1958) considera que las acciones humanas están son debidas a dos tipos de causas: personales o internas (*capacidad y motivación*) y ambientales o externas (*estables*-dificultad de la tarea-, e *inestables* –la suerte-).

Un error frecuente es explicar los éxitos por causas internas y los fracasos a causas externas, por ejemplo un alumno que afirma “aprobé matemáticas y me suspendieron francés).

La **acción** depende de:

**Capacidad** → Aprendizajes previos. Actitudes y creencias personales. Autoestima personal.

**Motivación** → Intención. Esfuerzo

**Dificultad de la tarea**

**Suerte**

La teoría de Weiner

Los teóricos cognitivistas sostienen que la conducta se determina por nuestro pensamiento, no sólo por el hecho de si se nos recompensa o se nos castiga por la conducta realizada en el pasado.

Se sostiene que las personas no responden automáticamente a los estímulos externos o a las condiciones físicas como el hambre, sino a sus percepciones sobre ellos. Se subraya la motivación intrínseca y se considera a la persona como alguien activo y curioso que busca información para resolver algo, ignorando el hambre o soportando incomodidades para conseguir sus objetivos. Saber motivar incluiría manejar hábilmente los intereses objetivos, elaborar planes y calcular probabilidades de éxito o fracaso

La conducta se inicia, se dirige y se mantiene o abandona, mediante planes o proyectos, metas, expectativas y atribuciones, etc. Uno de sus presupuestos básicos es que las personas no responden a sucesos externos o condiciones físicas como el hambre o el frío, sino a sus interpretaciones de estos sucesos (recuérdese lo relativo a la fenomenología). Así, desde la perspectiva cognitiva, motivar a los estudiantes significa presentar la información como motivante en forma de proyecto, generando expectativas o hipótesis positivas al respecto. Consideran a las personas como buscadores activos de información para solucionar problemas de índole personal.

La Teoría de la Motivación de Atribución

Esta teoría de la motivación puede ser considerada como la más cognitiva de todas. Según su autor, B. Weiner, el resorte de acción básico es la búsqueda de la comprensión. Cuando un

alumno recibe una calificación en un examen, un trabajo o una redacción puede hacerse preguntas como estas: “¿Por qué me suspendieron en el examen parcial?”. “¿En qué me equivoqué en la redacción?”. Este alumno y todas las personas intentamos comprender por qué las cosas suceden de determinada manera y atribuimos los fallos y aciertos a determinadas causas.

Weiner ha agrupado las diferentes causas a las que los alumnos atribuirán el éxito o el fracaso bajo tres epígrafes generales:

• El primero contrasta las causas internas (como inteligencia, belleza, personalidad...) con las causas externas (como la dificultad objetiva de una tarea o la popularidad demostrada de un oponente político). Vendría a ser como factores de la persona versus factores del entorno.

• El segundo contrasta causas estables (como la aptitud o la belleza) con las causas inestables (como la suerte o el humor). La estabilidad tiene que ver con las expectativas de futuro: si atribuyo una mala nota a que soy limitado intelectualmente, es probable que espere que me pase lo mismo en el futuro.

• El tercero contrasta las causas controlables (en las que quien actúa podría haber obrado de otra manera) con las causas incontrolables (como la aptitud o ciertas enfermedades).

Weiner (1985) reformuló la teoría de Heider sobre la atribución aplicada al ámbito académico, añadiendo dos dimensiones más: que las causas sean controlables o incontrolables.

Weiner se pregunta por las causas a las que atribuimos nuestros éxitos o fracasos académicos., distinguiendo entre causas internas controlables e incontrolables y causas externas controlables e incontrolables:

| Interna | | | Externa | |
|---|---|---|---|---|
| | *Estable* | *Inestable* | *Estable* | *Inestable* |
| **Controlable** | Esfuerzo normal | Esfuerzo extra | Tendencia profesor | Ayuda inesperada |
| **Incontrolable** | Capacidad | Humor | Dificultad tarea | Suerte |

De la clasificación de Weiner podemos extraer estas conclusiones.

- La controlabilidad es la dimensión más importante. A mayor control sobre las causas de una acción, mayor es la motivación para esforzarse
- Las causas internas y controlables del fracaso provocan humillación y vergüenza, y las causas externas producen enfado y rebeldía.
- Si percibimos la causa del fracaso como estable e incontrolable, perderemos la motivación para realizar cualquier tarea.

Hoy sabemos que el éxito o fracaso en las tareas escolares se debe en gran medida a la percepción de las causas. Generalmente la desmotivación de los estudiantes se produce por atribuir el fracaso en una asignatura a una causa interna estable, como es la falta de capacidad. Sin embargo, la causa más frecuente del fracaso escolar es la falta de esfuerzo (causa interna, inestable y controlable) o la falta de estrategias de aprendizaje.

**Texto:** ***Por qué cuesta automotivarse***. ELPAIS.com - Sociedad - 28-11-2009

**Autor: XAVIER GUIX**

Pronto hará un año cuando en Navidad nos hicimos unos cuantos propósitos que, se suponía, nada ni nadie impediría su ejecución desde ese lugar llamado "el mundo de las posibilidades". Puede que el tema no consistiera en propósitos, sino en auténticas necesidades que no admitían demora: bajar ese sobrepeso para evitar indicios de enfermedad. Hacerles hueco a esos estudios imposibles de resolver si se dejan para última hora. Ponerse las pilas en el trabajo para no quedar fuera de servicio o, incluso,

apostar definitivamente por esa relación que, de tanto darle tumbos, se encuentra a un paso del precipicio.

Todas estas situaciones apelan a una de las características más importantes de la inteligencia emocional: la automotivación.

O, lo que es lo mismo, esa capacidad de motivarse por uno mismo, de encontrar las fuerzas movilizadoras en nuestro interior, sin tener que esperar a que estímulos externos nos pongan las pilas. Acostumbrados a una sociedad altamente sofisticada precisamente en el arte de proporcionarnos ese tipo de estímulos; a un sistema educativo que premia los resultados finales y a la competitividad; a un sistema productivo basado históricamente en el palo y la zanahoria..., es fácil deducir que no hemos sido entrenados en la tolerancia a la frustración, a la espera paciente y al esfuerzo disciplinado.

Intenciones sin estrategia

*Nadie se desembaraza de un hábito o de un vicio tirándolo de una vez por la ventana; hay que sacarlo por la escalera, peldaño a peldaño*. (Mark Twain)

¿Por qué fallan los propósitos? La respuesta requiere una observación y otra pregunta: ¿Cuándo nos hacemos esos propósitos? Cuando una parte de nosotros reconoce lo que debería estar haciendo y no hace. Dicho de otro modo, un propósito suele ser una obligación que nos imponemos. Pero no nos gusta hacer nada por obligación, y menos aún si es por y para nosotros mismos. Ahí es donde se echa en falta la automotivación.

Este año seré puntual; voy a dedicar más tiempo a la familia; haré más deporte; aprenderé inglés; me tomaré las cosas con más tranquilidad... Todas son frases que apuntan a un escenario futuro, al que pretendemos acceder por mero convencimiento. Sinceramente, la cosa así no funciona. Las intenciones sin estrategia son meros brindis al sol.

