

Tema 1: Concepto: hay que entenderlo como proceso

MOTIVACIÓN COMO PROCESO

Los estados motivacionales están en continuo flujo. En el caso de las emociones; estas pueden fluctuar en intensidad.

4 Etapas:

1. **Anticipación**-> expectativas , metas, objetivos; actúan como primer elemento de motivación
2. **Actuación y Dirección**-> Por estímulo intrínseco (autogenerado por la persona) o extrínseco.
3. **Conducta Activa y Retroalimentación**-> (feedback): ese comportamiento puede ser de aproximación o evitación de un objetivo-meta deseable/aversivo. Se evalúa la efectividad de la conducta dirigida.
4. **Resultados**-> Esa acción nos lleva a obtener cierta satisfacción o no con los objetivos.

Importante ubicarlo en el tiempo
(esquema que no pillé), pero no sirve para nada :P

Las estrategias de intervención pueden aplicarse a todas las áreas: psicología clínica, psicología de la salud, psicología del deporte...

USOS INADECUADOS DEL CONCEPTO DE MOTIVACIÓN

1. En sentido técnico; es incorrecto decir que una persona ha perdido la motivación; o no está motivada. Podríamos decir que los aspectos motivacionales son negativos.
2. No confundir el proceso motivacional con la acción motivada.
 - a. Que una persona no realice una acción; no significa que no esté motivada para ello.
3. A veces lo internalizamos; como proceso, como cosa (e.g.: sino estudia es porque no quiere).
Planteamiento dualista, presupone un sistema motivacional aislado de su contexto y relativamente independiente de él. En emociones se mantiene una conceptualización ecológica e irracional; pero se emplean conceptos internalistas.
4. Cuando se recurre a conceptos o aproximaciones con un alto contenido metafórico como “clínica motivacional” o “motivaciones deseables”, hay que dejar bien claro a qué nos referimos y evitar confusiones conceptuales que nos lleven a sus “cosificaciones” e inadecuadas.

MOTIVACIÓN Y MOTIVOS: ACLARACIÓN DE CONCEPTOS

No son sinónimos: “lo que mueve o tiene virtud para mover” (motivo-causa) y la “acción y efecto de motivar” (motivación proceso de causación).

Motivos-> Causas o razones específicas que en cada caso particular explican por qué se inicia, cambia o detiene una conducta. Puede agruparse y clasificarse, pero no hace referencia directa al mecanismo explicativo.

Motivación-> Término genérico para referirse a los procesos motivacionales, dimensiones, modelos y constructos teóricos que intentan explicar la dinámica psicológica. Incluyen tanto tendencias tanto de aproximación como de evitación...

Necesidad-> Situaciones en las que un organismo experimenta y/o manifiesta carestía de algún elemento importante para su funcionamiento.

Pulsión-> Manifestación psicológica de una situación de privación, carestía o necesidad biológica.

Homeostasis -> Equilibrio dinámico, con cambios permanentes, y que genera búsqueda del equilibrio por la adaptación, que es el elemento básico que por una parte explica los elementos motivacionales y por otra parte los describe.

Retroalimentación negativa-> Permite detener un proceso actual en marcha una vez el nivel de la variable desequilibrada alcanza valores apropiados.

Expresión de motivación

- ❖ La motivación no es fácilmente observable.
- ❖ Inferimos la motivación observando sus manifestaciones
- ❖ Se consideran los antecedentes que dan lugar a las condiciones motivacionales (proximales [contexto], distales [históricos]).
- ❖ Cuando se desconocen las condiciones antecedentes existe la necesidad de inferir los estados motivacionales de la conducta.
- ❖ Hay 3 categorías de actividad que expresan motivación: conducta abierta, fisiológica y autoinforme.

(A) Conducta abierta (lo que la persona hace) [cualitativo, cuantitativo]

Factores indicativos de presencia e intensidad de una emoción.

Latencia. Tiempo en producirse una respuesta tras la exposición al estímulo. En general, a menor latencia de respuesta mayor intensidad de emoción.

Persistencia. (tiempo). Intervalo de tiempo entre el comienzo de la R y su cese. Proporcional a la Intensidad de la conducta (y proporcionalmente inversa a la Intensidad del motivo por realizar una conducta alternativa).

Elección. O preferencia. Generalmente, las personas disponen de varias opciones de conducta de las que se escoge una.

Amplitud. Intensidad de la Respuesta ante un Estímulo. A más alta intensidad de la conducta mayor motivación (intensidad)

Probabilidad de respuesta. Ocasiones en las que se produce una Respuesta dirigida hacia una meta en proporción al número de oportunidades de que se dé la respuesta.

Expresiones faciales y corporales. Y comunicación paraverbal. Comunican, en parte, aspectos emocionales de la conducta. Comunican tanto la naturaleza de la expresión emocional como su intensidad.

(B) Fisiología

- ❖ Intervención de sistemas Nervioso y Endocrino.
- ❖ Instrumentos de medición neuronal y hormonal: electrogramas, análisis bioquímicos.
- ❖ Evaluación del funcionamiento fisiológico: aceleración ritmo cardíaco, cambios pupilares...

(C) Autoinforme (cualitativo)

- ❖ Mediante entrevistas, cuestionarios...
- ❖ Posible alteración de las respuestas: dar las socialmente deseables, desconocer sus propios motivos, vergüenza, problemas de recuerdo.

Aspectos relevantes de la Investigación en Motivación

- Motivación fisiológica

Papel del Sistema Nervioso y Endocrino. Aspectos fisiológicos de la acción, las sensaciones de dolor y placer, la preservación de la salud.

- Motivación extrínseca o intrínseca

Papel de necesidades psicológicas como la competencia y la curiosidad. Su interrelación.

- Motivación cognitiva

Papel de los factores cognitivos: planes, metas, expectativas...

- Diferencias individuales

Motivos específicos y variables: temperamento, extroversión, búsqueda de sensaciones, deseo de control, patrón de conducta A, motivos de logro.

- Las emociones

Tema 2: Teorías Motivacionales contemporáneas

Cuatro enfoques generales:

- (1) **Biológico**
- (2) **Comportamental o basado en el aprendizaje**
- (3) **Cognitivo-social**
- (4) **Basado en las diferencias individuales.**

(1) Enfoque biológico

1) La cuestión evolucionista

- a) Pautas comunes en humanos de utilidad en nuestra evolución: mecanismos autorreguladores (homeostasis, feedback negativo...)
- b) Determinación genética de algunas conductas motivadas, comparar gemelos monocigóticos, dicigóticos, o niños adoptados con sus padres biológicos y de adopción.
- c) Evolución de determinados motivos por selección natural (p.e. miedo a serpientes, atracción sexual...)
- d) Motivo último: optimización de la aptitud inclusiva (representación de genes en generaciones futuras) [libro para leer: el gen egoísta]

2) Bases biológicas de la conducta motivada

- a) Identificar las bases biológicas de tu conducta
- b) Base genética en algunos rasgos de personalidad: extroversión y búsqueda de sensaciones.
- c) Estudios sobre las bases del refuerzo:
 - a. Centros del placer: Áreas del cerebro (hipotálamo lateral).
 - b. Sustancias químicas de auto-estimulación: DA y endorfinas.
- d) Estudios sobre el concepto de activación:
 - a. Aspectos energéticos de la conducta motivada
 - b. Papel de la formación reticular.
 - c. Baja correlación entre medidas fisiológicas básicas y el fraccionamiento direccional de la respuesta (el movimiento es en direcciones distintas, determinadas, con unas condiciones físicas concretas, pero la variable moduladora es la activación, no las condiciones físicas). (la activación es inespecífica).
 - d. Sistema de activación y sistema de inhibición conductual (mecanismos de reducción de activación).
 - e. Relación nivel de activación y rendimiento.
 - f. Modelos de activación multidimensional.

(2) El enfoque comportamental o del aprendizaje

Teorías y estudios sobre recompensa e incentivo

Recompensa: cualquier objetivo ambiental atractivo que sigue a una conducta, haciendo incrementar la probabilidad de repetición (refuerzo). (después)

Incentivo: cualquier objetivo ambiental cuya anticipación provoca aproximación o evitación del mismo (antes).

E.g.: EC anticipado a la descarga eléctrica define miedo; si es antes de comida define esperanza; si anticipa la retirada de comida frustración (operacionalizar la motivación).

Teoría del proceso oponente

- ❖ Los estímulos modifican las propiedades hedónicas, no sólo por asociación, también por su repetición a lo largo del tiempo.
- ❖ Regulación homeostática del estado afectivo del organismo: un estímulo ambiental provoca un estado hedónico (afectivo) de signo opuesto que contrarresta sus efectos. Mientras dura el estímulo están presentes ambos estados, el desencadenado directamente por el estímulo (estado A) y el desencadenado como reacción del propio organismo (estado B). [Se activa un mecanismo compensatorio], B compensa A
- ❖ Con la exposición repetida a un mismo estímulo (sus adictivos) afectivo, cada vez es más fuerte el **estado B**. Un estímulo afectivo placentero cada vez genera menos placer y cada vez es mayor el displacer que causa su ausencia (cambio en fuerza relativa de A y B relacionado con mantenimiento de conducta adictiva).

(3) El enfoque Cognitivo-Social

Esquema básico:

Estímulo → cognición → conducta

Aspectos relevantes

- ❖ El procesamiento activo de la información actual.
- ❖ Formación de estructuras cognitivas o representaciones genéricas acerca del mundo obtenidas de nuestra experiencia.
- ❖ Determinadas estructuras cognitivas (planes, atribuciones, expectativas, etc...) afectan a la conducta motivada.

Papel de la Cognición en la Conducta Motivada

- ❖ Doble influencia: el constructo activado ejerce efectos de **priming** sobre el procesamiento de la información entrante sobre la conducta.
- ❖ Estos procesos mentales no tienen por qué ser conscientes.
- ❖ Cinco grupos de teorías cognitivas:
 - 1) Teorías de feedback negativo (metas y planes)
 - 2) Teorías de la expectativa-valor
 - 3) Teorías de la atribución
 - 4) Teorías de motivación de competencia personal y crecimiento
 - 5) Teorías del Self y autorregulación

1) Teorías de feedback negativo: planes y metas

A) Planes

- Plan de acción: se origina al detectar discrepancia entre la información procesada y algún estándar interiorizado. Discrepancia entre **estado actual** y **estado ideal**.
- La ejecución del plan se ajusta a la denominada unidad TOTE (Test, Operate, Test, Exit).
- Hay criterio de referencia, comparador y dispositivo corrector que regulan la conducta de forma rutinaria, dirigiéndola.

B) Metas

- Meta: cualquier incentivo que una persona está motivada a conseguir.
- Elemento clave: **compromiso** con la meta que se desea alcanzar.

1.1 Teorías de consistencia cognitiva: la disonancia cognitiva

- ❖ Se produce cuando la persona cae en una inconsistencia entre sus creencias y su conducta.
- ❖ Dos formas de reducir la disonancia:
 - Añadir nuevos elementos cognitivos
 - Restar importancia a las cogniciones disonantes

5) Teorías de Self y autorregulación

- ❖ El auto-concepto. Representación mental que uno tiene de sí mismo (el self).
- ❖ Doble relación teórica del autoconcepto con motivación:
 - Discrepancia entre **self** actual y **self ideal**.
 - Motivo de consistencia: buscar información congruente.
- ❖ Autorregulación
 - La persona tiene una representación mental de un estado deseado.
 - Concepto clave: **intención**. Implica compromiso con un determinado curso de acción.
 - Cuando surgen obstáculos, varias estrategias **autorreguladoras** pueden ponerse al servicio de la intención en curso.

4) El enfoque de las diferencias individuales

Cuatro orientaciones diferentes:

- 1) Orientación biológica: temperamento, arousal, extraversión, impulsividad y búsqueda de sensaciones.
- 2) Orientación social: necesidades de logro, afiliación y poder.
- 3) Orientación evolutiva: procesos de maduración o evolutivos (ciclo vital) y organización jerárquica de necesidades.
- 4) Orientación factorialista: dimensiones básicas de la personalidad, estructura de los rasgos.

“Motivación Intrínseca” → necesidad de explorar el entorno, la curiosidad y el placer que se experimenta al realizar una actividad sin recibir una gratificación externa directa.

- ❖ El desarrollo de la actividad en sí constituye el objetivo y la gratificación suscitando sensaciones de competencia y autorrealización. (Esto ocurre desde el nacimiento y permanece a lo largo de la vida, se hace más compleja, se va aprendiendo, pero la curiosidad, la necesidad... eso permanece).
- ❖ Está íntimamente vinculada con nuestras características como humanos, esa motivación intrínseca permanece aunque la meta no se halla conseguido.
- ❖ El control del comportamiento radica en la propia persona que realiza la actividad.

- ❖ Somos inherentemente activos: exploramos, jugamos, resolvemos misterios, aceptamos desafíos, construimos y organizamos.
- ❖ La conducta intrínseca motivada se realiza únicamente por el interés y el placer de realizarla.
- ❖ La motivación intrínseca se basa en una serie de necesidades, la necesidad de causación personal (las personas necesitamos tener control, que podemos actuar para cambiar las cosas), afectividad y curiosidad.
- ❖ Estas conductas que están intrínsecamente motivadas resultan adaptativas para mejorar (dominar el entorno).
- ❖ Cuando las personas actúan por su curiosidad, competencia y auto-determinación y logran dominio sobre su entorno, sienten emociones positivas (interés y placer). (e.g.: niños que ven una película muchas veces).

