

APUNTES UNIDAD 7. EMOCIÓN Y MOTIVACIÓN

1. LA MOTIVACIÓN

1.1. Concepto y definición

Según la definición del diccionario de la RAE, la **motivación** es un conjunto de factores internos o externos que determinan en parte las acciones de una persona. Entrando en el aspecto psicológico del concepto, una de las definiciones más básicas, pero a la vez más completas, de motivación es la de **Woolfolk**: *“La motivación es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta.”*

A partir de la definición de motivo, **Carrasco** establece el siguiente concepto de motivación: *“Un **motivo** es algo que constituye un valor para alguien. La **motivación**, pues, está constituida por el conjunto de valores que hacen que un sujeto “se ponga en marcha” para su consecución. La motivación hace que salgamos de la indiferencia para intentar conseguir el objetivo previsto. Entre motivo y valor no hay diferencia: motiva lo que vale para cada sujeto”.*

En esta aproximación al concepto de motivación se encuentran los siguientes elementos:

- **Indiferencia**: estado “regular” del sujeto que aún no ha encontrado motivo alguno para entrar en acción.
- **Motivo**: ese algo que moviliza al sujeto, en este caso se identifica como un “valor”.
- **Objetivo**: lo que el sujeto desea conseguir una vez se ha puesto en marcha.
- **Satisfacción**: estado del sujeto una vez alcanzado el objetivo.

Una definición más técnica desde el punto de vista psicológico sería: *“La motivación es el conjunto concatenado de **procesos psíquicos** (que implican la actividad nerviosa superior y reflejan la realidad objetiva a través de las condiciones internas de la personalidad) que al contener el papel activo y relativamente autónomo y creador de la personalidad, y en su constante transformación y determinación recíprocas con la actividad externa, sus objetos y estímulos, van dirigidos a satisfacer las necesidades del ser humano y, como consecuencia, regulan la dirección (el objeto-meta) y la intensidad o activación del comportamiento, y se manifiestan como actividad motivada”.*

Desde un punto de vista meramente conductual, podemos clasificar las motivaciones en dos tipos:

* **Motivación intrínseca**: Motivación asociada con las actividades que son reforzadoras en sí mismas. Lo que nos motiva a hacer algo cuando no tenemos que hacerlo.

***Motivación extrínseca**: Motivación creada por factores externos como las recompensas y los castigos. Cuando hacemos algo para obtener una calificación, evitar un castigo, complacer al maestro o por alguna otra razón que tiene poco que ver con la tarea.

A la hora de conseguir logros (personales, académicos, laborales, etc.) se podría decir que la **automotivación** es el siguiente nivel de la motivación intrínseca. La motivación intrínseca es algo más instintivo que elaborado, mientras que la automotivación requiere de un proceso que tiene, al menos, los siguientes componentes:

- **Objetivos claros**. La automotivación se nutre de metas bien definidas, tan específicas como sea posible. Si son de largo plazo, mejor.
- **Un plan para lograrlos**. La automotivación se alimenta de la conciencia que se tenga

sobre cómo lograr los objetivos.

- **Acción con decisión.** Es indispensable que se actúe para lograr los propósitos. La acción hace la diferencia.

1.2. Principales teorías sobre la motivación

A la hora de estudiar la motivación se han producido diversos enfoques que abarcan desde las teorías de la motivación humana, teorías de la motivación en el trabajo, teorías de la motivación del aprendizaje hasta teorías de la motivación más específicas. Podemos decir que algunas de las teorías de la motivación más importantes son:

1.2.1. La jerarquía de necesidades de Maslow

Es una de las principales teorías humanistas de la motivación. Afirma que los seres humanos tenemos una escala de necesidades que debemos cubrir. Para ello, **Maslow** elabora una pirámide en la que hay 5 necesidades:

- Necesidades fisiológicas: respirar, comer, dormir, beber, procrear.
- Necesidades de seguridad: empleo, seguridad física, familiar, moral, de salud.
- Necesidades de afiliación: amistad, afecto, amor, intimidad sexual.
- Necesidades de reconocimiento: éxito, logro, respeto, confianza.
- Necesidades de autorrealización: moralidad, creatividad, falta de prejuicios..