Si a todo ello le añadimos que los propósitos se suelen plantear coincidiendo con épocas de inicio, ese recomenzar se asemeja a un marcador que se pone a cero, como si el tiempo se aliara con nuestros propósitos para darnos un empujoncito. Se trata de un espejismo más. Volveremos a nuestros hábitos adquiridos a no ser que pongamos en ello algo más que buenas intenciones.

La capacidad de motivarnos tiene mucho que ver con nuestra auténtica voluntad. Pero ¿es lo mismo la voluntad que la intención? Muchas personas dicen, por ejemplo, que quieren dejar de fumar. Ésa es su intención. Se han cargado de excelentes motivos para dejarlo, pero al mismo tiempo reconocen que no tienen suficiente fuerza de voluntad. Por tanto, voluntad e intención son cosas diferentes. Quizá sea útil

distinguir entre aquello que hemos convertido en un deseo y aquello que en realidad estamos dispuestos o no a hacer.

Para san Agustín, la voluntad era el centro vital, la vida misma, "la incomprensible certidumbre íntima, la firme seguridad del querer irrevocablemente enderezado a su meta". Pero nuestras mentes tienen el defecto del enredo; nuestros cuerpos se ciñen a la inmediatez del deseo; nuestros estados de ánimo nos adormecen ante lo inapetente, desalojando a la voluntad del primer plano de nuestra visión.

El filósofo José Antonio Marina observa la voluntad como la motivación inteligentemente dirigida. Marina va más allá de aquella vieja voluntad, entendida como una facultad innata, y la redefine más como un proceso que como un concepto: inhibir el impulso, deliberar, decidir y mantener el esfuerzo. Ése podría ser el proceso para automotivarse.

Hacer lo que nos da la gana.

*¿Por qué aguardas con impaciencia las cosas? Si son inútiles para tu vida, inútil es también aguardarlas. Si son necesarias, ellas vendrán, y vendrán a tiempo* (Amado Nervo)

Dice Abraham Maslow que estamos motivados cuando sentimos deseo, anhelo, voluntad, ansia o carencia. O, lo que es lo mismo, cuando necesitamos resolver nuestras necesidades. Algunas son básicas, pero muchas otras se generan por nuestra capacidad de crearnos todo tipo de expectativas. Dicho de forma menos elegante: vamos detrás de lo que nos da la gana aunque probablemente no nos haga falta alguna. Pero se nos ha metido entre ceja y ceja y ahora sólo queda consumirlo, de lo contrario nos parecerá morir de un ataque de angustia. Ese problema se llama inmediatez e incapacidad de controlar los impulsos, muy propio de nuestra contemporaneidad.

En una investigación sobre la motivación humana, propusieron a unos niños un curioso dilema. Los dejaban solos en una habitación con una golosina encima de la mesa. Les decían: "Si quieres, te la puedes comer ahora mismo y ya está. Pero si tienes un poco de paciencia, más tarde te daremos dos. Las imágenes fueron muy reveladoras entre aquellos niños que no resistían la tentación y aquellos otros que desplegaron un sinfín de estrategias para aguantar. Eso diferencia a unos de otros, la capacidad de tolerar la ansiedad de la espera, de postergar la gratificación en lugar de responder al primer impulso.

De mayores seguimos haciendo lo mismo, luchamos entre hacer lo que nos da la gana o adaptarnos a las exigencias del medio cuando nos impone un esfuerzo personal. Eso cuesta más mientras circulen mensajes publicitarios del tipo "Lo quieres, lo tienes". Hace falta mucho autocontrol y tener muy claras nuestras motivaciones si queremos sobrevivir a la vorágine social, haya más o menos crisis. Que la

motivación venga de fuera es lo más fácil. En cambio, nos fortalecemos cuando somos capaces de motivarnos por nosotros mismos.

Más fluir, menos sufrir.

*El pesimismo conduce a la debilidad; el optimismo, al poder* (Williams James)

Qué sentido puede tener hacerse propósitos que no vamos a cumplir, si no es para autocastigarnos un ratito y retomar ese viejo discurso que nos acompaña hace años, consistente en demoler nuestra identidad por nuestras incapacidades. Nos infligimos un cierto sufrimiento como para expiar la culpa de no tener más voluntad a mano. Entonamos un mea culpa por el desánimo que sentimos ante el esfuerzo que nos hemos ahorrado.

Automotivarse, como todo, es un aprendizaje. Y aprendemos entrenándonos. Y nada mejor para lograrlo que unas cuantas pequeñas frustraciones, para darnos cuenta de que podemos sobrevivir al ataque de nuestras compulsiones. La automotivación se ejercita cuando somos capaces de orientarnos hacia el logro, obteniendo como beneficio la satisfacción por el esfuerzo realizado, por la ilusión y el optimismo que hemos generado en la aventura de conquistar nuestros retos cotidianos. Cuando, en definitiva, fluimos con lo que hacemos. Ese fluir es impagable. Satisfacción del esfuerzo

Texto: *Cómo marcarnos objetivos*. EL PAIS SEMANAL - 04-10-2009

Autor: Jenny Moix

Cuidado con lo que deseamos porque quizá lo conseguiremos. En las librerías abundan los libros que prometen ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos, pero a veces el problema no se encuentra en el logro de nuestras metas, sino en ellas mismas. Una mirada hacia la vida que cada uno de nosotros llevamos es indispensable para revisar nuestros objetivos o para plantearnos otros nuevos. Kelly G. Willson y M. Carmen Luciano nos proponen una bonita metáfora a través de la cual contemplar y reflexionar sobre nuestras vidas.

Imaginemos que tenemos un jardín y que somos los únicos responsables de cuidarlo. Somos el jardinero de nuestro jardín. Las plantas simbolizan lo que tenemos en la vida. Si observamos podremos ver las plantas que tenemos: la planta del trabajo, de la familia, de los amigos, de las aficiones, de nuestro cuerpo… Ante la visión de nuestro jardín podemos empezar a plantearnos muchas preguntas:

– ¿Todas las plantas están igual de cuidadas? ¿Cuáles están más mustias y necesitan más nuestras atenciones?

– ¿El número de plantas de nuestro jardín es el adecuado? Si tenemos demasiadas plantas quizá será imposible dedicarles el tiempo que necesitan, y si disponemos de pocas, y por inclemencias del tiempo se marchitan algunas, nos quedaremos con un jardín muy pobre.

– Además de plantas, en nuestro jardín también se encuentran algunas semillas que nosotros mismos hemos plantado. Son nuestros objetivos. ¿Por qué hemos elegido estas semillas y no otras? Probablemente se deba a que queremos tener un jardín como el del vecino, quizá porque nos lo han sugerido con demasiado énfasis las personas que nos rodean, o tal vez porque realmente nosotros deseamos las plantas que brotarán de ellas. ¿Cuál es nuestro caso?

– El crecimiento de las plantas requiere su tiempo. Muchos jardineros se impacientan, empiezan a plantar más semillas para comprobar si, al contrario de las ya sembradas, de ellas brotan plantas con más rapidez. Sin embargo, las semillas recién plantadas, como todas, requieren su tiempo para convertirse en plantas frondosas. Con su estrategia, fruto de la impaciencia, acaban con un jardín donde han sembrado muchas semillas, pero de las que no han obtenido ninguna planta porque no las han cuidado con paciencia. ¿Somos jardineros pacientes?