Conductas Intrínsecamente Motivadas

(a) Menores

- ❖ Experimentar nuevas sensaciones (vistas, olores, tacto...) y aprender consecuencias y límites de sus acciones.
- ❖ El uso de las capacidades sensoriomotoras es placentero en sí.
- ❖ A nivel cognitivo se producen nuevas e interesantes situaciones imaginarias (la curiosidad se amplía con lo simbólico, de ahí los cuentos, las historias...)
- ❖ El bebé explora, el niño juega y el adulto aplica las habilidades desarrolladas (el adulto también juega y explora).

(b) Adultos

- ❖ Incluye exploración, investigación, el enfrentarse a desafíos y le proporciona un feedback, lo que le da información y le asegura que es competente, persistencia y reenganche.
- ❖ Ante una actividad se decide si es nueva, interesante y si provoca curiosidad, si es así, se explora y manipula.

Conclusión: Si la actividad supone un reto y ofrece feedback de competencia: se convierte en actividad intrínsecamente motivada.
e.g.: aumentar la dificultad del juego.

- ❖ Si la actividad sigue siendo un reto y aporta feedback de competencia entonces se volverá (reenganchará) a esa actividad.

Orientaciones Motivacionales Intrínsecas y Extrínsecas

- ❖ Si se realiza una actividad sin más razón que el propio hecho de desempeñarla: **orientación motivacional intrínseca.**
- ❖ Si se realiza una actividad para satisfacer motivos que no están relacionados con la actividad en sí: **orientación motivacional extrínseca.**

Los costes ocultos de la recompensa

- ❖ En general, la recompensa tiene un efecto negativo sobre la motivación futura de la persona.

RELACIÓN MOTIVACIÓN INTRÍNSECA Y EXTRÍNSECA

- ❖ Las recompensas pueden perjudicar la motivación interna cuando ésta presenta niveles elevados de premios.
- ❖ Disponemos de 2 fuentes de gratificación: **Interna** y **Externa**; ambas suficientes para producir la conducta. Se da prioridad a una de ellas, por lo general favoreciendo la gratificación externa por ser más inmediata y comprobable.
- ❖ Dos más de influencia de las recompensas sobre la motivación intrínseca da: **Disminuyéndola** (se percibe cambio de locus de control, de interno a externo: función de control), o **Incrementándola** (la recompensa ofrece información de la competencia personal: función informativa).

Factores para que las recompensas reduzcan la motivación intrínseca

- La expectativa de recompensa:
 - Si no se espera la recompensa, independientemente de si se da o no, ésta no reducirá la motivación intrínseca.
- Lo destacado de la recompensa:
 - Tienen que destacar mientras realiza la tarea (la persona lo sabe) si no es destacada, no reducirá la motivación intrínseca.
- Si la recompensa es tangible
 - Tangibles (dinero, premios, comida...) tienden a producir un descenso, mientras que las no tangibles (elogios, dar ánimos) no la producirán.

Motivación Intrínseca, Recompensas y Aprendizaje

- ❖ La orientación motivacional extrínseca interfiere en el proceso de aprendizaje.
- ❖ Generalmente la recompensa distrae la atención del proceso de aprendizaje hacia las conductas necesarias para obtenerla.
- ❖ Las recompensas hacen que se pase de intentar establecer dominio a conseguirlas cuanto antes. (Realizar un trabajo rápido, para que me puntúen, en vez de predominar el interés por la buena nota...)
- ❖ Las personas **extrínsecamente** motivadas suelen elegir tareas fáciles que aumentan las probabilidades de recibir recompensas rápidas.
- ❖ Durante el desempeño de tareas las personas extrínsecamente motivadas son más proclives a tonos emocionales negativos que las intrínsecamente motivadas. (e.g.:frustración) [Esto tiene relación con la “orientación de meta”].
- ❖ En las orientaciones motivacionales extrínsecas el aprendizaje conceptual es peor (p.e.: aprender lo justo para sacar buena nota).
- ❖ Se suele poner fin a la actividad recompensada cuando se obtiene el producto necesario.

Aspectos Positivos de los Procesos de Motivación Extrínseca

- ❖ Son adecuados cuando la motivación intrínseca inicial es bastante baja. (lo difícil es hacer que se mantenga la motivación cuando se retira la recompensa).
- ❖ Antes de usar recompensas, es recomendable buscar maneras de aumentar el valor intrínseco de la actividad.
- ❖ Cuando la probabilidad de que la persona participe en una actividad ya es alta, las recompensas son innecesarias para que se inicie o repita la tarea. Se corre el riesgo de que la motivación intrínseca pase a extrínseca.
- ❖ Las orientaciones motivacionales intrínsecas son adecuadas cuando escasean las recompensas.

Actividades Intrínsecamente Recompensantes

- ❖ Hay características de actividades que las hacen intrínsecamente motivantes: algunas son más interesantes y placenteras que otras.
- ❖ Si al realizar una tarea nos percibimos competentes, autodeterminantes y nos resultan curiosas, la tarea es inherentemente satisfactoria, así que tenderemos a repetirla.

Características de la actividad motivante

➤ **Complejidad, novedad e imprevisibilidad**

- Empleamos más tiempo observando estímulos complejos, nuevos e imprevisibles.
- **Principio de la Complejidad Moderada:** figuras muy complejas provocan demasiada incertidumbre y conflicto perceptual, mientras que las sencillas no provocan lo suficiente. Un grado medio de incertidumbre y conflicto perceptual es intrínsecamente interesante y perceptualmente agradable.
- Estímulos y acontecimientos nuevos provocan curiosidad y exploración.
- A medida que desaparece la novedad también lo hace la actividad exploratoria.
- La complejidad, la novedad y la imprevisibilidad, provocan curiosidad e interés, y llevan a la exploración, la investigación y la manipulación.

➤ **Reto Óptimo**

- Estudio del “flow” (flujo): un estado de concentración en el que se da una implicación absoluta en una actividad.
- Las personas se esfuerzan por ser agentes causales, **foco primario de causación**, o iniciadores de su conducta. Nos resistimos constantemente a controles extrínsecos (DeCharms, 1968).
- Importancia de las elecciones personales, de la voluntariedad en la decisión.
- Las personas auto-determinadas se ven a sí mismos como iniciadores de su propia conducta; seleccionan los resultados deseados y escogen una línea de actuación que lleve a lograrlos (autonomía).

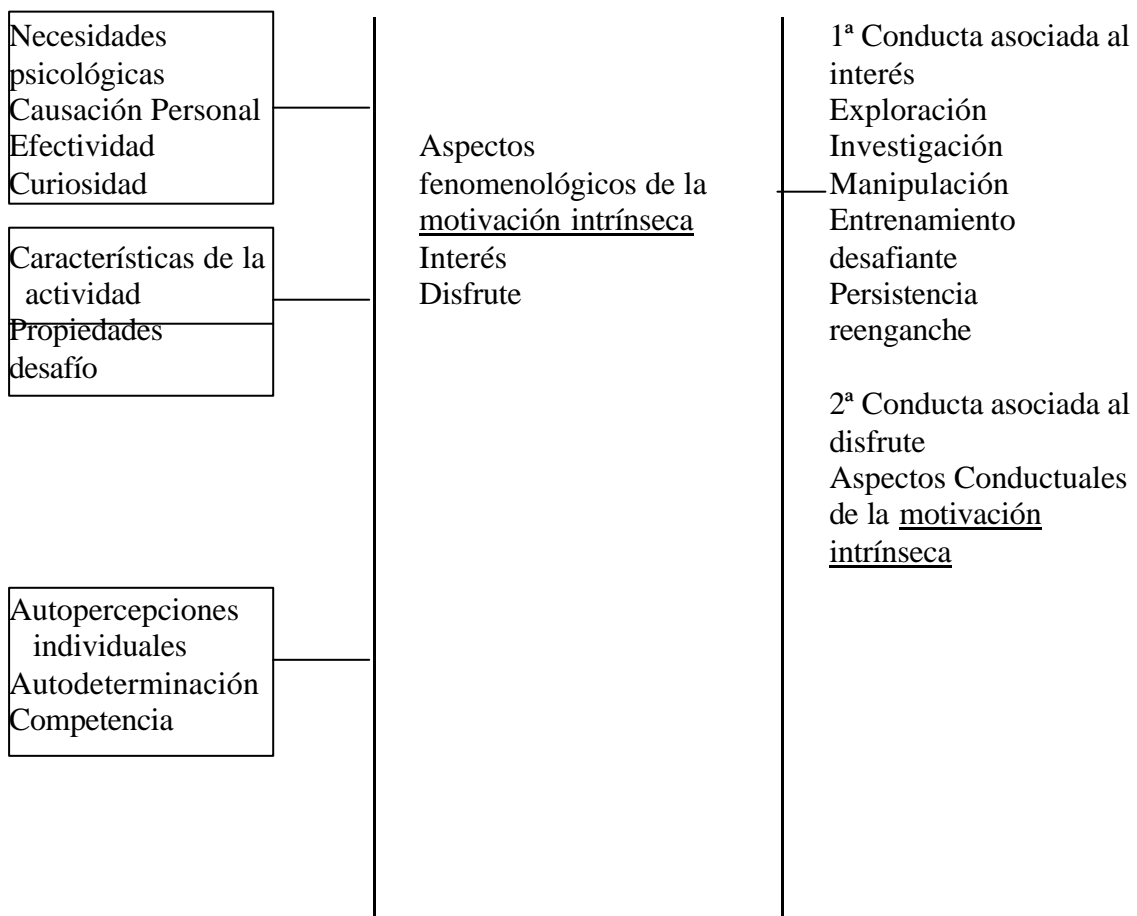
Influencia Social en la autodeterminación y la competencia

Las condiciones sociales ejercen presión para que se hagan ciertas elecciones.

- ❖ Intimidar para que se realice una tarea, aún con la promesa de recompensa atractiva, suele hacer que la percepción de por qué se realiza la tarea pase a ser auto-determinada a ser determinada por los demás.
- ❖ La auto-determinación también puede ser favorecida dando posibilidades de tener elección. Las personas que pueden elegir lo que pueden hacer y por cuánto tiempo muestran más motivación intrínseca.
- ❖ Competencia y autodeterminación están vinculadas. La Competencia se tiene que dar en el contexto de auto-determinación para influir en los procesos motivacionales intrínsecos.
- ❖ La competencia aumenta la motivación intrínseca cuando haya responsabilidad personal pero no cuando no la hay.

Resumen

Fuentes y aspectos fenomenológicos/conductuales de la motivación intrínsecos



La motivación de expectativa

- ❖ Si esperamos que nuestros esfuerzos por adaptarnos sean inútiles tenderemos a rendirnos y a comportarnos de una manera apática.
- ❖ Si esperamos que nuestros esfuerzos de enfrentamiento sirvan para controlar nuestro entorno entonces continuaremos con ellos y actuaremos activamente para modificar el entorno.

¿Qué es expectativa?

- ❖ Estructura de conocimiento basada en la experiencia previa.
- ❖ Evaluación subjetiva de la probabilidad de alcanzar una meta concreta
- ❖ Lo que permite predecir la probabilidad de que se produzca un acontecimiento o una consecuencia.

Tipos de Expectativa

A) Expectativa de eficacia

- ❖ Que se refieren a uno mismo. Cuánto eficaz creo que puedo ser ante esta demanda.

B) Expectativa de resultado

- ❖ Estimación sobre la probabilidad de que la conducta una vez realizada tenga ciertas consecuencias sociales, físicas y autoevaluadas.

Fecha: 8-marzo de 2004-03-08

Expectativas de eficacia

Positivas

Cuando se espera poder realizar una conducta adecuadamente, se está dispuesto a participar en actividades que implican tales conductas, a desplegar los esfuerzos necesarios para cumplir con los retos que se presentan y a persistir si se presentan obstáculos. e.g. expectativa positiva con comprender una materia, persistiré en el estudio, intentaré resolver los obstáculos.

Negativas

Cuando se espera no poder realizar una conducta de manera exitosa no se está dispuesto a participar en actividades que requieran tales conductas, nos esforzamos menos y conformamos con resultados mediocres antes de acabar y nos rendimos si se presentan obstáculos. (confirman nuestras expectativas, los obstáculos) hay que regular las expectativas en el ámbito clínico, fijarlas positivamente. (inicio de manejo de automóvil, al primer obstáculo tiende a abandonar).

Origen de las expectativas

Es importante saber el origen de las expectativas para saber cómo intervenir.

1) Experiencia directa

- Es la mayor fuente de expectativas de eficacia.
- Si se evalúa que una conducta se ha realizado exitosamente aumenta la eficacia percibida.
- Si se juzga que una actividad no ha sido realizada exitosamente: baja la eficacia percibida.
- La importancia que tiene el rendimiento individual en cuanto a las expectativas de eficacia futuras depende de la fuerza de las expectativas que ya tiene la persona. (si desde que era niño le han dicho que era inútil tendrá más difícil generar expectativas positivas, pero las experiencias de futuro se pueden cambiar)
- En la medida en que la expectativa de eficacia no es firme, los fracasos recientes serán predictivos de los juicios de eficacia futuros, en términos probabilísticos. (no basta con no experimentar fracaso, porque sino las expectativas de eficacia no serán sólidas, así que ante un fracaso es más probable que tenga expectativas futuras negativa).

2) Experiencia indirecta

- Puede ser incrementada observando cómo otras personas realizan la conducta con éxito (“si ellos lo pueden hacer yo también”).
- Observar incapacidad de otro para realizar la conducta puede reducirla (“si ellos no lo pueden hacer, ¿por qué yo sí?”).
- El grado en que afecta depende de 2 factores:
 - Mayor similitud percibida observador-actor: mayor impacto.
 - Menos experiencia del observador con la conducta observada: mayor impacto (poca experiencia en que basar el juicio).