En la base están las necesidades fisiológicas y en la cúspide las de autorrealización. Es necesario cubrir todas las necesidades desde la base para poder pasar a las siguientes. Es decir, hasta que no se cubran las necesidades fisiológicas no se podrán pasar a las de seguridad y así consecutivamente.

Maslow afirmó: "Un músico debe hacer música, un artista debe pintar, un poeta debe escribir, si quiere finalmente sentirse bien consigo mismo. Lo que un hombre puede ser, debe ser". Con ello, Maslow da a entender que no todos los hombres estarán motivados a satisfacer las mismas necesidades, por lo que está en cada uno satisfacer las necesidades que crea oportunas para llegar a su propósito.

1.2.2. Teoría de los tres factores de McClelland

Su teoría centra la atención sobre tres tipos de motivación:

- * **Logro:** se trata del impulso de obtener éxito y destacar. Y por tanto la motivación surge de establecer objetivos importantes, apuntando a la excelencia, con un enfoque en el trabajo bien realizado y la responsabilidad.
- * **Poder:** se trata del impulso de generar influencia y conseguir reconocimiento de importancia. Se desea el prestigio y el estatus.
- * **Afiliación:** se trata del impulso de mantener relaciones personales satisfactorias, amistosas y cercanas, sintiéndose parte de un grupo. Se busca la popularidad, el contacto con los demás y ser útil a otras personas.

1.2.3. Teoría homeostática de la motivación.

La **homeostasis** es un mecanismo orgánico y psicológico de control destinado a mantener el equilibrio dentro de las condiciones fisiológicas internas del organismo y de la psiquis, pues de lo contrario la vida del organismo peligraría. **Bernard** descubrió la constancia de glucosa en la sangre y la achacó a un mecanismo de regulación interior del cuerpo, formulando la ley "de constancia del medio interior".

Cannon aplicó esta teoría a la Psicología y afirmó que la motivación consiste en la búsqueda del organismo para restablecer el equilibrio interior del cuerpo, perturbado por alguna carencia o necesidad. Cuando el equilibrio se restablece, es decir, el cuerpo satisface la necesidad que tenía, la motivación desaparece. Esto se aplica también al equilibrio psíquico.

Hull lo aplica a la **Teoría del Impulso**. El desequilibrio interior crea un estado de necesidad que hace aparecer un impulso moviendo al organismo para satisfacerla. Una vez satisfecha desaparece el impulso.

1.2.4. Teoría psicoanalítica de la motivación.

Esta teoría está basada principalmente en los **motivos inconscientes** y sus derivaciones. Además, según la teoría psicoanalítica las tendencias primarias son el **sexo** y la **agresión**.

El modelo de motivación adoptado por Freud es un modelo hedonístico de tensión-reducción que implica que la meta principal de todo individuo es la obtención del placer por medio de la reducción o extinción de la tensión que producen las necesidades corporales innatas.

La interpretación que Freud hace de la motivación se conoce con el nombre de **psicodinámica**, puesto que da una explicación de los motivos humanos en términos de hipotéticos conflictos activos subyacentes.

Pero el principal problema de esta teoría es la **falta de datos empíricos** que la apoyen. Aun así, ha sido muy influyente dentro de la psicología en general y en este tema en particular.

1.2.5. Teoría cognitiva de la motivación.

La psicología cognitiva estudia cómo los seres humanos reciben la información del mundo exterior, la transforman, almacenan y recuperan para luego utilizarla y cómo la cognición lleva a la acción.