– Muchos jardineros, cuando plantan una semilla se imaginan todos los detalles de la planta que crecerá. Y cuando observan que la forma o el color de las flores o el número de hojas no son exactamente como habían previsto, empiezan a creer que han escogido la planta equivocada o que quizá no hayan realizado de forma correcta su labor. Otros, en cambio, observan sus plantas y aprecian y disfrutan de esas pequeñas sorpresas de la naturaleza. ¿Nos desespera lo que no se ajusta a nuestras expectativas?

– En nuestro jardín también habitan malas hierbas. Éstas simbolizan nuestros miedos, nuestras inseguridades, nuestras dudas, nuestros complejos… Hay jardineros que se dedican todo el tiempo a intentar arrancar malas hierbas y descuidan el resto de sus plantas. Cuanto más se dedican a arrancarlas, peor está el resto de sus plantas. Todos los jardines tienen malas hierbas. Si no fuera así, sería tan artificial que lo veríamos irreal. ¿Dedicamos más tiempo obsesionados con las malas hierbas o a regar nuestras plantas?

Disfrutando de una cena con una queridísima amiga le conté la metáfora del jardín. Por esa época, su tiempo se encontraba absorbido por el cuidado de sus gemelos y los constantes viajes que tenía que realizar por trabajo. Después de escuchar la metáfora me señaló que en ese jardín faltaba algo: un banco donde sentarse de vez en cuando a contemplar el jardín y reflexionar sobre qué plantas necesitan más cuidados, qué nuevas semillas queremos plantar, si tenemos que cambiar las estrategias… Así que sentémonos durante un rato en el banco de mi amiga.

Concretando objetivos.

*"La primera condición para hacer algo es no querer hacerlo todo al mismo tiempo*" (Tristán de Athayde)

En general, reflexionamos mucho y actuamos poco. Quizá la metáfora del jardín o algo que hemos vivido nos han llevado a profundizar sobre lo que queremos en la vida, pero si esas reflexiones no se traducen en conductas, ¿para qué sirven?

En las terapias cognitivo-conductuales se pone mucho énfasis justamente en traducir nuestras ideas en conductas, y se suelen proponer algunas directrices que nos pueden ayudar.

1. Los objetivos deben ser realistas. Debemos tener en cuenta nuestra situación presente, nuestras posibilidades. Si nos proponemos grandes metas es muy probable que no las consigamos y nos desmotivemos. Las metas, en un principio, tienen que ser siempre menos ambiciosas de lo que nos gustaría. Sentarse ante un papel y escribir objetivos es muy fácil, y normalmente lo hacemos en un momento en el que todo nos parece mucho más sencillo de lo que en realidad es. Así que intentemos rebajar los primeros objetivos que nos vengan a la mente.

2. Los objetivos deben ser concretos. Por ejemplo, la meta: "Voy a mejorar la relación con mi pareja" resultaría inadecuada por ser demasiado amplia y vaga. Un objetivo más preciso podría ser: "Voy a aumentar la comunicación con mi pareja"; incluso se podría concretar, en mayor medida, si la formuláramos de la siguiente forma: "Voy a crear un espacio de dos horas cada semana para conversar con mi pareja". Dicho de otra forma, los objetivos los tenemos que plantear como conductas concretas a realizar.

3. Los objetivos deben hacer referencia a cambios personales, no a cambios de conductas de otras personas. Una meta inadecuada sería: "Lograr que mi hijo adolescente me entienda". Esta meta podría reformularse en otra como: "Antes de dar mi opinión a mi hijo, debo haber entendido su punto de vista". Si queremos que cambie el comportamiento de los demás hacia nosotros, debemos cambiar primero nuestras conductas.

4. Los objetivos deben referirse a las distintas áreas. Es una buena estrategia pensar en las diferentes plantas de nuestro jardín: trabajo, aficiones, familia… para proponernos objetivos en cada una de ellas. Es probable que apuntemos muchos, entonces se tratará de ordenarlos. No nos llevaría a nada intentar conseguirlos de golpe. Si los ordenamos por orden de dificultad, los más sencillos primero, tendremos más probabilidades de conseguirlos y motivarnos.

5. Planificar el primer paso del objetivo. Podemos estar convencidos de que vamos a actuar para conseguir nuestras metas, estar realmente animados mientras estamos pensando en ello, pero al día siguiente, cuando la rutina nos engulle, ¡olvidarnos completamente de nuestras firmes decisiones! Para evitar el olvido podemos anotar el primer paso de nuestro objetivo en nuestra agenda. Si hemos decidido, por ejemplo, hacer deporte, el primer paso podría consistir en apuntarnos a un gimnasio. Así debemos planificar qué día y anotarlo en nuestra agenda ya.

No obsesionarnos.

"*Lo que importa verdaderamente no son los objetivos que nos marcamos, sino los caminos para lograrlos*" (Peter Bamm)

Una serendipia es un descubrimiento científico afortunado e inesperado que se ha realizado accidentalmente. Cuando se habla de serendipia, uno de los ejemplos más citados es el de sir Alexander Fleming. Su interés era el tratamiento de las infecciones producidas por las heridas, por ello cultivaba bacterias para estudiarlas. Un día, al volver de unas vacaciones, Fleming observó sorprendido que en una pila de placas olvidadas antes de su marcha, donde había estado cultivando una bacteria, había crecido también un hongo en el lugar donde se había inhibido el crecimiento de la bacteria. Podría haber pensado que sus placas se habían estropeado y tirarlas, dado que no era lo que esperaba, pero, sin embargo, lo vio como algo curioso y lo estudió. Resultó que el hongo fabricaba una sustancia que producía la muerte de la bacteria; como el hongo pertenecía a la especie Penicillium, Fleming estableció que la sustancia sería denominada penicilina.

Aunque no seamos científicos, sí tenemos unos objetivos, y quizá cuando vamos hacia ellos podemos realizar descubrimientos casuales que sean mucho más interesantes que nuestros propios objetivos. Éstos no nos deben cegar ante todos los atractivos hallazgos que podemos encontrarnos por el camino.

## 4. La frustración

Es una experiencia emocional desagradable que produce tristeza, decepción y rabia, y que es debida a que no hemos podido alcanzar lo seseado, después de intentarlo. Puede deberse a varias causas:

- Insuficiencias físicas o psicológicas: una persona quiere jugar al baloncesto y no tiene estatura suficiente; Juan quiere salir con Beatriz y nunca se lo dice.

- Obstáculos físicos o sociales: no puedo entrar en casa por estar la puerta cerrada y no tener llave; no puedo entrar en la discoteca por no tener la edad.
- Falta de esfuerzo y perseverancia. A veces nos frustramos por no conseguir lo que queremos al primer intento y renunciamos a seguir luchando.

**4.1 Los conflictos según Kurt Lewin**

El conflicto es una fuente de tensión y ansiedad y aparece cuando algo interfiere en el intento de alcanzar una meta. Kart Lewin distingue varios tipos de conflictos:

-Conflicto de atracción-atracción. Se da cuando nos sentimos atraídos por dos objetos o actividades deseables que se excluyen mutuamente, como decidir entre varias películas para ver el fin de semana.