3) Persuasión verbal

- Consiste en convencer a otro de que puede realizar una conducta a pesar de su auto-evaluación de ineficacia.
- Dar ánimos: manera de persuadir para que se fijen en habilidades potenciales e ignorar sus deficiencias y sus fracasos anteriores. (para que funcione tiene que ser verdad, que se traduzca en un comportamiento exitoso)
- Si es efectiva: probable que espere realizar una conducta con éxito, y despliegue y mantenga un mayor esfuerzo. Se cambia la concepción de eficacia a eficacia general, no ser eficaz siempre.
- La efectividad de la persuasión queda en entredicho si se contradice con la experiencia directa (*feedback* de rendimiento discrepante).

4) Estado fisiológico (su percepción)

- Fatiga, falta de aliento y dolor, son señales de ineficacia física. (si te ves eficaz para la recogida de aceituna y a las 2 horas te duele todo te percibes menos eficaz que antes).
- La activación del sistema nervioso autónomo (SNA) indica tensión, miedo y estrés y, por ende, ineficacia. (sudas, te pones nervioso, te estresas ...)
- La ausencia de fatiga, dolor, nerviosismo y activación del SNA, incrementa la sensación de eficacia.
- Dirección causal bidireccional ineficacia-activación fisiológica: ineficacia produce mayor activación, que es señal de ineficacia.

Expectativas de resultado

<<Si hago la conducta X bien entonces obtendré el resultado Y>>

- Tienen más tendencia a perseguir metas (dirección) los que creen que las podrán conseguir.
- Las expectativas de resultado también se suelen explicar en términos probabilísticos (intensidad). (se suele hacer grosso modo, es difícil, probable que lo haga...).
- Cuatro factores determinantes:
 - El feedback del resultado
 - La dificultad de la tarea
 - La información derivada de las comparaciones sociales
 - Las diferencias de personalidad

i. El feedback del resultado

- Experiencia fracaso/éxito en realización de una tarea es muy importante para adquirir/cambiar una expectativa de resultado.
- Evaluación del éxito/fracaso: puede ser subjetiva u objetiva (y siendo objetiva debe ser subjetivamente aceptada).

ii. Dificultad de la tarea

- La evaluación de la dificultad depende de sus características específicas y destacadas.
- Las características difíciles llevan a expectativas de éxito bajas; las fáciles llevan a expectativas de éxito altas.

iii. Información de la comparación social

- Observación de los resultados obtenidos por otros en la misma tarea.
- Al realizar una actividad casi siempre se es consciente de que existe una norma grupal de éxito/fracaso en ella.

iv. *Factores de personalidad.*

- Necesidades de logro:
 - Alta: sobreestimar posibilidades de éxito...
 - Baja: subestiman posibilidades de éxito.

Teoría Expectativa x Valor

Expectativa (de resultado)

X

valor

- Valor: satisfacción que la persona puede potencialmente derivar de un estímulo ambiental.
- Valor positivo: una persona prefiere tenerlo a no tenerlo.
- Valor negativo: una persona prefiere no tenerlo a tenerlo.

Determinantes del valor

- 1) Valor intrínseco: afecto positivo derivado del hecho de realizar la actividad (aficiones, actividad sexual...)
- 2) Valor de <<difícultad>>: placer al dominar una actividad que exige mucha habilidad (escalar, ser líder de un grupo,...).
- 3) Valor <<instrumental>>: satisfacción por cumplir tarea necesaria para la obtención de una meta futura más importante (examen de conducir, entrevista de trabajo,...).
- 4) Valor <<extrínseco>>: placer por consecuencias reales de la actividad (nómina, premio,...).
- 5) Valor <<cultural>>: ser admirado por la sociedad (cantante, ayudar a necesitados,...)

Tendencia conductual: Fuerza

$$\text{Fuerza} = \text{Expectativa} \times \text{Valor}$$

Tendencia conductual de aproximación o evitación a los objetos del entorno resultante de la combinación de expectativas y valores.(Vroom).

- Cuanto mayor es el producto de las expectativas de éxito por el valor del objeto-meta en una persona, más intensa será su motivación (fuerza) por acercarse a ella.
- Cuanto menor es el producto de las expectativas de éxito por el valor del objeto-meta, más intensa será la motivación de la persona por alejarse de ella.
- Si el valor de la expectativa o del valor es cero, la fuerza también será de cero.

Indefensión Aprendida

- Por exposición repetida a un acontecimiento en concreto se aprende hasta qué punto sus conductas influyen o no en los resultados de ellos.
- Cuando aprenden que los resultados no dependen de sus conductas voluntarias desarrollan una <<indefensión aprendida>>: estado psicológico que resulta cuando una persona percibe que los acontecimientos que se dan en su entorno son incontrolables (Seligman).

DÉFICITS EN LA INDEFENSIÓN APRENDIDA

Déficits motivacionales

- Disminución de la voluntad de iniciar cualquier respuesta de evitación.
- Disminución en la emisión de respuestas voluntarias.

Déficits cognitivos

- Disposición cognitiva pesimista: Existe la creencia de que los resultados no dependen de las acciones (imposibilidad de control).
- Dificultades en aprender que esta experiencia no siempre se dará en el futuro.
- Se generaliza a situaciones ajenas a la situación en la que se produjo la contingencia respuesta-resultado.
- La habilidad para aprender futuras contingencias de respuesta-resultado quedan mermadas.

Déficits afectivos

- Alteraciones emocionales: depresión, apatía, ansiedad... (si las expectativas de capacidad de uno mismo es casi nula cualquier cosa supone una amenaza, y eso produce mucha ansiedad)
- En situaciones traumáticas, la respuesta típica es el miedo.
- Si las respuestas producidas por el miedo no son productivas, se pasa a conductas depresivas. (si no se resuelve el problema se deprime)
- Cuando la persona se convence de que no puede hacer nada para escapar del trauma, la expectativa que surge hace que esté emocionalmente apática y deprimida.

Indefensión Aprendida y Muerte Repentina

- Una consecuencia afectiva terrible de la indefensión aprendida es la muerte repentina.
- Se crea una sensación de <<desesperanza>> y de <<rendición>>.

Ejemplo: la probabilidad de muerte durante el proceso de duelo -tiempo que sigue la muerte de un cónyuge- es superior en un 40% a la probabilidad de muerte donde no hay duelo.

Ejemplo: la indefensión suprime las células de defensa contra las infecciones tales como las células asesinas naturales y los linfocitos T.

Conclusiones de la investigación sobre indefensión aprendida

- La indefensión aprendida es de naturaleza **cognitiva**, es decir, de una expectativa de independencia respuesta-resultado.
- La expectativa de incontrolabilidad, y no la expectativa de fracaso es lo que produce los déficits observados.
- La imprevisibilidad produce déficits:
 - En la mayoría de experimentos con humanos los acontecimientos incontrolables son también imprevisibles.
 - Previsibilidad atenúa déficits producidos por la indefensión aprendida.
 - Para que se produzcan déficits: incontrolabilidad debe coincidir con imprevisibilidad.

22 de Marzo 2004

Depresión e indefensión

- Las causan expectativas similares: se espera que ocurran cosas malas y que no hay nada que pueda hacer para evitarlo.
- Similitudes: causas (creencia generalizada de que dar una respuesta no tendrá efecto), síntomas (pasividad, baja autoestima, falta de apetito) y estrategias terapéuticas (dejar pasar el tiempo, estrategias cognitivas).
- Depresión: concepto más amplio. Implica causas y síntomas bioquímicos, somáticos y cognitivos, no necesariamente asociados a la indefensión aprendida.
- Deprimidos: tienden a ver acontecimientos de vida menos controlables que los no-deprimidos.
- Depresión relacionada con incapacidad cognitiva de ver que se tiene control sobre las consecuencias vitales.

Depresión e indefensión: Teoría de Alloy y Abramson

- Depresivos ven la realidad, los no-depresivos la juzgan erróneamente.
- “Ilusión de control” de no-depresivos: sobreestima el control que tienen sobre los acontecimientos vitales.
- Independientemente perder/ganar, depresivos aciertan en juicios sobre control que tienen de las tareas, incluso cuando es escaso.
- Los no depresivos sólo reconocían bajo grado de control en condición de fracaso. En condición de éxito los no-depresivos mostraron fuerte ilusión de control (sobreestimarlos).
- Deprimidos tienen mayor tendencia a indefensión por percibir menos control sobre el ambiente del real, son los no-depresivos los que se

engañan con que tienen más control sobre los acontecimientos vitales de lo real.

Holgazanería Aprendida

¿Puede producirse indefensión por acontecimientos incontrolables positivos?

¿Qué pasa cuando se reciben recompensas de forma continua y aleatoria?

Ejemplo (animales): palomas que aprenden que sus recompensas eran gratis y por lo tanto no tenían que trabajar para conseguirlas.

Ejemplo (niños): el que se ve rodeado de atención, juguetes y chucherías (aprenden que no necesitan hacer nada para conseguir lo que quieren).

Ejemplo (adultos): persona muy atractiva que recibe atención y alabanzas continuamente, independientemente de cualquier esfuerzo que pueda poner de su parte.

CRÍTICAS SOBRE LA INDEFENSIÓN

- Explicación alternativa de por qué las personas <<se rinden>> ante las consecuencias incontrolables; se está *motivado* para quedarse pasivos.
- Las personas están motivadas para quedarse pasivas si creen que una respuesta activa empeoraría la situación.
- Pasividad: entendida como respuesta estratégica de enfrentamiento y no como déficit motivacional.

TEORÍA DE LA REACTIVIDAD

(J. Brehm)

¿Por qué a veces los niños hacen lo contrario de lo que se les dice?

¿Por qué a las personas les puede disgustar recibir un favor?

- Las personas desean tener libertad de decidir qué conducta van a realizar y en qué momento. Cualquier sugerencia, instrucción o favor, por bienintencionado que sea, puede llegar a entorpecer esa libertad de decisión.
- Intentamos restablecer la libertad de decisión amenazada.
- Reactividad: intentos psicológicos y conductuales por recuperar una libertad amenazada o eliminada.

Reactividad e indefensión aprendida

- La percepción de amenaza a la libertad y la percepción de un resultado incontrolable están asociadas.

23- marzo- 2004

-Teoría de la reactividad:

- Se siente reactividad sólo si se espera tener control sobre las consecuencias de la conducta.
- Frente a una pérdida de control, las personas se vuelven activas y hasta hostiles y agresivas.

Ambas teorías se basan en las reacciones que tiene la gente ante consecuencias incontrolables.

Modelo integrativo de la Tª Reactividad e Indefensión

Aprendida

(Wortman y Brehm, 1975)

- Si se espera ser capaz de controlar las consecuencias importantes, la exposición a consecuencias incontrolables provocará reactividad. (como en el 11-M, que después del atentado unas semanas más tarde aparece la apatía, pero al principio hay una reactividad, rabia e ira).
- Con exposiciones repetidas a una situación incontrolable aprende que cualquier intento de control es inútil.
- Cuando se convence de que conductas reactivas no cambian la situación incontrolable, aparecerá la pasividad de la indefensión.

(matizaciones del proceso descrito):

- En la medida que se perciba que la conducta puede incidir en resultados, las conductas reactivas persisten.
- Sólo cuando se percibe independencia de respuesta-resultado (o pérdida inequívoca de libertad) se muestra indefensión. (mientras la persona perciba que todavía puede hacer algo la indefensión no aparece).
- La cantidad de exposición previa a problemas imposibles de resolver está asociada tanto a reactividad como a indefensión. (no sólo es histórico sino también generalizador, si en algunos momentos me he percibido indefenso se generaliza a otras situaciones).
- La reactividad se asocia con la mejora del rendimiento mientras que la indefensión con su empeoramiento.

Atribuciones: aspectos generales

- Buscamos descubrir por qué ocurren ciertos acontecimientos.
- Afecta a: emociones, previsiones de futuro y deseos de encontrarnos con acontecimientos futuros.
- Distintas atribuciones producen estados emocionales, cognitivos y motivacionales distintos.
- Resultados predecibles no suelen necesitar atribuciones. Trabajamos cognitivamente para averiguar las causas de resultados inesperados (fracaso cuando se espera éxito y viceversa).
- Las atribuciones inciden en indefensión aprendida: algunas explicaciones de por qué algún acontecimiento es incontrolable producen carencias de indefensión. (determinadas atribuciones pueden contribuir a aumentar la percepción de incontrolabilidad).
- Desajuste entre consecuencia esperada y real. Produce estado de incertidumbre incómodo que nos esforzamos por resolver.
- Las atribuciones son una manera de resolver esa incertidumbre cognitiva.

DIMENSIONES CAUSALES DE LA ATRIBUCIÓN

➤ Dimensiones básicas –(dicotómicas)

- 1) Dimensión interna-externa (foco de causalidad)
- 2) Dimensión estable-inestable (consistencia o estabilidad)
(al cruzar 2 hay 4 estilos atribucionales básicos)

- Causas internas y estables producen atribuciones de **habilidad**.
- Causas internas pero inestables producen atribuciones de **esfuerzo**.
- Causas externas y estables producen atribuciones de **dificultad de tarea**.
- Causas externas e inestables producen atribuciones de **suerte**.

En relación con los **éxitos** las atribuciones más adecuadas son las **internas**, da igual si es estable o inestable.

En relación con los **fracasos** las atribuciones más adecuadas son las **inestables**, da igual si es interna o externa. (que implique posibilidad de cambio).

Tercera dimensión: Globalidad, atribuciones globales o específicas (la causa o el acontecimiento está presente en muchas situaciones distintas, o que está sólo en esa situación).