La conducta tiene su origen en estados internos cognitivos no observables, en los que intervienen:

- **La elaboración de planes.** Los planes son las estrategias o los recursos cognitivos que las personas utilizan para conseguir un determinado fin o para resolver una determinada situación. La incongruencia que se genera entre el estado ideal y el estado actual, dota al sujeto de la energía para la acción.

- **La planificación de metas.** Las metas son los fines u objetivos que persigue el sujeto y por los que se esfuerza en conseguir. Proponerse conseguir una nueva meta es generar una nueva incongruencia (si yo tengo la meta de aprobar esta asignatura pero aún me faltan la mitad de los temas por estudiar entonces hay una incongruencia. Para resolver la incongruencia me muevo a la acción, es decir, me pongo a estudiar)

1.3. La frustración: sus causas y las posibles respuestas ante ella.

Del latín *frustratio*, la **frustración** es la acción y efecto de frustrar (dejar sin efecto o malograr un intento). Se trata de un sentimiento desagradable que se produce cuando las expectativas de una persona no se ven satisfechas al no poder conseguir lo pretendido.

Para la psicología, la frustración es un **síndrome** que presenta síntomas diversos. De todas formas, estos síntomas están todos vinculados a la desintegración emocional, que se vive en diferentes niveles y con múltiples causas y consecuencias.

El impacto de la frustración sobre el sujeto varía de acuerdo a la personalidad y a diversas variables que son difíciles de controlar. La frustración puede desencadenar problemas psicológicos, cuando se vuelve patológica y se requiere de la asistencia profesional.

Los factores que generan la frustración son relativos y pueden ser diferentes en cada persona, ya que a algunas personas una situación les causará frustración mientras que a otras esta misma situación no les genere ningún problema. Esto es debido a las situaciones con las que hemos convivido desde pequeños, las cuales nos preparan ante estos factores o, por el contrario, nos vuelven más vulnerables ante ellos.

1.3.1. Tipos de frustración

Existen distintos tipos de procesos frustrativos: la **frustración por barrera** (cuando existe un obstáculo que impide alcanzar el objetivo), la **frustración por incompatibilidad de dos objetivos positivos** (existe la posibilidad de alcanzar dos objetivos, pero estos son incompatibles entre sí), la **frustración por conflicto evitación-evitación** (la huida ante dos situaciones negativas) y la **frustración por conflicto aproximación-aproximación** (la indecisión ante una situación que provoca resultados positivos y negativos en igual medida).

1.3.2. Respuestas ante la frustración

Los estudiosos de la frustración vienen a dejar patente que existen tres formas claramente delimitadas de hacer frente a una situación de frustración:

- En primer lugar está la **agresiva**, que es la que lleva a que la persona que esté viviendo la frustración saque a flote su ira y descargue golpes ante el objetivo que la causa. Un ejemplo: un alumno que suspende una asignatura y destroza el libro a final de curso.
- En segundo lugar nos topamos con la llamada herramienta de la **huida**. Como su propio nombre indica lo que hace la persona que apuesta por utilizar aquella como mecanismo para acabar con su frustración es evitar la misma para que no se produzca e incluso escapar de ella una vez tiene lugar. Sucede, por ejemplo, cuando no aprobamos la primera evaluación de una asignatura y acabamos abandonándola y dejando de estudiar.
- La tercera forma de responder ante una cualquier situación frustrante es la de la **sustitución**. Con ella lo que se pretende es cambiar la situación frustrante reconsiderando las metas (adoptar un "plan B"). Este sería el caso del alumno que suspende en la universidad y reorienta su vida haciendo un ciclo formativo.

Se debe destacar que entre ellas la que los expertos recomiendan es la tercera pues se considera que sí es apropiada para hacer frente a una frustración. Mientras la primera y la segunda no lo son porque con esas actitudes no se consigue resolver el problema ni tampoco hacerlo desaparecer.

También puede existir la posibilidad de que el sujeto sea poco sensible a la frustración (algo que no es adaptativo) y -en el caso del alumno- se siga presentando y repitiendo curso año tras otro sin que nada cambie.