- Conflicto de evitación-evitación. Cuando tenemos que elegir entre dos alternativas indeseables y nos encontramos "entre la espada y la pared". "o arreglas tu habitación o te vas a fregar los platos".

- Conflicto de atracción-evitación. Se presenta cuando un mismo objetivo tiene simultáneamente elementos positivos y negativos. Por ejemplo, durante una visita al dentista, quieres curar tu caries, pero tienes miedo de que te haga daño.

- Doble conficto de atracción-evitación. Se produce cuando el sujeto se encuentra ante dos objetivos con elementos positivos y negativos. Por ejemplo, voy de vacaciones a París y gasto mucho dinero, o ahorro dinero para comprar un piso aunque no disfrute en verano.

**4.2 Mecanismos de defensa del yo**

Los mecanismos de defensa son estrategias inconscientes que las personas utilizan para evitar, negar o distorsionar las fuentes de amenaza o ansiedad. También se usan para tener una imagen idealizada de uno mismo, de forma que podamos vivir tranquilos

Algunos de los más importantes son:

**Aislamiento afectivo**: consiste en huir de un conflicto separando las ideas de los afectos: el padre que castiga a un hijo para corregir su comportamiento.

**Compensación:** consiste en contrarrestar una debilidad real o imaginaria buscando sobresalir en otra actividad. Ejemplo. Una persona con poco dotada atractivo intelectual que desarrolla generosamente sus músculos.

**Desplazamiento:** significa descargar sentimientos hostiles sobre personas u objetos que no desencadenaros dicha hostilidad: El esposo que riñe con su esposa porque ha sido reprendido por su jefe.

**Fantasía:** supone realizar con la imaginación aquello que no podemos conseguir en la realidad. Un joven tímido puede imaginarse a sí mismo plantando cara a quienes se burlan de él.

**Identificación:** es la tendencia a incorporar al yo las cualidades de otros. Es una necesidad evolutiva de los niños que se apropian de las cualidades de las personas que admiran. La identificación es positiva si proporciona nuevos ideales y negativa cuando es un instrumento de autoengaño, es decir, nos creemos poseedores de las cualidades que admiramos.

**Forma reactiva:** consiste en expresar sentimientos contrarios a los verdaderos. El joven que tras un fracaso amoroso representa ante los demás con una "coraza" para proteger su vulnerabilidad y evitar nuevos daños.

**Negación:** se trata de ignorar las realidades desagradables y así no enfrentarse a ellas. Por ejemplo, preocuparse demasiado por el trabajo para olvidar los problemas personales. Ya lo advierte el refranero: "no hay peor ciego que el que no quiere ver".

**Proyección:** consiste en atribuir nuestros defectos a faltas, los pensamientos o deseos inaceptables a otros. Pensamos que nuestra pareja nos puede ser infiel, porque nosotros lo hemos sido o deseamos serlo. Ejemplo: el refrán "piensa el ladrón que todos son de su condición".

**Racionalización:** este mecanismo se usa para justificar las ideas o conductas propias ante el temor de que no sean aceptadas por los demás. Es el caso del estudiante que recibe un suspenso y lo justifica diciendo que el profesor le tiene manía. La invención de excusas para explicar el propio comportamiento es una tendencia natural de los seres humanos.

**Regresión:** significa volver a una fase anterior de nuestro desarrollo debido a situaciones de estrés o ansiedad. A veces, el niño al nacer su hermano se comporta como si fuese más pequeño para recibir más afecto de sus padres.

**Represión:** consiste en impedir que pensamientos y sentimientos dolorosos o peligrosos, que generan ansiedad, entren en la conciencia. Por ejemplo, el alumno que

siente ganas de liquidar al profesor que le hace la vida imposible. Este pensamiento hay que reprimirlo por peligroso.

**Sublimación:** según Freud, muchos impulsos (agresivos y sexuales) considerados inaceptables por el sujeto son desviados hacia actividades "superiores" o sublimes: actividades artísticas, intelectuales o de ayuda social. El deseo sexual puede sublimarse escribiendo cartas de amor.

Freud postula que la libido (el deseo sexual) humana puede desligarse de su función biológica ordinaria de reproducción sexual y dirigir esa fuerza o energía para enamorarnos de ideas o ideales con tanta fuerza como si se tratase de un hombre o mujer presos de su atracción sexual.

**Preguntas:**

**Explica qué mecanismo de defensa se utiliza:**

**1.** A veces nos enfadamos con alguien, y en nuestros sueños nos vemos castigándola.

2. Silvia, para explicar que le ha dejado su novio, dice: "Es igual, ahora soy más independiente".

3. Un individuo llega la hospital y afirma que es Einstein.

4. Un hombre, al principio de un ataque cardíaco, se pone a fumar, porque considera que el dolor de pecho se debe a una indigestión.

5. Un niño que, ante el nacimiento de su hermano, vuelve a padecer enuresis.

6. Un estudiantes ignorante y aparenta saber mucho.

7. Un alumno que odia a su profesor de matemáticas quema su libro de texto.

8. Un estudiante se enfada porque su compañero no le deja los apuntes y dice: "Aquí todo el mundo va a lo suyo"

**Aforismos:**

**1. "**Cuando alguien pone el dedo en la llaga, sólo los necios y los cobardes acusan al dedo y desprecian la llaga"

2. “Los deseos, las pérdidas, las decepciones, las nostalgias, las recriminaciones, las quejas, forman dentro de nosotros un coro antiguo que busca una víctima, a ser posible externa, para lincharla.” (Pascal Quignard)

3. “La timidez, que es una fuente de desgracias en la vida práctica, es la causa directa, seguramente la única, de toda riqueza interior.” (Emile Cioran)

## 5. La emociones

Comenzaremos con una cita de Stendhal. “la idea de que la sabiduría reside en la ausencia de emoción es inspirada por la emoción más despreciable de todas, el temor a sentir que nos conduce al dead blank (el vacío muerto) (Stendhal, *Del almor*, Madrid, Alianza, 2003).

Sin emociones y sentimientos la vida sería monótona y aburrida, no se podría mantener una relación afectiva y, posiblemente, careceríamos de alicientes para emprender cualquier actividad, salvo las de mera supervivencia.

Dentro de las emociones distinguimos entre las emociones primarias y las complejas.

Entendemos por emociones primarias aquellas que surgen cuando un objeto o situación se aprecia bajo un solo aspecto. Las ocho emociones primarias son: alegría-tristeza, ira-miedo, expectativa-sorpresa y rechazo-agrado.

Las emociones complejas surgen a partir de la combinación entre sí de las ocho emociones primarias. Por ejemplo, alegría + aceptación origina amor, y rechazo + enfado, desprecio.

Describimos a continuación algunas de las principales emociones:

**Ira**: es una reacción de irritación y rabia causada que se produce por la frustración de no alcanzar algún objetivo. Otras causas posibles son las situaciones en las que somos heridos o engañados.

**Tristeza:** surge cuando vivimos sucesos que originan disgusto o melancolía. Los motivos de la tristeza pueden ser la separación física o psicológica de un amigo, la pérdida de la esperanza de lograr algo o el fracaso en alguna actividad. La tristeza suscita la compasión y empatía de los demás.