Las atribuciones funcionan a posteriori, es importante porque nos permite ver las cosas en un sentido que nos ayude a sentirnos mejor y a sentirnos motivados, ya que el hecho ha ocurrido y no se puede cambiar. Las personas utilizamos las atribuciones para intentar funcionar mejor, están sesgadas para ayudarnos (igual que en las expectativas el sesgo de control).

ERRORES Y SESGOS DE LA ATRIBUCIÓN

(A) Error de atribución fundamental

- Tendencia a atribuir la conducta de la persona a factores de personalidad, internos (p.e.: “gana mucho porque es inteligente”).
- Se aplica tanto a la atribución de fallos a los demás y a las características positivas. (cuando es referido a uno mismo) (pero si es a los demás incluye lo positivo y negativo).
- Es reversible: cuando a un observador se le pide que preste mucha atención a la situación en la que está actuando la persona entonces tiene la misma probabilidad de atribuir la conducta de la persona a un factor de personalidad como a un factor de la situación.
- Parece que se debe a un sesgo perceptivo motivacional.

24-marzo-2004

(B) Error actor-observador

- Buscamos causas en la situación (externas) para explicar nuestras propias conductas mientras que nos referimos a causas de personalidad (internas) para explicar la de los demás.

- Es reversible: si a un observador se le pide que empatice activamente con el actor, entonces ambos atribuirán la conducta del actor a causas de la situación.

(C) Sesgo egoísta

- Normalmente, hacemos atribución interna después de un éxito y externa después de un fracaso (p.e.: ejecutivo con éxito cree ser rico por habilidad personal, no por suerte o circunstancias propicias).
- Explicación motivacional: fuerte deseo de proteger nuestra autoestima.
- La atribución causal de resultados negativos (p.e.: fracasos) a carencias personales se relaciona con la depresión, lo apoya la función protectora de este sesgo.

El sesgo egoísta está relacionado con la percepción de control.

(C.1) El sesgo egoísta y la ilusión de control

- La ilusión de control es un fenómeno de atribución.
- Por sesgo egoísta se tiende a ignorar la información negativa referida al *self*, a filtrar la información entrante distorsionándola en dirección positiva.
- Se usa el sesgo egoísta para interpretar la información negativa de la manera menos amenazadora posible.
- Atribuir fracaso a causa externa permite prescindir de implicaciones para el *self*, haciendo que la culpa de resultados negativos sea de los demás, de la mala suerte o del entorno en general.
- Si se internaliza el éxito y externaliza el fracaso, el autoconcepto es de mayor control sobre los resultados de conducta del que realmente se tiene, aunque se use excusas, negociaciones y auto-engaños.
- Depresivos: no vulnerables a ilusión de control, no hacen atribuciones relacionadas con sesgo egoísta. No están motivados a proteger autoestima: es tan baja que los mecanismos de auto-engaño no actúan.
- Es necesaria la autoestima y desear protegerla para que se manifiesten el sesgo egoísta y la ilusión de control.

EFFECTOS DE LA ATRIBUCIÓN EN OTRAS VARIABLES MOTIVACIONALES

Teoría de la expectativa x valor

- Las atribuciones afectan a la expectativa que tiene la persona de éxito futuro (**expectativa**) además de a lo atractiva que le resulte esa tarea (**valor**).
- Los cambios de expectativa dependen de la estabilidad de la causa (estable-inestable) que explica el resultado. (si las atribuciones son muy estables las expectativas también tienden a serlo)
- Cambios de valor dependen del foco (interno-externo) de la causa que explica el resultado.

- La tendencia a acercarse a una meta concreta es producto de expectativa de éxito y del valor que se le asigna. Atribución como mecanismo cognitivo mediante el cual expectativas y valores cambian con el tiempo.

Atribuciones: Efecto sobre las Expectativas

- Atribuciones **estables** de **éxito** aumentan expectativas de **éxito** futuro. Atribuciones **estables** de **fracaso** reducen expectativas de **éxito** futuro.
- Atribuciones **inestables** no afectan a **expectativas**: no se espera que la causa del resultado sea un factor que determine el resultado de futuros intentos.

Atribuciones: Efectos sobre el Valor (capacidad para atraer o repeler)

Éxito feliz. Fracaso frustrado o triste.

Ciertas atribuciones están relacionadas con ciertas emociones:

- Atribuciones internas (p.e.: habilidad, esfuerzo): orgullo después de éxito y vergüenza después de fracaso.
- Tras orgullo del éxito, se valora más la actividad que si hay experiencia de vergüenza, que hará que se valore menos.
- Atribución externa no afecta el valor dado a actividad porque la causa del resultado está fuera del self: no elicitán emociones de orgullo y de vergüenza.

Atribuciones: Efectos sobre la Indefensión Aprendida

No siempre se desarrolla indefensión después de aprender que no hay nada que hacer para evitar un acontecimiento aversivo.

Modelo Revisado de Indefensión Aprendida

(Abramson, Seligman y Teasdale, 1978)

- Incluye análisis atribucional que se hace de las causas de la no-contingencia. Después de acontecimientos aversivos se puede llegar a estado psicológico de indefensión o no.
- Dimensiones atribución relacionadas con Indefensión Aprendida.
 - Atribuciones estables-internas de los acontecimientos negativos suelen producir indefensión.
 - Cuando se percibe que un resultado es incontrolable, se pregunta si la causa es aplicable a todas las situaciones de la vida (general) o si se limita a esta circunstancia únicamente (específica).
 - Atribuciones generales de resultados negativos producen deterioros cognitivos inmediatos y más tarde indefensión.

Estilos de Atribución en Menores

Orientación hacia el dominio (OD)
Orientación hacia la indefensión (OI)

- Ante **fracaso**: OD persisten y OI se rinden.
 - OI lo explican con atribuciones de poca habilidad (estable e interna), no sujeta a cambios por esfuerzo o persistencia. Ven fracasos como imposibles de controlar y superar.
 - OD no suelen hacer atribuciones de poca habilidad. Se dan auto-instrucciones que sirven de estrategias para superarlos. Ven sus fracasos como consolables y por lo tanto superables.
 - OI se fijan en la causa del fracaso (poca habilidad). OD se fijan en sus soluciones. (Lo importante no es el problema sino la solución) (pasa del no puedo al cómo lo resuelvo).
- Ante el **éxito**:
 - OI subestiman su rendimiento. No hacen atribuciones de habilidad, ni esperan que continúen en el futuro.
 - OI encuentran razones para descartar, negar o encontrar excusas para sus éxitos.

Estilo explicativo pesimista

- Estilo explicativo: variable cognitiva que refleja cómo explicamos las causas de cosas negativas que pasan (atribuciones externas, inestables y generales).
- Relación estilo explicativo pesimista con otras variables:
 - Problemas de salud (correlación positiva entre estilo pesimista y niveles de salud malos, a partir de cierta edad es una variable predictiva para niveles de salud en etapas posteriores).
 - Fracaso académico
 - Problemas de relación social
 - Problemas de rendimiento laboral
 - Depresión
 - Derrota en las elecciones presidenciales

OJO: precaución al interpretar datos correlacionales (estilo explicativo pesimista y bienestar físico/mental mantienen correlación negativa, pero NO que el estilo explicativo pesimista causa el malestar mental y físico).

CRÍTICAS AL ENFOQUE ATRIBUCIONAL

- (1) Se presta mucha atención a resultados/consecuencias y poca a atribuciones del porqué.

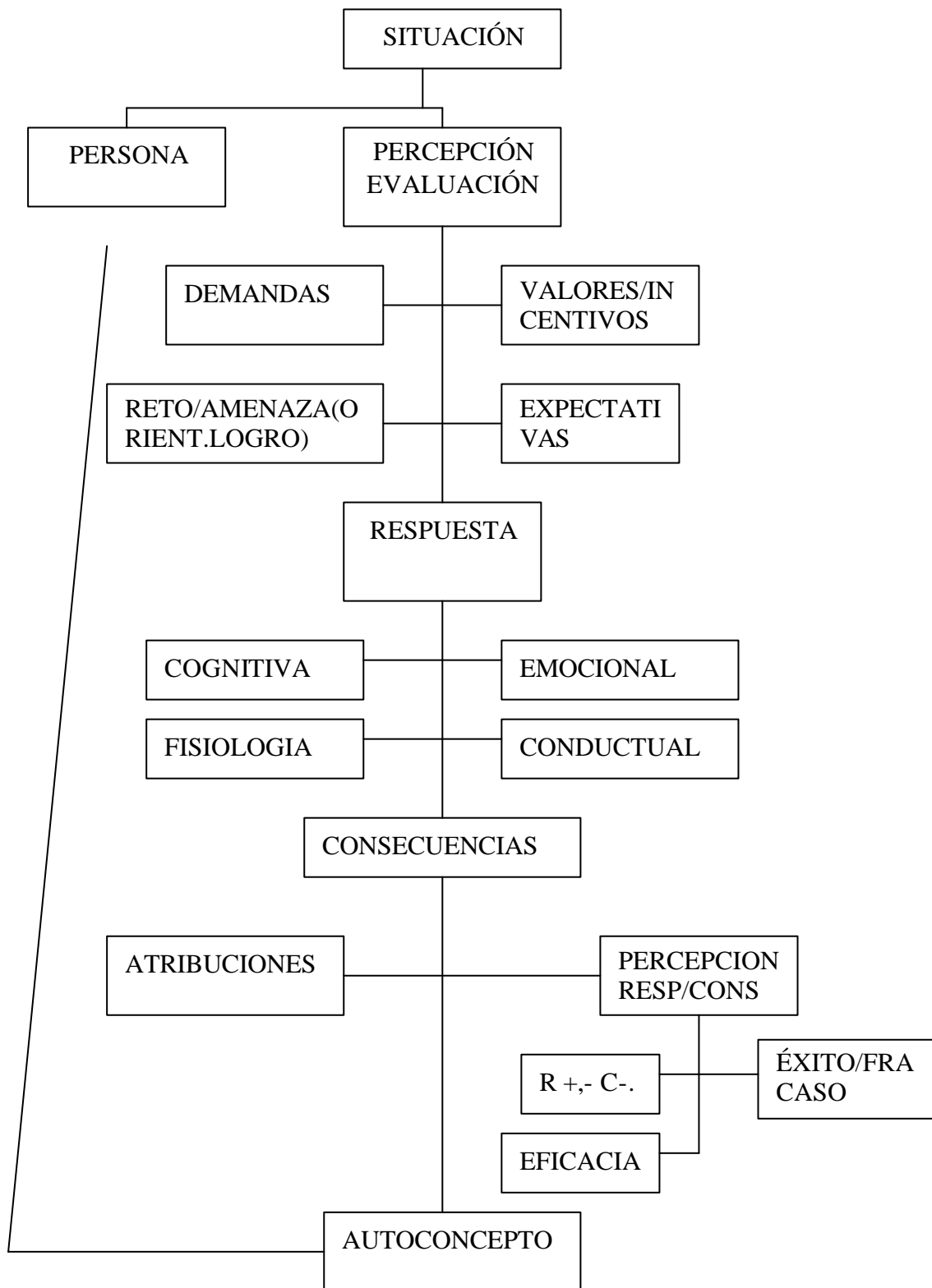
- (2) Nisbett y Wilson: “los psicólogos tienen la costumbre de extraer forzosamente atribuciones a los sujetos de sus experimentos mediante la administración de cuestionarios”.
- R: no siempre se hacen atribuciones de forma espontánea sino después de resultados poco frecuentes, inesperados e imprevisibles. Las atribuciones se dan sólo en algunas ocasiones, especialmente en casos de resultados no esperados.
- (3) Nisbett y Wilson: pocas pruebas de que las atribuciones incidan directamente en la conducta.
- R: no necesariamente inciden en las respuestas conductuales, pero sí afectan a procesos emocionales, cognitivos y de motivación. Por lo tanto, tendrían efectos indirectos a nivel de conducta.

Tema 4: Autoconfianza

- Conceptos relacionados: autoeficacia, autoestima y autoconcepto.
- Estrechamente relacionados con la motivación de logro (motivación de competencia).
- Mucho apoyo experimental, en estudios de laboratorio y de campo.
- Es dinámico, cambia o puede cambiar con el tiempo.
- Fuentes de información que influyen en autoconfianza: [para cambiar el nivel de autoconfianza actuamos en estas vías]
 - Capacidad de actuación (logros conseguidos) [está compuesto de aspectos muy específicos]
 - Observación de la conducta de otros.
 - Persuasión verbal
 - Activación fisiológica (interpretación cognitiva)

Manifestaciones conductuales en baja/alta autoconfianza

ALTA AUTOCONFIANZA	BAJA AUTOCONFIANZA
	Comportamiento de evitación de la actividad
Optimismo respecto al aprendizaje	Facilidad de abandono ante nuevos aprendizajes
Aprovechar oportunidad de probar habilidad en retos	Patrones de acción (metas) poco realistas
Esfuerzo y persistencia por mejorar habilidades	Uso de estrategias para no demostrar baja habilidad
Uso de atribuciones controlables	Bajo nivel de satisfacción y alto estrés



MOTIVOS PRIMARIOS BIOLÓGICOS

-Aspectos generales-

- *Motivación biológica.* Ruptura del estado de equilibrio fisiológico u homeostasis.
- *Modelo homeostático:* suscitar conductas de adaptación del organismo ante los cambios externos y que son indispensables para la supervivencia.
- Aunque se depende del medio externo hay cierta *autonomía* en su funcionamiento.
 - Una vez satisfecha una necesidad, el organismo se independiza del medio externo durante cierto tiempo.
 - Transcurrido éste, tendrá que volver al medio para satisfacer de nuevo esa necesidad.
 - La conducta es cíclica, periódica.
- *Feedback negativo:* mecanismos que posibilitan el mantenimiento de los estados estables. Implica que si se produce una desviación en una dirección, hay una reacción en dirección opuesta.