2. LAS EMOCIONES

2.1. Identidad y autoestima

La identidad es lo que permite que alguien se reconozca a sí mismo. En consecuencia, la identidad personal es todo aquello que nos define como individuos. Tenemos conciencia de la identidad porque tenemos memoria, sin ella sería imposible nuestro propio reconocimiento. De hecho, cuando alguien pierde la memoria pierde el elemento esencial de sí mismo.

Aunque estemos permanentemente cambiando desde un punto de vista físico y cognitivo, es evidente que en el proceso de transformación hay algo que se mantiene inalterable: la convicción de que somos la misma persona en todo momento. Es una idea algo paradójica, ya que cambiamos cada día y al mismo tiempo no cambiamos.

Para tener un criterio de identidad personal es necesario desarrollar el concepto de **intimidad**, el cual se adquiere en la infancia cuando poco a poco el niño aprende a distinguir entre la idea de yo y los demás. Cuando se consolida la noción del yo, la persona ya puede empezar a comprender quién es. Pensamos y observamos lo que nos rodea externamente y paralelamente estamos en un cuerpo, con unos sentimientos e ideas en relación con nuestro interior. Es una especie de diálogo íntimo y este rasgo es una parte de nuestra identidad personal.

En otro sentido, adquirimos una identidad por nuestra pertenencia a una familia y a un **grupo social**. Nuestra individualidad se comparte con los demás y los factores externos acaban determinando la percepción individual sobre quiénes somos. La nacionalidad, la lengua y las tradiciones son rasgos culturales que son interiorizados por cada uno de nosotros.

Desde un **punto de vista externo**, hay datos personales que intervienen en la descripción de la propia identidad. Aunque sea desde en un sentido técnico e incluso administrativo, el conjunto de información relacionada con uno mismo influye notablemente en nuestra autoconciencia. Tenemos un nombre, una fecha de nacimiento y toda una serie de datos que comunican información sobre la propia individualidad.

Hay un **componente biológico** en el concepto de identidad personal. No sólo por los rasgos físicos externos, sino también porque todo nuestro cuerpo expresa una parte de lo que somos como personas. El conocimiento del genoma humano ha iniciado un nuevo camino en la definición del ser humano y, en consecuencia, ya es posible determinar qué factores biológicos determinan nuestra **personalidad**. Por último, hay que tener presente que somos el único organismo vivo que es capaz de pensar sobre sí mismo, sobre su identidad personal.

La autoestima es la evaluación o juicio que hacemos sobre nosotros, sobre nuestra valía. En otras palabras más simples, es nuestro amor propio. Un conjunto de valoraciones, pensamientos y sentimientos en lo que respecta a nuestro yo interior y exterior. Es un cúmulo de experiencias de nuestras relaciones con el mundo y con nuestros propios objetivos.

Muchas veces confundimos la autoestima con el autoconcepto. Antes que nada decir que, no son lo mismo, pero sí tienen relación, del mismo modo que lo tienen ambos con la autodefinición.

El **autoconcepto** es la imagen que tenemos de nuestros rasgos y capacidades, es una creación cognoscitiva, consciente, de lo que podemos llegar a hacer.

Por otro lado, tenemos la **autodefinición** que es el conjunto de características que se usan para describirse a uno mismo.

Un ejemplo más claro sería el siguiente:

Carlos respondería de este modo a cada concepto:

Autoconcepto: “Puedo hacer cálculos mentales rápidamente”

Autodefinición: “Soy un matemático de 30 años, alto y con el cabello moreno”

Autoestima: “Me gusta cómo soy físicamente y adoro saber matemáticas”

Como podrás observar, la autoestima es el término con mayor carga emocional y afectiva de los tres.

Es el filósofo estadounidense **William James** en su obra “Principles of Psychology” (1890), el primero en intentar definir qué es la autoestima. Según este filósofo, la autoestima es el resultado de la proporción entre éxitos conseguidos y las pretensiones. Desde entonces, muchos han sido los que se han interesado en describir y estudiar este término.