**Miedo:** es un sentimiento producido por un peligro presente. Las causas del miedo son las amenazas a nuestro bienestar físico o psicológico. Es normal sentir miedo ante algunas circunstancias, pero los miedos irracionales son considerados fobias.

**Desprecio:** es una actitud de resentimiento, indignación y hostilidad hacia otras personas. En algunas situaciones, percibir a otros como una amenaza puede originar reacciones agresivas contra ellos.

**Sorpresa:** es una emoción neutra y breve , causada por algún suceso imprevisto o extraño, que prepara al sujeto para afrontar acontecimientos inesperados, como olvidarnos de una cita importante o recibir un premio impensado.

**Asco:** es una respuesta emocional causada por la repugnancia a alguna cosa o por una impresión desagradable (una comida en mal estado).

**Alegría**: es una emoción positiva que implica sentimientos agradables por los éxitos o logros obtenidos. La alegría favorece la empatía, las conductas altruistas y las relaciones sociales.

**Texto: La tristeza. El País, 8 de junio de 2002. Página 11 de Babelia.**
**Autora: Rosario Barros Peña.**

**“** El profe me ha dado una nota para mi madre. La he leído. Dice que necesita hablar con ella porque yo estoy mal. Se la he puesto en la mesilla, debajo del tazón lleno de leche que le dejé por la mañana. He metido en el microondas la tortilla congelada que compré en el supermercado y me he comido la mitad. La otra mitad la puse en un plato en la mesilla, al lado del tazón de leche. Mi madre sigue igual, con los ojos rojos que miran sin ver y el pelo, que ya no brilla, desparramado sobre la almohada. Huele a sudor la habitación, pero cuando abrí la ventana ella me gritó. Dice que si no se ve el sol es como si no corriesen los días, pero eso no es cierto. Yo sé que los días corren porque la lavadora está llena de ropa sucia y en el lavavajillas no cabe nada más, pero sobre todo lo sé por la tristeza que está encima de los muebles. La tristeza es un polvo blanco que lo llena todo. Al principio es divertida. Se puede escribir sobre ella, “tonto el que lo lea”, pero, al día siguiente, las palabras no se ven porque hay más tristeza sobre ellas. El profesor dice que estoy mal porque en clase me distraigo y es que no puedo dejar de pensar que un día ese polvo blanco cubrirá del todo a mi madre y lo hará conmigo. Y cuando mi padre vuelva, la tristeza habrá borrado el te quiero que le escribo cada noche sobre la mesa del comedor”.

Nietzsche afirma que la moral cristiana es fruto del **resentimiento** de los débiles contra los fuertes, pero ¿cómo explicar el resentimiento?. Esto nos dice Fernando Savater al respecto:

" - El resentido fomenta la ***represión*** y "no acción" porque el resentimiento brota de un sentimiento de debilidad e inferioridad y sólo desde ese supuesto se puede cuestionar el valor de la acción o el dominio...

-El resentido fomenta la **venganza y el castigo**, a esto le llama hacer justicia. Precisamente porque hay otro mejor y más feliz que yo he de apañármelas para que se convierta en malo y desgraciado. Detrás de esta actitud está la *impotencia*: el resentido está obsesionado por lo que no tiene, sobre todo por lo que no podrá tener nunca, es decir, por las carencias que van ligadas a su propia constitución. Hay diferencias entre el "vengativo sano" y el resentido: el sano es el que actúa, odia e infiere un daño a su adversario, o, al menos, le dice su "opinión" o le denigra ante otros, trata de conseguir el bien que envidia mediante el trabajo, el trueque o el crimen. El resentimiento surge cuando todos estos sentimientos de envidia, rencor, odio, se acompañan de la impotencia para traducirlos en actividad; y entonces se "enconan", ya sea por debilidad corporal o espiritual, ya por temor o pánico a aquel a quien se refieren dichos sentimientos. El resentimiento queda circunscrito por su base a los siervos y dominados.

-El resentido suele ser **desmitificador**. Detesta las cualidades innatas de los que destacan. Acentuando las que todos pueden alcanzar mediante el trabajo. La "naturaleza" superior y más rica queda, según este criterio, expoliada y desposeída, porque "no ha hecho nada" para adquirir sus dones, ante el tribunal de la valoración ética, son de un valor cero.

- El resentido aborrece la **competencia** y la denuncia como una flagrante muestra de organización social insolidaria. El resentido odia competir porque no soporta perder y porque nunca comparte la exaltación del vencedor sino como humillación propia. En la competición el fuerte se afirma y el resentido se compara porque vive sus valores en y mediante la comparación" ( *Panfleto contra el todo*. Capítulo IV. A.E. Madrid, 1982).

**¿Conocemos realmente lo que se esconde detrás de nuestros sentimientos?**

Otra forma de enfocar la relación entre sentimiento y conocimiento sería la que refleja la pregunta anterior. Por ejemplo, la envidia: alguien escucha que una persona ha obtenido un éxito, y se entristece o se encoleriza al oírlo. Evidentemente se da cuenta de su tristeza o cólera, pero ¿por qué?, ¿se siente inferior, teme que le hagan sombra, se siente con mala suerte, se siente un fracasado...?.

Otro ejemplo: los celos. El celoso, sabe, sin duda, lo que siente. Siente angustia ante la posibilidad, real o ficticia, de que un rival le arrebate el objeto de su amor. Pero ¿qué hay en el fondo?. Tal vez posesión e inseguridad, "en los celos hay más amor propio que amor". (Apartado sacado del libro *El vuelo de la inteligencia* de José Antonio Marina. Edt. Plaza y Janes, colección Debolsillo).

Texto: **Desprestigio de la piedad.**

Autor: **Aurelio Arteta.**

**I.P.** La piedad y la compasión (virtud que procura aliviar las desgracias ajenas) están desprestigiadas en nuestra sociedad.

**A) Hechos que lo demuestran:**

**A.1)** *Frases del lenguaje:* "No pasan de ser intenciones piadosas", para referirse a propósitos en los que nadie cree o en cuya ejecución no se confía. "Sólo suscita conmiseración ajena", para referirse a las personas desafortunadas. " Guárdate tu compasión, no deseo ser objeto de

piedad, no quiero deber favores a nadie", se dice a quien acude en ayuda de los desafortunados.

Estas frases reflejan una mentalidad que ve en la compasión un signo de desprecio o superioridad por parte del piadoso, un mero sentimiento gratificante que nada remedia y un falso sustituto de la justicia.

**A.2)** *Transformación del significado de la palabra miserable*.

Miserable debería significar "lo digno de ser compadecido" y significa "lo que debe ser aborrecido, rechazado, condenado". Y así es como la piedad ha acabado por ser privada de

**B)Causas de tal desprestigio:**

**B.1)** *Las que dificultan ser piadoso:*

La competitividad social. Una sociedad basada en la competitividad no puede ser una sociedad de compasión. La compasión nos pone a merced del otro; eso es una debilidad personal incompatible en una sociedad fuerte y agresiva.