Mecanismos Homeostáticos

-Conceptos básicos-

- **Apetito:** sensaciones desagradables a través de las cuales el organismo es consciente del deseo o la anticipación de la ingesta de alimento agradable.
- **Hambre:** sensaciones desagradables sentidas después de una prolongada privación. Empuja a buscar, esforzarse o luchar, para conseguir alivio ingiriendo alimento. El paso de apetito a hambre depende de factores como la duración de la privación y de la tasa de gasto energético.
- **Saciedad:** finalización del impulso del hambre.
- **Balance energético:** el ingreso de energía debe ajustarse al gasto calórico y éste debe estar en relación con el ingreso energético. Esta regulación en humanos se realiza a largo plazo, no día a día.

Mecanismos de control neural del comportamiento alimentario

- Son mecanismos de control del hambre y de regulación de la ingesta y de la saciedad.
- Los mecanismos que regulan la ingesta están localizados en el cerebro (áreas medial y lateral del hipotálamo).
- La alimentación es una conducta que se inicia y finaliza por señales que son integradas por el sistema nervioso central (SNC).
- Desempeñan importantes funciones los neurotransmisores.

Mecanismos de saciedad a corto plazo

- La absorción de las sustancias alimenticias ocurre sobre las 2 horas después de ingerir. Así, la detención de la ingesta no viene determinada por la digestión y distribución por el organismo de las sustancias nutrientes.
- La información de saciedad puede proceder de diferentes niveles del tracto digestivo: factores gástricos, pregástricos y urofaringeos.

Mecanismos de saciedad entre comidas: teorías glucoestática y termostática

Teoría glucoestática: regulación de ingesta por glucorreceptores sensibles a la glucosa sanguínea localizados en centros ventromediales y laterales del hipotálamo.

- Glucorreceptores: sensibles a la cantidad de glucosa disponible para usar, determinada por la diferencia de concentración entre glucosa en sangre arterial y venosa:
- Cuando la diferencia en glucosa periférica arterovenosa es grande, el organismo no tiene hambre, está saciado.
Cuando la diferencia es pequeña, se está hambriento.
- Existe una correlación negativa entre la diferencia de glucosa arterovenosa periférica y la sensación de hambre.

Teoría termostática: los animales comen para mantener la temperatura y dejan de comer para prevenir la hipertermia, la exposición, a corto plazo, a un medio donde la temperatura es elevada, va seguida de la reducción de la ingesta.

Mecanismos de saciedad a largo plazo: teoría lipostática

- El mecanismo que regula el peso corporal en humanos debe funcionar a largo plazo.
- **Teoría lipostática (Kennedy):** tejido adiposo como mecanismo de regulación a largo plazo. La cuantía de reserva para grasa regula la conducta alimentaria y el peso corporal. El aumento de las reservas de grasa va seguida de saciedad.
- Sin embargo, el comportamiento alimentario en humanos se ve frecuentemente alterado produciéndose un desbalance energético que produce obesidad.

EL IMPULSO DE LA SED

Mecanismos homeostáticos

- Agua: sustancia vital inorgánica. Posibilita al cuerpo realizar funciones decisivas para la supervivencia: importante para la sangre, permite eliminar sustancias de desecho (orina, sudor) y regula la temperatura por transpiración.

- Por término medio, se necesita 35 mililitros de agua por kg de peso/día (persona 70kg: 2 litros y medio).
- Humanos: proporción de agua en el cuerpo tiende a disminuir con la edad debido, en parte, al incrementarse la grasa corporal.
- Mecanismos correctores: ingestión de agua o sal (o alimentos ricos en sal) y excreción de agua o sodio por el riñón (controla cantidad de agua y sodio que se excreta, a través del control del volumen y la concentración del fluido extracelular).

Mecanismos de saciedad

- La absorción del agua ingerida, restaura en parte los déficit en el fluido corporal, pero no explica la terminación del acto de beber (bebedores rápidos).
- Desempeña una función importante un mecanismo previo a la absorción, que utiliza señales provenientes de la boca, el esófago, el estómago o el duodeno.
- La estimación orofaríngea:
 - Receptores periféricos en la boca y la garganta indican cuándo ha sido ingerida la cantidad requerida de agua.
- Influencia de factores gástricos:
 - Animales: diferente conducta de ingesta de agua según tiempo transcurrido entre carga previa del estómago y el momento que se permite beber (inmediatamente, el animal bebe su ración normal; después de 5 minutos; bebe menos de la cantidad normal; después de 20 minutos, no bebe).
 - Humanos: sensaciones de plenitud en el estómago (2 litros y medio-5 minutos después de beber hasta la saciedad). Terminan de beber por sensación de estómago lleno.
- Factores postgástricos: estimulación que produce el agua al pasar por el intestino.

5-4-2004

MOTIVOS BÁSICOS INTRÍNSECOS

(Sexo y Exploración)

LA MOTIVACIÓN SEXUAL

- Diversas perspectivas: motivación sexual como motivo biológico primario, pero fuertemente influido por los factores sociales y culturales.
- Doble consideración: *impulso* interior que empuja a actuar y *apetito* estimulado por incentivos externos.
- Suscita conductas directamente relacionadas con la supervivencia y con el funcionamiento de los organismos en relación con el entorno:
 - Carácter propositivo: orienta la consecución de objetos.
 - Se rige o modula por condiciones orgánicas internas (ritmos biológicos, estados carenciales...)
 - Conduce al organismo hacia la recompensa y el reforzamiento.

- Relacionada con conductas motivadas *no regulatorias*: no responde a ningún déficit tisular.
- En el sexo, juegan un papel importante, en su desencadenamiento y desarrollo, la estimulación externa, la anticipación de posibles necesidades (factores cognitivos, planeamiento de la conducta de satisfacción del futuro impulso) y la intervención de la experiencia previa.
- Estímulos externos pueden licitar la conducta sexual. Las condiciones internas (p.e.: hormonales) aumentan o reducen la probabilidad de que un organismo se implique en ella.
- En humanos, las experiencias determinan qué incentivos concretos son excitantes para cada cual. La privación no es un requisito. Son esenciales las cogniciones y emociones (p.e.: sentimientos de culpa interfieren en la respuesta sexual; la motivación sexual se ve reforzada por las fantasías eróticas).

Motivación sexual: interacción de factores biológicos y estímulos externos e imaginarios

- Las hormonas constituyen el factor físico, base del motivo sexual. Su despliegue y el modo de reaccionar ante estímulos dependen del aprendizaje y cognición.
- Vías de aprendizaje: instrucción o enseñanza directa (padres, compañeros e instituciones), la observación y el condicionamiento (operante y respondiente).
- *Aprendizaje*: influye en la clase de incentivos que suscitan motivación sexual. Objetos sexuales específicos que algunas personas necesitan para obtener satisfacción sexual, adquieren su significación de *fetiches* a través de la asociación accidental repetida con una experiencia sexual excitante.
- *Adicción al sexo*: similar a otras adicciones.
- Influencias sociales y culturales se plasman en la complejidad de la conducta sexual humana y cristalizan en un *guión cognitivo* (representación mental acerca de cómo se ha de desarrollar la interacción sexual).
- Pautas socioculturales regulan la conducta sexual y señalan las prácticas sexuales que son más adecuadas.

Atracción y preferencia sexual

- En humanos hay un predominio de la acción <<visual>>: hay zonas en mujeres y hombres que atraen más la atención. Sin embargo, variaciones *interindividuales* muy amplias en cuanto a las características físicas que hacen atractivas a las personas.
- No se sabe exactamente por qué atraen unas determinadas características físicas de otra persona. Se tiende a racionalizar las preferencias: evocando el recuerdo o parecido con otra persona o relacionándolas con un supuesto ideal de belleza.

- Importancia de la cognición: la sexualidad no sólo se activa por la presencia física directa, sino con múltiples formas de representación simbólica (imágenes o descripciones verbales, alusivas a desnudos y conductas explícitas o, con frecuencia, sutiles).

Variaciones interculturales en:

- **Las características físicas consideradas atractivas.**
- **Las características físicas que estimulan la activación sexual.**
- **Las señales o indicios que informan de la complacencia de la persona en implicarse en la interacción sexual.**

6-4-2004

El motivo de exploración y la curiosidad

-Aspectos conceptuales básicos-

- Algunas conductas de *adaptación ambiental* o *adaptación ontogénica*: actividad, exploración, conducta epistémica, ambulación (supongo; deambular) manipulación y otras análogas.
- Motivaciones epistémicas: actividades relacionadas con curiosidad, exploración y manipulación.
- Depende más de estímulos externos que de estados fisiológicos internos.
- └ Da lugar a conductas que muchas veces no están al servicio de ningún impulso biológico primario.
- Desde el nacimiento; predisposición a preferir ciertos estímulos emocionalmente activadores y evitar otros.
- Su satisfacción aumenta la competencia del organismo para tratar con su ambiente.
- Protomotivos de la curiosidad (Huertas, 1997): Preferencia de la variedad y al gusto a explorar, característicos de los animales superiores. (previos a la curiosidad).

Curiosidad, exploración y adaptación

- Recurso de los organismos superiores, que inclina a ver, a manipular, a curiosear en el medio en el que viven para conocerlo y adaptarse mejor a sus condiciones.
- Además de útil para la supervivencia, permite aprender acerca del entorno y su funcionamiento y, por tanto, aprender a controlarlo.
- Curiosidad: motivo relacionado con la búsqueda activa de estimulación para enriquecer la experiencia. (Se busca novedad e incertidumbre incluso cuando se está saciado y seguro).
- Interés: emoción que hace que se escudriñe el ambiente. Es la base de la creatividad humana, del deseo de aprender y desarrollar la competencia y las habilidades.
- Búsqueda de sensaciones (Zuckerman): necesidad de experiencias y sensaciones variadas, nuevas y complejas, así como el deseo de implicarse en riesgos físicos y sociales en virtud de la experiencia.
- Eysenck, 1967: La búsqueda de sensaciones es un componente de la dimensión de extraversión.

Búsqueda de variedad y complejidad del estímulo

- Función motivadora de los aspectos sorprendentes, novedosos, inesperados e incluso conflictivos de los estímulos.
- A medida que los organismos buscan cambios, investigan y exploran su medio ambiente, buscan también su consistencia para tener una representación cognoscitiva del mismo.
- Paradigmas básicos:
 - a) Privación sensorial
 - b) Reacción orientadora

a) Privación sensorial

- Si los cambios estimuladores tienen valor de recompensas, se estudian los efectos de la reducción extrema de la estimulación.
- El funcionamiento efectivo del cerebro demanda el cambio de estímulos. La privación sensorial extrema es una experiencia desagradable, perturbadora y, en grandes extremos, incapacitante.

e.g.: Persona aislada en una sala, sin ruidos, ni contactos al cabo de unos días empezará a tener alucinaciones → La estimulación sensorial es necesaria para un desarrollo normal de las personas.

b) Berlyne: Paradigma de la reacción o respuesta orientadora.

Pavlov: Paradigma de la reacción o reflejo de ¿qué es esto?

- Procesos conductuales que focalizan, dirigen y sensibilizan los correspondientes órganos receptores. Evidente función exploratoria.
- Estímulos con propiedades de sorpresa, complejidad, incertidumbre, incongruencia y conflictividad incentivan y activan la conducta del organismo orientándola hacia ellos.
- Valor incentivo de estímulo depende de:
 - Novedad (grado de cambio respecto a estimulación previa)
 - Complejidad del estímulo (cantidad de variación en el patrón estimular)
- Preferencia por situaciones moderadamente complejas. En general resulta agradable la novedad, pero en grados moderados.
- Se prefiere cierto grado de incertidumbre, cierta incongruencia o imprevisibilidad, pero fuera de ciertos límites surgen el miedo y la ansiedad.
- Situaciones excesivamente imprevisibles o novedosas más que curiosidad provocan miedo.

7-4-2004

La conducta lúdica

- Bhuler, 1928: Algo común y aparentemente desprovisto de propósito, innecesario según la teoría de la reducción de necesidades.

- Harlow, 1953: Importante función en el desarrollo del individuo y en la adquisición de múltiples habilidades.
- Piaget, 1962: Los niños no sólo se divierten, sino que también adquieren información sobre los objetos que manipulan y aprenden acerca de ellos mismos y el mundo externo.
- Woodworth, 1958: No se necesita recurrir a impulso extrínseco alguno para explicar la actividad. El organismo observa, explora, manipula y estudia sus condiciones ambientales por motivación intrínseca.
- Vandenberg, 1978: Importancia del juego en el desarrollo personal. Secuencia exploración-juego-aplicación de habilidades. El bebé explora, el niño juega, el adulto aplica las habilidades desarrolladas.

La motivación de logro

- La tendencia al logro es común. Hay diferencias de grado en intensidad y fuerza de los motivos.
- Hay dos tipos de motivos de orientación de logro: 1) necesidad por conseguir éxito, y 2) necesidad de evitar el fracaso.
- Formulación general:

$$ML = (Ms - Mf)(PxI) + Mext$$

ML: orientación de logro

Ms: orientación hacia el éxito

Mf: orientación hacia el fracaso

P: percepción de la probabilidad de logro

I: valor incentivo del logro (cuando es para mí me importa el éxito)

Mext: motivación extrínseca (recompensas o costes)

- El logro puede ser muy satisfactorio cuando se busca demostrar competencia personal: aumenta la motivación intrínseca.
- Cuando se percibe incompetencia, el miedo al fracaso genera consecuencias muy negativas para el logro.