La palabra “autoestima” comienza a tomar fuerza allá por los años 80, cuando se genera un aluvión de libros sobre la temática. El éxito de esta temática se debe a que los estudios y la experiencia en el campo de la psicología y fuera de ella demuestran que influenciaba mucho y condicionaba la vida diaria. Y así era, pues se ha demostrado que la baja autoestima tiene una alta correlación con problemáticas de diversa índole: depresión, ansiedad, fobia social, malos tratos, problemas laborales, problemas sexuales, trastornos alimenticios,... llegando incluso al suicidio.

El psicoterapeuta **Nathaniel Branden** define a la autoestima como la suma del sentimiento de capacidad y el sentimiento de valía.

- El **sentimiento de capacidad** sería el potencial que tenemos todos para superar las dificultades y cambios que puedan surgir a lo largo de nuestra vida. En otras palabras, nuestra capacidad para salir adelante. También englobaría el conseguir las metas, objetivos y deseos que yo mismo me proponga. Branden recomienda que estos siempre deberían de ser realistas y dentro de las capacidades individuales de cada sujeto.

- El **sentimiento de valía** consiste en creer que uno se merece lo que desea, se respeta y se cree digno de recibir amor y ser amado. Se ha creado una especie de pensamiento erróneo por el cual las personas con baja autoestima consideran que ser felices es el premio por llevar a cabo determinadas acciones o por ser de tal forma. No se entiende que ser feliz y vivir en bienestar es un derecho propio de cualquier ser humano y que ellos mismos son los que se están negando esa capacidad.

Si nos paráramos más a pensar en la baja autoestima como una enfermedad que tiene cura, antes podríamos conseguir eliminarla. En psicología, no usamos la medicación como remedio para los trastornos psicológicos (en psiquiatría sí), pero existen fórmulas, técnicas y herramientas para combatir este tipo de enfermedades que se instalan en nosotros.

Al igual que un resfriado puede matar, si se agravan los síntomas, la baja autoestima también puede hacerlo. Una persona que no se aprecia, más bien que se repugna, puede llevar a cabo situaciones de riesgo para su vida: consumo de drogas, dejar de comer, purgarse, meterse en delincuencia, autolesionarse o intentar suicidarse. He ahí la relevancia de combatirla.

2.2. Tipos de afectos: emociones, pasiones y sentimientos

En el lenguaje cotidiano, es habitual que estas tres palabras se utilicen casi como sinónimos, e incluso en los textos psicológicos no está establecido de una forma definitiva los límites de cada uno de estos afectos. Intentando sistematizar y resumir podemos realizar las siguientes definiciones:

2.2.1. Emociones

Las emociones son reacciones psicofisiológicas que representan modos de adaptación a ciertos estímulos del individuo cuando percibe un objeto, persona, lugar, suceso, o recuerdo importante. Entre sus características están: suponen un cambio súbito en el estado de ánimo y por tanto tienen un componente subjetivo; son rápidas, inestables, transitorias; acompañan a un hecho o recuerdo; tienen una repercusión física observable, y conllevan una actuación neurobiológica en la amígdala cerebral.

El consenso entre los psicólogos establece las siguientes emociones básicas:

- * **Alegría:** En ella se suprimen sensaciones negativas o de incomodidad. Se anulan prácticamente todas las reacciones fisiológicas de importancia, excepto la sensación de tranquilidad y calma corporal.
- * **Tristeza:** En caso de pérdidas, se asocia a una función adaptativa y reparadora. La tristeza provoca una disminución de la energía e ilusión por las actividades cotidianas, paraliza nuestro metabolismo y nos limita y aísla.
- * **Miedo:** Al experimentar esta emoción, la sangre se reparte en lugares imprescindibles para tomar una actitud de huida; puede ocurrir que nuestro organismo se paralice antes de tomar una salida acertada. El cuerpo se encuentra sometido a un estado de máxima alerta.
- * **Ira:** Nuestro cuerpo reacciona enviando sangre hacia las manos, favoreciendo el empleo de armas o predisponernos para golpear de manera contundente. Se acelera la frecuencia cardíaca, y se elevan hormonas (adrenalina) que predisponen nuestro organismo, para emprender la acción.
- * **Sorpresa:** Elevar nuestras cejas expresando sorpresa, nos permite ampliar el campo visual y que nuestra retina reciba más luz. Esta reacción aumenta la información sobre el acontecimiento, facilitando la mejor manera de elección ante la nueva situación.
- * **Asco:** Emoción de fuerte desagrado y disgusto hacia sustancias y objetos como la orina, como determinados alimentos, excrementos, materiales orgánicos pútridos o sus olores, que nos produce la necesidad de expulsar violentamente el contenido del estómago a través de la boca.

2.2.2. Pasiones

Las pasiones son respuestas afectivas ante un acontecimiento exterior, de mayor duración que las emociones. También son más fuertes que éstas, puesto que influyen sobre el pensamiento y la voluntad, aunque somos libres de decidir qué hacer con ellas. Constituyen la materia prima de las virtudes y de los vicios, según las sepamos encauzar.

Las pasiones conllevan un impulso positivo (deseo) a la vez que uno negativo (buscar eliminar los obstáculos para satisfacer el deseo). Los bienes amados o deseados por las pasiones pueden ser variados: personas, objetos (ropa, un teléfono móvil), aprobar una materia, bienes materiales, comida, bienes espirituales (sabiduría).

2.2.3. Sentimientos

Consisten en un estado afectivo, pero a la vez elaborado por la inteligencia. Son estables, específicos y duraderos, comprometiendo a toda la persona: su inteligencia y su voluntad, hasta llegar a formar parte de nuestra personalidad. Son muy perdurables en el tiempo, y están relacionados con los valores del sujeto.

Un **ejemplo** de sentimientos puede ser el amor paterno: consiste en una voluntad de querer lo mejor para el hijo, aunque pueda ir acompañado de emociones diversas: alegría por sus éxitos, tristeza ante sus problemas, incluso ira en determinadas situaciones...

Hay afectos, como el amor o el odio, que pueden comenzar siendo pasiones y acabar formando parte del bagaje de sentimientos de la persona.

2.3. Las emociones primarias y secundarias

Las emociones **primarias** también se conocen como emociones básicas, y son las emociones que experimentamos en respuesta a un estímulo. Para **Paul Ekman**, las emociones básicas son las seis que hemos visto anteriormente: tristeza, alegría, sorpresa, asco, miedo e ira. Todas ellas constituyen procesos de adaptación.

Las emociones **secundarias** son un grupo de emociones que siguen a las anteriores. Por ejemplo, cuando experimentamos la emoción básica de miedo después podemos sentir las emociones secundarias de amenaza o enfado, dependiendo, claro está, de la situación que estemos viviendo. Las emociones secundarias son causadas por normas sociales y por normas morales.

<http://www.psicologiaenpositivo.org/valencia/que-es-la-autoestima/>

<https://www.euroresidentes.com/empresa/motivacion/teorias-de-la-motivacion>

<http://www.gestiopolis.com/motivacion-concepto-y-teorias-principales/>

<http://tareasuniversitarias.com/teoria-psicoanalitica-de-la-motivacion.html>

<http://www.psicocode.com/resumenes/TEMA5MOTIVACION.pdf>

<http://definicion.de/frustracion/>

<https://psicologiaymente.net/psicologia/emociones-basicas-cuatro-seis>

<https://lamenteesmaravillosa.com/cuales-son-las-emociones-primarias/>

http://www.mercaba.org/Rialp/P/pasion_i_filosofia_y_psicologia.htm