La extendida ideología de respeto al otro, cubre una real indiferencia hacia su suerte, contribuyendo a disuadirnos de todo movimiento piadoso.

Prestar atención a tantas desgracias que nos rodean puede hacernos reflexionar, conmover nuestras precarias seguridades y enturbiar nuestras convicciones.

La sociedad esconde todo lo que puede desencadenar la conducta piadosa. Se relatan las grandes tragedias, pero se omite el desastre diario. Se atiborran las pantallas de muertos y heridos, por lo general lejanos y producto de circunstancias extraordinarias. Esta sobreabundancia y reiteración del dolor y la muerte nos protege de todo sobresalto.

La creciente racionalización y burocratización del Estado excluye la piedad individual. Un Estado previsor y planificador ha asumido la tarea de procurar una cierta piedad institucional.

**B.2)** *Las que impiden manifestar las necesidades*.

La confesión de la propia desgracia equivaldría a una merma de autoestima, una humillación intolerable para aquel que se atreviera a exhibirla porque el valor de la sociedad materialista es: "tanto eres cuanto tienes"; y el de la democracia: " todos somos iguales y tenemos la misma dignidad".

Texto: **Contra los celos.**
Autora: **Rosa Montero.**
*Contenido:* Reflexión acerca de los celos a raíz del comportamiento de la viuda de Mastroianni.

Los celos se basan en "la insaciable aspiración en ser el único o la única, a serlo todo para el amado, la diversión, la emoción, el llanto... y demuestran egocentrismo e inmadurez, ya que la vida de cada cual está llena de parcelas y pretender llenarlas todas con una misma persona es imposible".

## 5.1 Dimensión de la emoción

Con la palabra emoción queremos referirnos a determinados estados de ánimo que solemos denominar, pasiones, afectos y sentimientos. ¿En qué coinciden y en qué se diferencian?

**Las pasiones,** que se caracterizan por ser *estados* que uno sufre, padece o disfruta. Según sea el aspecto que queremos destacar podemos distinguir entre: ***pasión*** (padecimiento que no provocamos deliberadamente y que nos sorprende), ***afecto*** (cuando queremos destacar que algo nos afecta, altera o conmueve de forma pasajera), ***sentimiento (***sentir-dentro, para destacar la subjetividad e intimidad con que se sienten o experimentan las pasiones).

Las emociones son fenómenos psicofisiológicos a través de los cuales nos adaptamos a los cambios ambientales. Poseen una triple dimensión: psicológica, fisiológica y conductual.

Psicológicamente, las emociones alteran la atención, hacen que sintamos preferencia y atracción por determinadas conductas, ideas, personas, etc. y nos hacen recordar situaciones al activar redes asociativas en la memoria.
Fisiológicamente, las emociones organizan rápidamente las respuestas de distintos sistemas biológicos, incluyendo expresiones faciales, músculos, voz, actividad del SNA y sistema endocrino, a fin de establecer un medio interno óptimo para el comportamiento más efectivo.
Conductualmente, las emociones sirven para establecer nuestra posición con respecto a nuestro entorno, impulsándonos hacia ciertas personas, objetos, acciones, ideas y alejándonos de otras. Las emociones actúan también como depósito de influencias innatas y aprendidas, poseyendo ciertas características invariables y otras que muestran cierta variación entre individuos, grupos y culturas (Levenson).

¿Cómo influye la sociedad en nuestras emociones?
**(**Apartado sacado del José Antonio Marina, *El vuelo de la inteligencia. Edt. Plaza y Janes*).

En los deseos y sentimientos hay una clara influencia social y cultural. Hay culturas, como la nuestra, centradas en la autosuficiencia personal, y otras que valoran más la solidaridad. La nuestra parece basarse en el sentimiento de ***insatisfacción***. El mensaje que recibimos y transmitimos constantemente dice que no hay progreso sin afán de superación, y no hay afán de superación sin estar descontento con lo que se tiene. Fomentamos la competitividad, la avidez, los deseos.
Construir sobre la insatisfacción nuestra forma de vivir fomenta el esfuerzo, pero tiene dos consecuencias no queridas:

- Si la insatisfacción es prolongada, surgen la decepción, el desánimo y la frustración.
- Si la frustración perdura, surge la violencia.

También influye la sociedad y la cultura en el ***estilo afectivo***, es decir en la tendencia que tiene cada cual a sentir las cosas de una manera u otra (optimista- pesimista, agresivo-pacífico, aburrido-divertido). Estos estilos influyen en la visión que tenemos de la realidad y pueden facilitarnos o complicarnos la vida.
Si analizamos los factores que influyen en nuestro estilo afectivo nos daremos cuenta de la importancia que la sociedad y la cultura tienen en los mismos. En el estilo afectivo influyen los siguientes factores:

1. *La situación real, lo que nos está pasando.* A veces basta con cambiar las circunstancias para cambiar un sentimiento. Si estoy preocupado por la inversión que tengo en la bolsa, basta con que saque el dinero de la bolsa para que desaparezca la preocupación. Por desgracia, muchas veces cambiar las circunstancias es extremadamente difícil. Una mujer sometida a violencias en el hogar sabe que la solución es abandonar a su marido e ir a la policía, pero no se atreve.

Además, con mucha frecuencia comprobamos que la situación real no determina por completo nuestra respuesta sentimental. Experimentamos miedo aunque no haya peligros reales. No todo el mundo siente envidia, tristeza, amor, odio en las mismas situaciones. Interpretamos lo que sucede de distinta manera, de modo que aún está vigente lo que dijo Epicteto, un filósofo griego y esclavo, hace muchos siglos: "No nos hacen sufrir las cosas, sino las ideas que tenemos de las cosas". La forma en que interpretamos las cosas depende del resto de los factores que influyen en el estilo afectivo y que a continuación se señalan.

*2. Las necesidades, deseos o proyectos que tenemos.* Algunos deseos pueden reeducarse, otros no. En cambio, pueden cambiarse los proyectos.

*3. El sistema de creencias que tenemos acerca del mundo, acerca de los demás y acerca de cómo se desarrollan las cosas.* Pondremos un ejemplo: según Aaron Beck la depresión es el resultado de las inadecuadas creencias que un sujeto tiene, aunque no sea consciente de ello, y que están dirigiendo su interpretación de los acontecimientos. Beck cuenta que acudían a su consulta muchas mujeres que habían sufrido fracasos familiares en los que habían sido víctimas, y que se encontraban muy deprimidas y con profundos sentimientos de culpabilidad. Al analizar la situación con más detenimiento, se dio cuenta de que estas mujeres tenían, sin darse cuenta, una creencia básica: "Quien da amor recibe amor", dicha creencia la habían oído en casa o en la escuela; al no sentirse queridas, llegaban a la conclusión de que ellas no habían querido lo suficiente y se sentían culpables.

La solución es cambiar de creencias.

*4. La idea que cada uno tiene de sí mismo y de su capacidad para resolver problemas.*
Todos estamos influidos en nuestra forma de sentir por la opinión que tenemos de nosotros mismos, y ésta, en gran parte, se debe a la imagen que los demás tienen de nosotros. De ahí la importancia de sentirnos queridos, aceptados y respetados en el medio en que vivimos. Imagínate un ama de casa que nunca recibe el menor reconocimiento por lo que hace. Acabará sintiéndose inútil o explotada, y esta experiencia determinará el modo de *sentirse* afectivamente.