Motivación de logro y expectativas

- ❖ Las situaciones de logro se afrontan con una serie de expectativas:
 - Que proceden de los sistemas de creencias que se desarrollan (orientación de logro es subjetivo, es una creencia reforzada por nuestro sistema de valores).
 - Desempeña un papel central la idea que cada cual tiene de sí mismo y de su propia valía personal (autoestima).
 - Según el sistema de creencias y expectativas, se atribuyen significados distintos al logro de metas.
- ❖ En la medida en que los resultados obtenidos pueden interpretarse y ser valorados como una parte estable de la inteligencia aumenta la probabilidad de que esa persona haga depender su sentido de auto-valía de los éxitos logrados.

Significado del logro

¿Por qué las personas atribuyen distintos significados al logro?

-Hipótesis-

- A) Los distintos niveles de expectativas sobre posibles éxitos y fracasos.
- B) Las creencias diferenciadas sobre la valía personal y el grado de implicación en la situación de logro.

- A) Nivel de expectativas → distingue entre expectativas de éxito o de fracaso, vinculadas con el nivel de riesgo, bajo o alto, implicado en la situación.
- B) Sistema de creencias sobre la valía personal → distingue entre su consideración como cualidad fija y estable (inteligencia) o, como habilidades específicas, flexibles y fáciles de modificar.

20-4-2004

Motivos sociales básicos:

1) El motivo de Logro

El patrón conductual característico es:

- Buscan activar el éxito en el rendimiento profesional, asumiendo ciertos riesgos, pero sin exceder sus capacidades reales.
- Son emprendedores y se interesan en negocios y actividades empresariales.
- Asumen la responsabilidad de las consecuencias de su conducta.
- Se interesan por el *feedback* de su ejecución (rendimiento), informativo sobre el rendimiento de su conducta. Pretenden conocer el grado en el que su comportamiento ha sido más o menos eficaz y cuáles han sido las claves de su éxito.
- Son innovadores, buscan activamente nuevas formas de realizar las tareas que conduzcan al objetivo deseado.
- Ejecutan con más eficacia que otros tareas desafiantes (no difiere cuando la tarea es rutinaria o muy fácil).
- Rinden más que el resto de las personas en tareas que suponen motivación intrínseca. Con refuerzo externo su rendimiento puede ser normal.
- No eligen tareas fáciles, sino que prefieren las de dificultad moderada.
- Evitan riesgos extremos, pero asumen mayor cantidad de riesgos calculados.

e.g.: evitan infracciones serias de conducción, pero cometen infracciones menores.

2) Motivo de Afiliación

-Aspectos básicos-

- Tendencia generalizada a formar parte de un grupo, sentirse vinculado o miembro de él, a relacionarse con los demás y buscar ser socialmente aceptado.
- Se comienza a desarrollar en la infancia:

- Vínculo de apego bebé-cuidadores, de quienes depende, recibe seguridad y protección.
- Vínculo relacionado con la maternidad: predominio entre mujeres.
- El motivo de afiliación incluye aspectos:
 - Positivos: necesidad de mantener relaciones cálidas e íntimas.
 - Negativos: necesidad ansiosa de establecer, mantener y recuperar las relaciones interpersonales.

Características de las personas con alta motivación de afiliación:

- No buscan determinado tipo de personas para relacionarse. Parecen necesitar un grupo para integrarse y reconocerse como parte constitutiva.
- Piensan en las personas y en las relaciones con frecuencia.
- Narran los aspectos positivos de las relaciones interpersonales.
- Escuchan intensamente y revelan información sobre sí mismos.
- Manifiestan interés por los informes autobiográficos.
- Tienden a ser vistas por los demás como cálidas, sinceras y no dominantes.
- Mayor dedicación temporal a interactuar con los demás.
- Mayor tendencia a convertir relaciones interpersonales en amistades estables y duraderas.
- Mayor satisfacción con las relaciones personales.
- Mayor tendencia a evitar conflictos y juegos competitivos.
- Se preocupan bastante por lo que se pueda pensar de ellas y son ansiosas cuando son evaluadas socialmente.

3) Motivación de Poder

- Tendencia estable a tener impacto, control e influencia sobre los demás.
- El impacto permite iniciar y establecer el poder.
- El poder ayuda a mantenerlo.
- La influencia permite extender o recuperar el poder.
- Variabilidad del concepto de “influencia”:
 - Dominio, control o persuasión
 - Guía o consejo
 - Contribución al beneficio ajeno

Modalidades de expresión del poder:

- De *índole personal*: deseo de dominio sobre los demás. Se relaciona estrechamente con la competitividad y la agresión.
- De *índole social*: motivación más elaborada que tiene por objeto contribuir al beneficio de los demás.

Se vincula con la necesidad de control, necesitamos observar que tenemos un control (sobre nosotros y sobre lo que nos pasa) [El poder de elegir].

Motivación de poder y otras variables

- Relación con *agresividad*: no tanto con comportamientos agresivos como con deseos de agresividad, frecuentemente contenidos.
- Relación con búsqueda y *ejercicio* de puestos de *responsabilidad* en organizaciones voluntarias e instituciones.
- Correlación positiva con profesiones: ejecutivo, profesor o maestro, psicólogo, periodista, clérigo y diplomático (**influir** sobre la conducta de los demás y legitimidad para recompensas y castigos).
- El ejercicio del poder depende también de la posibilidad de *acceso a cierto tipo de recursos* (p.e.: distribución de recompensas y castigos).
- La consideración social del experto o del *estatus profesional* desempeñado influye en la legitimación de autoridad y, por ende, en el ejercicio del poder.
- *Liderazgo*: habilidad para influir, motivar y posibilitar en otros una mayor efectividad y mejor rendimiento en la organización.

Motivación para la conducta de ayuda

- Conducta prosocial: comportamientos que benefician a otras personas y se realizan de forma voluntaria.
- Altruismo: se realizaría sin motivación aparente. Toda conducta altruista es prosocial, pero no toda conducta prosocial es altruista.

Que la conducta altruista no tenga como consecuencia un beneficio material inmediato no quiere decir que no esté reforzada positiva o negativamente. El refuerzo puede ser más o menos tangible, externo o interno.

- Varias acciones pueden considerarse conductas prosociales.

Criterios de clasificación de las conductas de ayuda

(González, 1992)

- **Grado de implicación:** Implicarse materialmente en la acción (Directa), o buscar ayuda/recursos para que otra persona o institución actúe (Indirecta). (en un accidente de tráfico pararse o llamar simplemente).
- **Demanda de ayuda:** Actuar por petición de auxilio de quien la requiere (*intervención respondiente* o reactiva), o sin existir demanda (*Intervención no respondiente* o espontánea).
- **Visibilidad del benefactor:** Con interacción entre quien da y quien recibe la ayuda, o de forma anónima (o no interactuar aunque alguien resulte beneficiado por la acción) (un amigo tiene dificultades económicas, su amigo le puede prestar dinero o solucionar un pago sin que éste se entere).
- **Trascendencia de la ayuda:** Gradiente de importancia, entre vitales para la supervivencia u otras de trascendencia menor.
- **Urgencia de la ayuda:** Necesitar inmediatez, o poder demorarse.

- **Planificación de la ayuda:** Darla de forma institucionalizada (grupos, asociaciones, ONG's, etc.) o espontánea.

Qué caracteriza a la conducta de ayuda

- Aparentemente, algunas no suponen beneficio alguno, van contra la lógica del sentido común, atentan contra algún principio políticamente correcto, o incluso producen reacciones afectivas desagradables en quien las realiza. (beneficia sólo al ayudado) (el 11-m, la gente que fue a ayudar y luego necesita apoyarse)
- Son socialmente útiles: Requieren adquirir pautas de comportamiento apropiadas y un nivel de desarrollo moral. (las sociedades en que la conducta de ayuda se olvida tienen una organización y funcionamiento mucho peor que las que sociedades que tienen muchas conductas de ayuda en su interior)

Características

A) Funcionalidad:

- a) La vinculación al grupo facilita la supervivencia (de la persona ayudada, del grupo o familia que pertenece). (en España en los años 60 a pesar de tener una sanidad de mierda teníamos el nivel de salud mayor de Europa, por esa conducta social de ayuda)
- b) Favorece el desarrollo cultural y tecnológico.
- c) Es la base de los procesos de socialización.
- d) Favorece la aparición de vínculos afectivos.
- e) Ayudan a protegernos de las adversidades del entorno y, por tanto, sobrevivir como especie.

26-04-2004

Características de la Conducta de Ayuda

B) Moralidad (qué conductas están bien y cuáles están mal)

- a. Dos enfoques teóricos complementarios:
 - I. Internalización de las normas sociales por procesos de socialización y aprendizaje.
 - II. Constructivista: desarrollo moral como la elaboración de juicios universales sobre lo que es bueno y malo a lo largo de un proceso evolutivo.
- b. Cambios en conducta moral en función de la edad o desarrollo evolutivo. Desarrollo moral: (se produce un aprendizaje)
 - I. Aprendizaje de conductas aceptadas socialmente. Internalización valores y normas del contexto.

- II. El aprendizaje es progresivo, no necesariamente uniforme: los componentes del desarrollo moral adquiridos se basan en los previos, pero no siempre de forma uniforme y regular.
- III. Aprendizaje similar a cualquier otro. Se explica por los mismos principios del aprendizaje.
- IV. Intervienen factores cognitivos, emocionales, perceptivos, etc.
Cognitivos: interpretar la realidad (justicia/injusticia, correcto/incorrecto, bien/mal...).

C) Son pautas de comportamiento

- Se puede aplicar el Análisis Funcional.
- Refuerzos positivos, en comportamientos altruistas son de cualidad intrínseca.
- Conductas altruistas que aparentemente se realizan sin obtención de recompensa son producto de reglas interiorizadas de comportamiento (*normas sociales*).
- Reforzada positivamente (produce bienestar a uno mismo) o negativamente (no actuar produciría culpabilidad y se evita con una buena acción). (ves por la calle a alguien abusando de otra persona, intervenir te hace sentir bien, y no hacerlo, a una persona le puede hacer sentir mal)
- Se puede mantener por refuerzos internos como son emociones de culpa, satisfacción, orgullo o incluso vergüenza.
- Cuando se está de mejor *humor* hay mayor tendencia a ayudar que cuando el estado de ánimo es negativo o neutral.
- Motivos sociales relevantes: de afiliación y de poder, con efectos exactamente opuestos.

Análisis de la conducta de ayuda

- a) **Variables disposicionales:** antecedentes que facilitan o inhiben la conducta prosocial. Pueden ser características del sujeto o presentarse en el ambiente (contribuyen a la conducta de ayuda, con tareas concretas y específicas).

- a. **Variables disposicionales facilitadoras**

- i. Estímulos discriminativos que indican presencia del refuerzo, o condiciones que inducen conductas de ayuda.

Variables disposicionales facilitadoras relevantes:

1. **Normas:**

- a. *De reciprocidad:* debemos ayudar (o no actuar) a los que nos ayudan o es probable que lo hagan en el futuro.
- b. *De responsabilidad social:* obligación de ayudar a los que dependen de nosotros (p.e.: padres e hijos).

2. **Valores y principios morales:**

- a. Marco de conocimiento para entender el mundo y reorientar el comportamiento.

- b. Algunos relevantes: *justicia, solidaridad, o igualdad*.
- c. Son productos del aprendizaje: se puede intervenir para fomentarlos.

3. **Atribución de causalidad:**

- a. Sesgo “actor-espectador”: el que necesita ayuda suele atribuirlo a variables ambientales y ajenas a su control. El espectador (potencial benefactor) suele responsabilizar al sufridor.
- b. Más probable intervenir a favor de alguien si se asume que quien necesita auxilio no es culpable de su situación y, además, no puede resolver el problema por sí mismo.
- c. Si se asume que quien necesita ayuda es responsable de su estado y, además, puede (o debe) resolver él mismo su problema, la conducta de ayuda será poco probable.

27-04-2004

b. **Variables disposicionales inhibitoras**

- Procesos *atribucionales*, normas sociales o valores.
 - Menos ayuda a quien consideramos responsable de su situación, que puede salir él solo, o que “no merece nuestra ayuda”.
 - Hay grupos que reciben menos ayuda por prejuicios.
- Variables que ejercen función inhibitoria:
 - *Número de espectadores*.
 - A mayor cantidad de personas presentes menor intervención: se diluye responsabilidad.
 - Decisión individual influida por la que vayan a tomar espectadores: si no van a hacer nada, probablemente se inhiba la tendencia de ayuda.
 - Si sólo hay un observador, toda la responsabilidad recae sobre él.
 - Si el conocimiento de las acciones de los demás no es muy preciso, el espectador puede llegar a pensar que otros ya están ayudando.
 - *Conformidad con el grupo*:
 - La inhibición puede provenir de la presión que ejerce el grupo para dejar de ayudar.

b) **Variables consecuentes**

b.1) **Reforzamiento positivo**

- No sólo recompensas materiales, también estados de ánimo positivos.

- Tanto satisfacción personal por dicha conducta (recompensa interna e intangible) como recompensas externas (p.e.: aprobación social).

b.2) **Reforzamiento negativo**

- El sufrimiento de otros puede provocar emociones desagradables en quienes lo observan.
- En algunos casos son sentimientos de culpa, vergüenza, o incluso ira, que desaparecen o se mitigan si se ayuda.
- Se reduce el propio malestar personal.