**Contradicciones de la vida afectiva.**
Hay varias contradicciones que han empantanado a todos los estudiosos de la vida afectiva:

Primera contradicción: consideramos que nuestro modo de sentir y desear es lo que mejor nos define. "Si quieres conocer a una persona escribió S. Agustín, no le preguntes lo que piensa sino lo que ama". Los afectos constituyen nuestro núcleo más personal y peculiar, mucho más que el modo de comportarnos o que el repertorio de nuestros conocimientos. Pero si esto es así, lo más propio nuestro no nos pertenece, escapa a nuestra voluntad.

Segunda contradicción: los sentimientos, los afectos, los deseos son irracionales y, sin embargo, fundan nuestra motivación. ¿Es posible, entonces, actuar racionalmente?.

Tercera contradicción: desconfiamos y a la vez elogiamos el sentimiento. La insensibilidad nos repugna en los otros y en nosotros mismos. Santo Tomás de Aquino, siguiendo a Aristóteles, considera que la incapacidad de disfrutar de lo sensible, de interesarse por ello no es sólo un defecto, sino un vicio, es decir, una verdadera carencia.

La pasión enajena, pero sólo tiene valor lo que se hace apasionadamente". ( Juan Antonio MARINA, *El laberinto sentimental*).

Preguntas sobre el texto: ¿ Los sentimientos son involuntarios?. ¿Se pueden juzgar moralmente? En que contradicciones han caído los estudiosos de vida afectiva?.

Las emociones cumplen las siguientes funciones:

- Función adaptativa. La emoción es una reacción específica ante una situación, a través de la cual el organismo se prepara para actuar.
- Comunicar nuestros sentimientos a los demás mediante un lenguaje no verbal.
- Influir en la forma en que los demás nos tratan. Si estamos frecuentemente tristes, los otros nos evitarán o rechazarán.
- Dar un tono emotivo-subjetivo a la información que recibimos. Cuando conocemos algo siempre lo hacemos tamizado por una emoción de agrado, desagrado, tristeza, alegría, etc.

**5.2 Bases neurofisiológicas de la emoción.**

En 1937, James Papez propuso que la parte del cerebro más directamente relacionada con las emociones era el sistema límbico (dentro del cual está el hipocampo y la amígdala). La estimulación de la amígdala en seres humanos produce sentimientos de miedo y aprensión. Además, como el hipocampo se comunica recíprocamente con el córtex frontal, la cognición y la emoción se afectan una a otra recíprocamente.

La tarea del *hipotálamo* es regular las funciones vitales que varían con los estados emocionales: temperatura, frecuencia cardiaca, presión sanguínea; además controla la hipótesis y así regula el sistema endocrino.

La *amígdala* recibe la información sensorial, le da el significado emocional correspondiente y activa la conducta adecuada ante estímulos que implican agresividad, miedo o dolor.

La *corteza cerebral prefrontal* evalúa el significado emocional que procede de la amígdala. La corteza prefrontal izquierda está asociada con emociones de "aproximación" (alegría, ira); la derecha con emociones de "retirada" (miedo, tristeza).

**6. Teorías sobre la conducta emocional.**

**La psicología popular** interpreta que en el desarrollo de la emoción se producen los siguientes pasos: un suceso importante (un incendio), a continuación el reconocimiento de dicho suceso como un peligro, después se produce la emoción (miedo), posteriormente se desencadenan las reacciones fisiológicas. Una vez reconocido el peligro y el miedo se desencadenan las reacciones fisiológicas. Por lo tanto, el orden sería el siguiente: incendio → peligro → miedo → cambios fisiológicos.

**Teoría de W. James-K. Lange**. A principios del siglo XX, el psicólogo norteamericano William James y el danés Kart Lange propusieron una hipótesis alternativa: la emoción no ocurre después de que el cerebro se percate del peligro, sino después de que el córtex cerebral reciba las señales de los cambios fisiológicos. Por lo tanto, el orden sería el siguiente**:** incendio → peligro → cambios fisiológicos → miedo. Como resumen de su teoría W. James escribió: "No lloramos porque estamos tristes, sino que estamos tristes porque lloramos".

**Teoría de W. Cannon-P. Bard.** Según esta teoría las emociones consisten en una actividad fisiológica que prepara el organismo para la acción y sus mecanismos son exclusivamente fisiológicos.

En contra de James-Lange, definden que las activación fisiológica y la expresión emocional son simultáneasy no se producen una detrás de otra. Los individuos no siempre son capaces de percibir los cambios internos (del hígado o de los riñoñes) y, sin embargo, tienen experiencias emocionales.

Incendio → peligro → miedo → ambos son simultáneos.
(estímulo) (percepción) → cambios fisiológicos. → ambos son simultáneos.

**Teoría cognitiva de S. Schachter**. Según esta teoría los cambios corporales son necesarios para experimentar la emoción, pero no suficientes, porque un estado

emocional depende de dos factores: la activación fisiológica y la interpretación cognitiva de la situación.

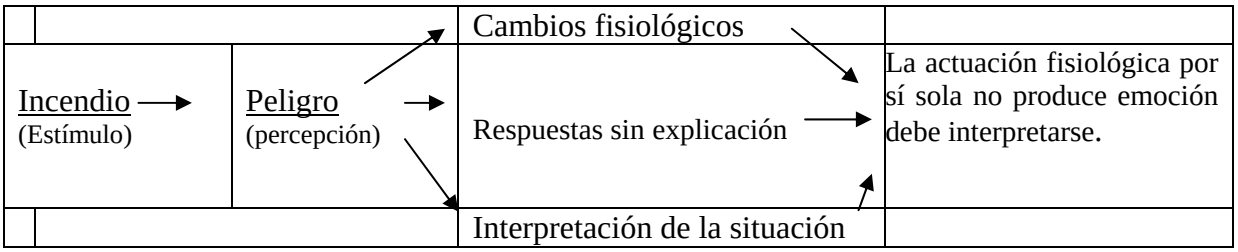
Tu cuerpo puede estar alterado y excitado pero hasta que no puedas interpretar los cambios que experimentas no sentirás emoción auténtica.

Imagina que mientras lees el periódico en un café, alguien se acerca furtivamente y te dice “manos arriba”.Sin importar quien sea la persona, tu cuerpo se activará (el corazón latirá más deprisa, etc.). Si la persona es un desconocido, interpretarás esta activación como temor; en cambio, si la persona es un amigo, la activación la interpretarás como sorpresa.

Para demostrar esta hipótesis S. Schachter realizó el siguiente experimento: inyectó a unos cuantos sujetos adrenalina haciéndoles creer que se trataba de un complejo vitamínico. Les dividió en dos grupos, a uno le informó de los síntomas (GI) – aumento del ritmo cardiaco y la tensión arterial -, y a otro no (GNI).

Más tarde iba introduciendo a los sujetos en una sala para que la inyección hiciera su efecto y al entrar en la sala se encontraban con un individuo que manifestaba euforia o cólera. Separó a los sujetos en cuatro habitaciones: GI-cólera, GI-euforia, GNI-cólera y GNI-euforia.