AGRESIVIDAD

- Agresividad: intención de hacer daño, física o psicológicamente.
- Dos tipos de actos agresivos:
 - *Agresión emocional u hostil*: reacción a una situación que ha producido ira y activación. El ataque tiene una finalidad de dañar.
 - *Agresión instrumental*: medio para conseguir otros fines. Acciones planificadas.
- Conceptos relacionados:
 - *Ira*: experiencia emocional intensa y desagradable. Reacción a eventos que nos perjudican o frustran. Facilita y potencia el ataque; no necesariamente provoca la agresión.
 - *Hostilidad*: predisposición cognitiva negativa, de resentimiento hacia personas o situaciones percibidas como amenazantes. Facilita las respuestas agresivas contra quienes son objeto de inquina. (odio, aversión).
 - *Violencia*: más social que psicológico, implica el saltarse las normas, no respetar algún tipo de norma escrita o no escrita. Hay muchas formas de violencia, genéricas, algunas implican el concepto de dañar, de agresión, y otras no. Violencia estructural: cómo muchas veces las formas de funcionar a un nivel social, político o económico pueden llegar a ejercer violencia social. (despidos improcedentes)

e.g.: golpe en el pecho → golpe violento en la barra de un bar, pero no violento en el tatami, porque no te saltas ninguna norma aquí.

Modelos teóricos explicativos de la conducta agresiva

- A) **Patrón de comportamiento principalmente innato, incluso instintivo (psicoanálisis, etología humana).** (piensan que es adaptativa la conducta)
- B) **Patrón de comportamiento que puede ser facilitado por características biológicas, pero que es en gran medida aprendido. La inducción de conductas violentas dependen de variables psicológicas y sociales que se pueden modificar (psicología social y experimental).**

Es dudoso que la agresividad sea un mecanismo adaptativa en el ser humano.

En muchos casos la cooperación, más que la confrontación, es la estrategia especialmente apropiada para resolver conflictos o amenazas y posibilitar avances sociales y tecnológicos.

Modelo General de la Agresión (GAM)

(Anderson y Bushman, 2002)

- Analizar la conducta agresiva desde un marco *general del proceso motivacional*.
- Los factores implicados se agrupan en las principales dimensiones de la motivación: *dirección e intensidad* de la conducta.

➤ **Motivación=f (Necesidad x Incentivo)**

- Operativizada la conducta agresiva a analizar, el valor de cada factor variará en función de la importancia de variables como: características de la persona contra la que se arremete, el estado emocional del agresor, la probabilidad de obtener las consecuencias deseadas con la agresión, etc.

Principales variables implicadas en la agresividad

a) Variables biológicas

- La **amígdala**. Su estimulación incrementa la violencia, pero sólo si las condiciones ambientales favorecen las acciones agresivas o las inducen.
- Las hormonas masculinas, especialmente la **testosterona**. En humanos, hay que dilucidar si la testosterona induce agresividad o simplemente prepara para reaccionar intensamente en respuesta a la provocación. Hay que comprobar si es causa o consecuencia de la agresividad.
- El **alcohol**. No produce agresión en sí misma. Actúa como reductor de inhibiciones, haciendo desaparecer las restricciones sociales al uso de la violencia.
- La conducta agresiva suele implicar acción enérgica, por lo que el grado de **activación** es crucial. Si las condiciones favorecen la conducta agresiva o existe probabilidad de que surjan, niveles elevados de *arousal* (activación) facilitan su aparición.

b) Variables cognitivas

Los procesos cognitivos toleran, facilitan, o incluso inducen acciones agresivas (atribución de cualidades negativas de la persona agredida, justificación de la necesidad de acciones violentas para conseguir un fin importante...).

- **Intencionalidad**: implicada en la motivación para agredir.
- **Hostilidad**: resentimiento contra alguien, con reacciones emocionales de rencor o ira. Favorece las conductas violentas o dificulta la empatía.

- **Prejuicio:** hostilidad ante determinados colectivos. Ciertas personas reciben mayor carga de agresividad solo por formar parte de un colectivo al que se atribuye cualidades indeseables que “justifican” las acciones violentas.
- Si la agresividad tiene consecuencias negativas sobre alguien, debe justificarse para disminuir la **disonancia cognitiva** entre el autoconcepto de persona decente y la comisión de actos violentos.
- Una forma de disminuir la disonancia: convencerse de que el objeto de la agresión era detestable, se merecía semejantes acciones (**culpabilización de la víctima: atribución externa**).
- **Comparación social. Deprivación relativa:** más aversivo que la propia necesidad es que con quien nos comparamos posean lo que nosotros carecemos, entendiendo dicha desigualdad como arbitraria o injusta. (cómo percibe la persona que está en relación a cómo debería estar).

Variables implicadas en el mantenimiento de la conducta agresiva

a) las consecuencias.

- Siguen principios del aprendizaje
 - **Reforzados positivamente:** conseguir objetos pretendidos.
 - **Reforzamiento negativo:** para evitar o escapar de estímulos o condiciones indeseables (p.e.: violencia doméstica para escapar de una situación molesta para el agresor, venganza...).
 - Efectos de *generalización* y los *programas de reforzamiento intermitente*.

b) Situaciones sociales

- En situaciones que favorezcan la dilución de la responsabilidad-anonimato o conductas de grupo, se producen más reacciones agresivas: **desindividualización** (linchamientos, delincuencia, grupos violentos, acciones bélicas,...).

c) Guiones agresivos:

- Un guión define una situación y selecciona las conductas que son más apropiadas para ella. Cuando se acepta un determinado guión y se asume un papel en el mismo, se facilitan las conductas propias de dicho rol.
- Guiones agresivos en medios de comunicación:
 - Muestran modelos de conducta que son reforzados.

- El diálogo familiar sobre ello no sólo es conveniente, sino necesario. Pero no se inmuniza.
- Evidencia de relación causal entre observación de violencia en TV y conducta agresiva, especialmente en ambientes previamente violentos, aunque también tiene efecto sobre el resto.
- Efectos: *favorecer conductas agresivas e insensibilizarse* ante sus consecuencias (**habituación**).
- Se *justifica*: las conductas agresivas tienen características que las hacen especialmente atractivas, defendibles e incluso deseables.

C.1) Variables emocionales

➤ Hipótesis **frustración-agresión**:

- Actualmente: agresión no es consecuencia necesaria de frustración, sino que favorece conductas violentas, entre otras.
- Sólo privación/ausencia de recompensa NO provoca frustración. Debe haber *expectativas* de conseguir fines y *atribuir* externamente la dificultad para obtenerlos.
- Para que frustración induzca agresión:
 - **Quien impide conseguir objetivo es responsable de su comportamiento (se atribuye locus interno).**
 - **Lo hace de forma arbitraria (no existe justificación razonable).**
 - **Podría haberlo evitado si lo hubiera deseado.**
 - **La conducta del otro se considera *ataque personal*, que induce estado afectivo negativo, y provoca reacción de hostilidad hacia él.** (No es lo mismo decir: esto está mal hecho. Que decir: eres malo)

C.2) Variables emocionales

➤ **Ira:**

- Favorece reacción agresiva ante frustración.
- Reduce inhibiciones que pesan sobre la agresividad, interfiriendo procesos de valoración y justificándose.
- Focaliza la atención en eventos que producen cólera.
- Provoca sesgos cognitivos de culpabilización de la víctima y hostilidad hacia ella.
- Produce un nivel de activación elevado: facilita la ejecución de acciones enérgicas.
- Hipótesis de la **Catarsis**: *la tensión acumulada favorece la agresividad y cualquier conducta capaz de <<liberarla>> reducirá los actos agresivos.*
- No tiene apoyo experimental. Al contrario, observar violencia y otras formas de <<sublimación>>, más la incrementan. Son modelo de nuevos patrones de conductas agresivas y facilitan que se acepten como socialmente apropiadas. (“descargarse” tiene un efecto fisiológico

relajante a corto plazo, sólo fisiológico, porque no disminuye la probabilidad de repetición de la conducta violenta, la aumenta, la relajación es momentánea).

- Si la agresión se refuerza (aquiescencia, alabanzas, obtención de beneficios, u otras contingencias), esta se consolidará.

d) Variables conductuales o situacionales

- Conductas agresivas se inician cuando hay condiciones ambientales propicias. **Estímulos discriminativos** informan conveniencia/ventaja. (el violento no se comporta igual ante su mujer que ante la guardia civil)
- **Efecto arma:** su mera presencia o eventos que la señalen, favorece que personas enfadadas respondan más agresivamente, aunque no la usen para agredir.
- Estímulos ambientales condicionados que favorecen respuestas agresivas: insultos, observar escenas de violencia, hacinamiento, dolor, calor excesivo,...
- **Hábitos de agresión:** tener estas pautas de comportamiento incrementa la probabilidad de posterior aparición, si las condiciones son propicias.
- Aprendizaje por **moldeamiento** y **modelado** (p.e.: videojuegos agresivos).
- Características del **Contexto sociocultural** y **familiar** las favorecen (patrones educativos de coerción y confrontación, conflictos parentales, haber sufrido violencia familiar, abuso infantil o abandono,...)

Manifiesto sobre la violencia (Borowitz)

<<Es científicamente incorrecto decir que hayamos heredado de nuestros antecesores animales una tendencia a provocar la guerra...

Es científicamente incorrecto decir que la guerra o cualquier otra conducta violenta esté genéticamente programada en la naturaleza humana...

Es científicamente incorrecto decir que en curso de la evolución humana ha existido una selección mayor por la conducta agresiva que por otros tipos de conducta...

Es científicamente incorrecto decir que la guerra esté causada por un instinto o cualquier motivación simple. La biología no condena a la humanidad a la guerra.>>

4-05-2004

Las emociones

Emociones: procesos multidimensionales episódicos elicitados por la presencia de algún estímulo o situación interna o externa, que ha sido evaluada y valorada como potencialmente capaz de producir un desequilibrio en el organismo, que da lugar a cambios o respuestas subjetivas, cognitivas, fisiológicas y motor expresivas, íntimamente relacionados con el mantenimiento del equilibrio, esto es: con la adaptación a las condiciones específicas del medio ambiente en continuo cambio.

- Tríada expresiva de la emoción: cognitiva, fisiológica y motora. Se añaden dos componentes de respuesta: el sentimiento subjetivo (componente fenomenológico), [cómo se presenta el fenómeno emocional para la propia persona] y la tendencia a la acción. (todas las emociones se viven

subjetivamente con un determinado tono hedónico, con emociones placenteras o displacenteras, con una excepción)

- Combinar el tono hedónico con las expresiones faciales se han estudiado **10 emociones básicas:**

Emociones fenomenológicamente positivas	Emociones fenomenológicamente negativas	Emociones fenomenológicamente neutrales
Interés Alegría	Miedo Rabia Asco Angustia Desprecio Vergüenza Culpa	Sorpresa

Combinaciones de emociones

¿Qué pasa con las emociones de amor y odio, de ansiedad y depresión?

- Las emociones fundamentales lo son en parte porque producen expresiones faciales distintivas.
- Amor, odio, ansiedad y depresión no producen expresiones faciales características.
- Si se viven dos o más emociones fundamentales una detrás de otra, entonces la persona tendrá un “patrón de emoción”.

Patrones emocionales

- **Amor: mezcla entre interés y alegría.**
 - Si concurre con pulsión sexual, se siente amor romántico.
 - Considerable carga cognitiva de expectativas, metas y recuerdos.
- **Odio (u hostilidad): combinación entre rabia, asco y desprecio.**
 - Si predomina **rabia**: odio agresivo.
 - Si predomina **asco**: odio orientado a la evitación activa del objeto odiado.
 - Si predomina el **desprecio**: odio asociado a actos llenos de prejuicios.
- **Ansiedad: combina el miedo con dos o más de las siguientes emociones: angustia, rabia, vergüenza, culpabilidad e interés.**
- **Depresión: compleja combinación de todas las emociones negativas.**

El estímulo elicitador de la emoción

- Puede ser *externo* o *interno*
- Puede estar *presente* o *ausente* (rememorando).

- Puede ser *actual* o *pasado*.
- Puede ser *real* o *irreal* (distorsión perceptiva, alucinación, ...)
- Puede ser percibido *consciente* o *inconscientemente* (sin superar el umbral de la conciencia).

Características del estímulo para suscitar respuesta afectiva

1. Grado de novedad e incertidumbre.
 2. Carácter placentero o displacentero.
 3. Capacidad para ser controlados.
 4. Compatibilidad con las normas (personales o de grupo) y el auto-concepto.
- Una situación o estímulo potencialmente emotivos es condición necesaria, pero no suficiente para el desarrollo del proceso emocional. Se requiere su percepción y la evaluación-valoración que le confiera connotaciones afectivas.
 - **No es el estímulo en sí mismo sino la interpretación (consciente o no) que de éste se hace, lo que en última instancia facilita la respuesta emocional.**

5-05-04

Factores moduladores de la emoción

- **Rasgo emocional:** Tendencia a experimentar y responder con diversos estados de ánimo. Influye en el umbral para percibir y experimentar diversos grupos de emociones (persona “feliz”, “miedosa”...)
- **Temperamento:** Determinante, de carácter genético, de la responsividad emocional.
- **Estado de ánimo puntual:** incrementa las probabilidades de que se desencadene una emoción congruente con éste, y por tanto, a responder de forma representativa y compatible con los atributos propios de esa emoción (e.g.: un estado de ánimo irritado, ante una situación capaz de desencadenar ira, esta será más intensa y menos controlada)

Aspectos perceptuales y cognitivos de la emoción

- La percepción del estímulo –

a) Percepción consciente

- Se percibe conscientemente la presencia de un estímulo que posee la suficiente saliencia para captar la atención.
- Activar procesos psicológicos para obtener la mayor información posible del estímulo: la atención, la memoria, etc.
- Modulada por variables cognitivas (creencias, juicios, etc.) sobre el estímulo.
- Según la biología del organismo y su estado afectivo actual, cabe un incremento o disminución en la sensibilización individual o umbral perceptivo ante ciertos estímulos.

b) Percepción no consciente

- El estímulo no posee la suficiente saliencia (baja intensidad o corta duración) para captar la atención consciente, pero se produce un procesamiento a bajo nivel, con igual capacidad para desencadenar el proceso emocional.
- Especialmente útil y adaptativo en situaciones que precisan una respuesta inmediata, automática, para adaptarse a situaciones potencialmente lesivas.

EVALUACIÓN COGNITIVA DE LA EMOCIÓN

- **Implica la interpretación (emoción) y la estimación de la repercusión personal (valoración) del estímulo.**
- **Permite entender diferencias individuales en respuesta a idénticas situaciones: la cualidad e intensidad de las emociones son en gran medida fruto de la forma en que éstas son procesadas por quien las experimenta.**
- **Evaluación: actúa como un doble filtro sobre los antecedentes de la emoción: evaluación situacional en términos afectivos y en relación a su significado y potencial de afrontamiento.**
- **Doble consideración del proceso evaluativo:**
 - Necesidad del análisis consciente del sentido o significado del estímulo (proceso postcognitivo).
 - La emoción puede ser elicitada en ausencia de valoración consciente de las características estimulantes (proceso precognitivo).

AFECTO Y COGNICIÓN EVALUATIVA

- **Afecto y cognición: va en paralelo en un doble sistema con una función predominantemente reguladora:**
 - Primero la percepción y representación del objeto o situación en el sistema cognitivo, así como una representación afectiva relacionada con las reacciones automáticas suscitadas.
 - El primer sistema (cognitivo-valorativo) regula los elementos objetivos de la situación, mientras que el segundo regula los afectivos.
- **Emociones básicas:** (ira, asco, sorpresa, alegría, miedo y tristeza). Proceso valorativo habitualmente poco consciente y propositivo, con una topografía neural específica que asegura su rápido procesamiento. No hay análisis pormenorizado ni interpretación concienzuda del estímulo y sus repercusiones. Factor clave: categorizar el estímulo como amenazante o irrelevante.
- **Emociones complejas** (culpa, envidia, celos, orgullo, vergüenza, etc.): La conciencia juega un papel determinante ante procesos valorativos sofisticados y persistentes. Son situaciones en que normalmente disponemos de consideraciones conscientes y deliberadas sobre ellas.

Dinámica de la evaluación valorativa

Proceso secuencial que incrementa gradualmente la especificidad y el nivel de diferenciación de las emociones:

1º Adopción del estímulo que activa el reflejo de orientación y focaliza la atención. Índole cuasi refleja. En esta fase se generarían emociones poco diferenciadas, como la sorpresa.

2º Procesamiento pre-cognitivo centrado en el análisis de la dimensión placentera-displacentera del estímulo. Produciría emociones comparables con la dimensión aversión-atracción.

3º Valoración normativa sobre la compatibilidad del estímulo/situación con metas y objetivos personales, así como la capacidad de control. Actúan procesos de atribución que provocan emociones más complejas, como ira y tristeza.

4º Tras confrontar con normas o expectativas sociales y la autoimagen (real o irreal), surgen emociones complejas (secundarias): culpabilidad, orgullo, desprecio, etc. Se produce un procesamiento cognitivo de carácter lógico.

10-05-04

Estructura temporal y dinámica de la respuesta emocional

- Las respuestas emocionales humanas son fenómenos multidimensionales. Abarcan cogniciones (sentimientos, memorias, evaluaciones), reacciones viscerales, humorales e inmunológicas; gestos, vocalizaciones y manifestaciones expresivas; orientaciones posturales y conductas manifiestas o combinación de éstas. Implican al organismo en su totalidad.
- Las emociones se consideran fenómenos continuos. Los **parámetros** de la estructura temporal de la respuesta son:
 1. **Tiempo de incremento:** período de tiempo transcurrido entre el desencadenamiento de la emoción y el momento en que ésta alcanza su máximo nivel de intensidad.
 2. **Duración:** tiempo transcurrido desde que se alcanza el punto máximo de intensidad, hasta que se produce el retorno de la línea base.
 3. **Rumiación:** período durante el cual el sujeto valora el suceso que ha provocado la emoción, así como sus consecuencias. (darle vueltas a las cosas)
- En general, la respuesta emocional conlleva un breve tiempo de ascenso o incremento (normalmente menos de un minuto), seguido de una caída de intensidad relativamente lenta: puede durar horas, e incluso días, antes de volver al estado basal previo a la aparición de la emoción. (más rápido el tiempo de incremento que la duración).

- Que sea tan rápido obedece a dos factores, uno de carácter fisiológico, y otro de carácter cognitivo (en la aparición interviene el SN, y en la desaparición interviene el SE (endocrino)) (a nivel cognitivo la lentitud es por el proceso de Rumiación)

La “Rumiación”

- Suele durar una media de 11 horas aproximadamente. (todo el día).
- Se le atribuye un papel importante en la duración de la respuesta emocional, ya que el proceso que requiere la reexaminación del evento emocional y los recursos atencionales que implican hacen que el episodio sea más duradero.
- *Ley de la Asimetría Hedónica*: notables diferencias en los patrones temporales de respuesta en función de la valencia de la emoción. Los procesos rumiativos son mucho más duraderos en las emociones negativas que en las positivas, que se desvanecen antes.
- Diferencias en duración de Rumiación en al menos cinco emociones: alegría, orgullo, ansiedad, ira y tristeza. Las de menor duración son orgullo e ira (no más de media hora); la felicidad supera una hora de duración en el 60% de casos; ansiedad y tristeza pueden durar horas, y en el 30% de casos, varios días e incluso semanas.

Sistemas de descripción de estados emocionales

(Plutchik, 1980)

<u>Lenguaje subjetivo</u>	<u>Lenguaje funcional</u>
Miedo, terror	Protección
Rabia, furia	Destrucción
Alegría, éxtasis	Reproducción
Tristeza, aflicción	Reintegración
Aceptación, confianza	Afiliación
Aseo, odio	Rechazo
Anticipación	Exploración
Sorpresa	Orientación

Funciones sociales de las emociones

1. **Facilitan comunicación de estados afectivos** (p.e.: expresión emocional de malestar comunica humor triste, baja autoestima, desesperanza y fatiga a los demás).
2. **Regulan la manera en la que los otros nos responden**: Información indicadora de lo que puede llegar a ser la conducta futura (p.e.: personas deprimidas expresan su estado emocional para conseguir apoyo y consuelo; las que expresan estados de humor tristes tienden a ser evitados).
3. **Facilitan las interacciones sociales**: a veces se sonríe para facilitar la relación social y para mantener y aumentar las interacciones de carácter amistoso. Es muestra de bienvenida universal.

4. **Promueven la conducta prosocial:**

- Con afecto positivo, tenemos significativamente más probabilidades de ser prosociales (más sociables, cooperativas y ayudar más a los demás).
- Mostramos mayor deseo de iniciar conversaciones.
- Sesga lo que se piensa y la manera en que esa información se organiza en la memoria.
- Si nos sentimos bien tenemos mayor acceso al material positivo, somos más optimistas, juzgamos los acontecimientos como ligeramente más positivos de lo habitual y actuamos de acuerdo con ello.

PERO: No se puede afirmar que afecto negativo impide conducta prosocial. Incluye emociones distintas (rabia, miedo, angustia,...), con comportamientos distintos.

El positivo y el negativo son más independientes que opuestos. Se pueden sentir ambos al mismo tiempo.

Funciones adaptativas de las emociones

- Significado funcional: preparación corporal de respuestas apropiadas a exigencias concretas.
- Cada emoción proporciona un estado de preparación único que permite reaccionar ante una situación en concreto.
- Funcionalmente no existe una emoción <<mala>>.

Expresión de las emociones

- Aspectos introductorios-

- Si se activa una expresión facial es posible experimentar, en cierto grado, dicha emoción (alegría, tristeza,...).
- Es posible introducir estímulos que entren en competencia con la angustia para eliminarla o distraer la atención de sus causas.
- Teoría Evolucionista (Darwin):
 - La evolución incide en las características expresivas como en las físicas.
 - Las características expresivas, igual que las físicas tienen un significado funcional de adaptación.
 - Las expresiones funcionalmente significativas son candidatas a la selección natural.

La expresión emocional

- Comunicación y exteriorización de emociones mediante la expresión facial y procesos de comunicación no verbal (cambios posturales, entonación verbal,...).
- Las reglas que la regulan varían entre diferentes culturas e individuos (p.e.: la ira expresada por jóvenes o un anciano).

- Percibimos si nuestra conducta emocional es socialmente adecuada en relación con los estándares (reglas regulativas).
- Reglas regulativas: influencia cultural que filtra cómo se debe manifestar o expresar una emoción. Es parte del proceso de socialización y maduración. Incluye adquisición de autocontrol y un control externo sobre cómo pueden manifestarse las emociones. Cumple la función de controlar nuestras manifestaciones emocionales mediante su inhibición, exacerbación o distorsión.
- La expresión puede ser, desde automática (sin control voluntario, caracterizada por expresión facial, los movimientos corporales y señales vocales espontáneas e impulsivas) hasta altamente controlada y rígida – “represivas”-, suprimiendo o inhibiendo cualquier manifestación observable. También es posible expresar de forma fingida la ocurrencia de una emoción con la finalidad de conseguir algún objetivo.
- Es importante que haya una concordancia entre la comunicación no verbal y la verbal, porque cuando la persona capta que hay un estado emocional negativo y además hay una reacción contradictoria debe cuidarse mucho

12-05-2004

HIPOTESIS DE FEEDBACK FACIAL

- *Tomkins*: el feedback de la conducta facial, cuando se transforma en consciencia, constituye la experiencia de la emoción. (la vivencia de la emoción que tenemos se obtiene de la evidencia de los cambios fisiológicos, fundamentalmente los que se evidencian en la expresión facial)
- Cambios en la musculatura facial activan centros cerebrales subcorticales (núcleos hipotálamicos) con programas innatos, genéticamente incorporados, que evolucionaron filogenéticamente.

Resultados de las investigaciones

- Una musculatura facial estratégicamente creada produce cambios en reacciones fisiológicas (p.e.: ritmos cardiovascular y respiratorio) (realizar de forma voluntaria estos cambios faciales tiene un efecto inmediato sobre otras variables fisiológicas, se comprueba que existe una vinculación entre los cambios fisiológicos y su intensidad).
- Las expresiones manipuladas activan experiencia emocional de corta duración (aprox. 1-4 seg.)
- El feedback facial modifica la intensidad de la emoción en curso, pero no la activa (p.e.: sonreír intencionadamente al sentirse feliz intensifica la alegría; mostrar cara impasible al sentir malestar físico lo reduce). (atención a personas con problemas de drogodependencias, en fase de desintoxicación, para controlar la expresión corporal y facial asociadas con esos períodos tan duros, y se comprueba que las reacciones fisiológicas son mejores, reduce la sensación subjetiva de malestar).

Expresiones faciales voluntarias e involuntarias

- Antes de 18-24 meses de edad, las expresiones faciales del bebé humano son principalmente involuntarias. (relación mucho más directa entre estado físico y estado emocional)
- A medida que adquiere el lenguaje, se desarrolla cognitivamente y vuelve progresivamente más social, su habilidad para controlar sus expresiones faciales de forma voluntaria va en aumento.
- En preescolar se puede ocultar (inhibir) la mayoría de estados internos. A mayor desarrollo cognitivo, mayor capacidad de control voluntario de la musculatura facial.
- Depende de la capacidad se desarrolle y del contexto en que se produce, la variable más importante es si el niño está solo o con compañía
- Estando solos, las expresiones faciales están relativamente más automatizadas y las vivencias emocionales se corresponden fuertemente con la expresión.

Expresiones faciales: ¿innatas o aprendidas?

- Que algunas conductas faciales sean aprendidas (bajo control voluntario) no descarta que la conducta facial tenga un componente genético e innato. (si no existiera ese factor genético no haría que hacer esfuerzos por controlar las expresiones faciales).
- Es posible que las expresiones faciales sean patrones de respuesta innatos a estados emocionales. (esta es la hipótesis fundamental, que las expresiones responden a patrones innatos aunque puedan ser modificados por el aprendizaje)
- Estudios transculturales: se manifiestan expresiones faciales parecidas independientemente de las diferencias ambientales y culturales. (lo suelen estudiar en forma de identificación de expresiones faciales en fotos)
- Estudios de comparación de expresiones faciales entre niños ciegos y con vista: tienen las mismas expresiones faciales reconocibles.
- Estudios con niños con grave retraso mental: exhiben la plena expresión de las emociones.

TEORÍA DIFERENCIAL DE LAS EMOCIONES

(Izard)

➤ Premisas centrales:

- 1) **El principal sistema motivacional humano está compuesto por diez emociones fundamentales. Cada una tiene:**
- 2) **Una causalidad fenomenológica subjetiva única.**
- 3) **Un patrón único de expresión facial**
- 4) **Una tasa específica de descarga neuronal para la emoción que entre en la conciencia.**
- 5) **Distintas consecuencias conductuales.** Diferentes funciones

FIN

Por Jesús Martí
27 de Mayo de 2004