El resultado que los sujetos del GI atribuían su activación fisiológica a los efectos de la inyección, y no se alteraron por el comportamiento de su compañero de la sala. En cambio, los individuos del GNI, como no tenían una explicación de sus sensaciones, interpretaron que sus alteraciones fisiológicas estaban provocadas por las emociones que emanaban del ambiente (euforia o cólera, según el caso).




**7. Teoría del proceso operante**

Esta teoría ofrece una explicación del cambio emocional. Muestra que si un estímulo causa una emoción intensa, por ejemplo miedo o placer, después, cuando termina el estímulo, ocurre una emoción opuesta. Si una persona tiene dolor y éste se termina, experimentará una sensación de alivio y si está enamorada y se siente bien con su pareja, se sentirá triste cuando ésta esté ausente.

Esta teoría desarrollada por el psicólogo Richard Solomon (1980) defiende que la mayoría de las experiencias emocionales siguen el mismo patrón. Todas producen una reacción agradable o desagradable. A esta reacción afectiva primaria le llama estado A. El estado B es el opuesto al A y surge cuando desaparece el estímulo que originaba el estado A. ejemplo, me regalan un ordenador, entonces estoy alegre (estado A), me lo roban, entonces estoy triste (estado B).

Durante el estado A la reacción emocional alcanza su punto máximo al principio y después disminuye hasta alcanzar un estado de equilibrio. Cuando el ordenador se convierte en una rutina, más débil es la respuesta emocional; sin embargo mayor será la intensidad afectiva del estado B (enfado, tristeza, furia) porque ya está habituado a él.
De todo lo dicho podemos concluir las siguientes ideas más representativas de esta teoría:

Es una teoría homeostática porque considera que la finalidad principal de los mecanismos que controlan las emociones es buscar un equilibrio emocional, minimizando las desviaciones. "El tiempo todo lo cura"

El grado emocional del estado A depende de la intensidad de la experiencia, cuanto más fuerte es el acontecimiento, más intenso es el estado A. El estado A, da paso al estado B, cuando el estimulo que lo desencadena desaparece. Ejemplo, el malestar que origina la realización de un examen, cuando se ha realizado, provoca una sensación de alivio.

Las fuerzas o procesos contrarios sirven para conservar un estado estable. El estado A provoca un estado B o proceso oponente que origina la emoción contraria y reduce la reacción afectiva primaria. La fase de adaptación emocional a unos niveles normales que se produce después de la mayor intensidad de los procesos A y B, y se debe a la búsqueda del equilibrio emocional.

## 8. El estrés.

### 8.1 Definición

El estrés lo que el organismo siente ante la presión del mundo exterior o del interior de uno mismo.

El estrés se produce por el intento del organismo de protegerse de las presiones físicas o emocionales o en situaciones de peligro. Es un fenómeno que surge cuando las demandas de la vida sobrepasan la resistencia del individuo. La persona se siente ansiosa y tensa y desea huir de la situación que lo provoca.

La vida sin estrés serías muy aburrida, no habría desarrollo personal ni científico. Un poco de estrés es necesario y demasiado puede ser nefasto.

### 8.2 Causas y consecuencias del estrés

Causas. Entre las más frecuentes señalamos.

- Incertidumbre.
- Cambio
- Falta de información.

- Sobrecarga de trabajo, información.
- Falta de habilidad para afrontar y manejar una situación imprevista.

Consecuencias

- Alteración fisiológica: hiperactividad del sistema nervioso.
- Alteración emocional: irritabilidad, ansiedad, culpabilidad y depresión.
- Alteración cognitiva: diminuye la atención, la memoria, aumenta el pesimismo.

Las personas que mejor resisten el estrés se caracterizan por tener:

- Alta autoestima y control emocional.
- Vida equilibrada y socialmente estimulante
- Valores morales sólidos.
- Actitud positiva ante la vida.

**8.3 Estrategias para hacer frente al estrés**

Algunas de ellas son las siguientes:

- Relajación a través de las vacaciones, el ocio y las técnicas de relajación.
- Ejercicio físico, como caminar o nadar.
- Dieta saludable. Evitar la automedicación y el abuso de alcohol y drogas.
- Cuida tus pensamientos, sé positivo y organiza tu tiempo. Establece límites, aprende a decir que "no" y no te dejes influir por el "qué dirán".
- Procura tener expectativas realistas y no trates de ser perfecto
- Aprende a evaluar las situaciones con calma, a pensar en las opciones que tienes y a enfrentarte a los problemas.
- Comparte tus emociones con la familia y los amigos, tanto las alegrías como las penas.
- Anticipa las situaciones estresantes y busca apoyo social de otras personas que estén en la misma situación.
- Procura ver los cambios como retos positivos y no como amenazas.
- Cultiva el sentido del humor. No te preocupes por las cosas que no puedes controlar, como el clima.

**Preguntas:**

**1.** ¿Qué hacer para impedir la desilusión y apatía de algunos adolescentes?

El aprendizaje es un proceso no exento de dificultades y requiere dedicación y esfuerzo. Para romper el círculo entre desmotivación y aprendizaje, es necesario:

- Explicar bien los objetivos del aprendizaje que se persiguen y los medios para llevarlo a cabo.
- Fomentar la autonomía y participación de los aprendices, proporcionáldoles diversas opciones para llevar a cabo las tareas, facilitándoles criterios para valorar su trabajo.
- Valorar los progresos en el aprendizaje a lo largo del proceso, y no sólo los resultados obtenidos, y evitar comparaciones entre alumnos.

2. ¿Las dificultades escolares propician la desmotivación? ¿Luchamos y nos esforzamos cuando tenemos esperanza de conseguir lo que deseamos?

Entre aprendizaje y motivación existe una relación bidireccional. Algunos alumnos no aprenden porque no encuentran motivos para aprender, y otros no están motivados porque no aprenden.

Un estudiante no se implicará en el aprendizaje de una asignatura si no tiene expectativas de éxito, o no confía en sus posibilidades de aprendizaje. El sentimiento de competencia es un factor clave en la motivación de los estudiantes. Cuando un alumno se siente competente, sabe que puede aprender, lo que favorece que tenga sentido realizar el esfuerzo necesario para conseguirlo.

3. ¿Es verdad que los jóvenes manifiestan mayor grado de desmotivación porque tienen cubiertas todas sus necesidades?

La motivación está relacionada con la privación y la saciedad. Cuando un joven cuenta con un exceso de reforzadores, desaparece la motivación, porque está saciado. Igual que el comportamientote comer y buscar comida sólo puede producirse en caso de privación (apetito), también hay que inculcar la necesidad de saber para alimentar nuestras neuronas.

4. ¿La posmodernidad dificulta la realización personal?

En nuestra época ha desaparecido la idea de que el aplazamiento del deseo contribuye a forjar el carácter. Ahora es lo contrario: no se concibe la menor demora de “lo quiero aquí y ahora”. Hoy, un buen día es aquel en que uno se lo ha pasado bien, con independencia del cómo o a costa de quien. La posmodernidad sobrevalora el deseo, el fin de la culpa y el yo contextual. Muchas personas carecen del menor control sobre sí mismas y son ajenas a todo interés social.