

Unidad 12

- Motivación y Emocion

¿Por qué hacemos lo que hacemos?

¿Cuándo decimos que una persona está muy motivada para algo?

¿Por qué no tengo "fuerza de voluntad" para lograr algunas cosas que me interesan?

¿Por qué las personas se preocupan tanto de cosas como la comida y el sexo?

¿Qué diferencia hay entre los alumnos que se conforman con aprender para pasar los exámenes y otros que se desviven por obtener notas sobresalientes?

¿Por qué me es tan difícil dejar de ponerme "colorado", cuando algo me sorprende o avergüenza?

Naturaleza de la motivación

En psicología ¿qué es la motivación? Esta es una pregunta que tiene varias respuestas que dependen de la orientación del psicólogo que conteste, fundamentalmente porque la motivación es un estado del organismo que energiza y dirige la conducta hacia la obtención de una meta y sólo a través del comportamiento de la persona la podemos estudiar y conocer, además de que algunas conductas pueden corresponder a diferentes motivos.

Motivación

La palabra motivación deriva del vocablo latino movere, que significa moverse, refiriéndose a esta actividad dirigida a metas del organismo. Casi todos los teóricos coinciden en que la motivación surge de las necesidades del organismo y en que la diversidad de manifestaciones se presenta por el tipo de objetivo o meta que satisface esas necesidades.



Fig. 4.1 La motivación de ganar guía la conducta de los competidores de una carrera, como sucede en este maratón del Distrito Federal.

Por ejemplo, supón a una persona (Pepito) que inicia un día cualquiera, después de haber dormido bien, tranquilo, desayuna y se dispone a realizar sus actividades diarias. En términos generales podemos decir que se encuentra en un estado de homeostasis, en un equilibrio biológico.

Homeostasis

A medida que pasa el tiempo Pepito tiene desgaste de energía, de glucosa, proteínas, etc.; el nivel o equilibrio de estas sustancias en su organismo disminuye, se rompe la homeostasis y surge la necesidad de recuperar el nivel óptimo de aquéllas. Esta necesidad tiene una representación denominada hambre que se manifiesta de manera individual en formas muy variadas: a Pepito le da dolor de estómago. ¿Qué hace él cuando tiene hambre? Busca comida pero si no la obtiene, se activa más para conseguirla. Sólo en caso extremo ya no tendría energías para moverse y moriría de inanición, pero antes de que esto suceda realiza muchas conductas encaminadas a obtener comida. Una vez que Pepito logra la meta de comer, su organismo recupera lentamente su estado de equilibrio, el cual volverá a romperse y recuperarse una y otra vez.

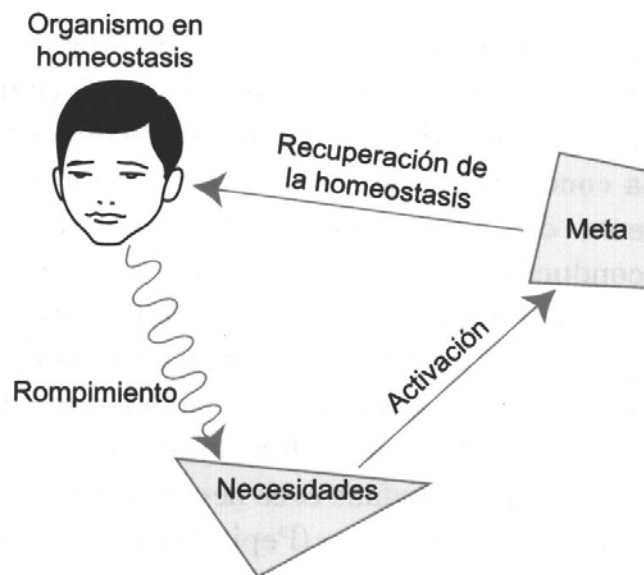


Fig. 4.2 La necesidad, la dirección de la conducta hacia metas determinadas, la conducta selectiva y su carácter cíclico son las características de la conducta motivada.

Analicemos con este ejemplo las características de la conducta motivada. En primer lugar, surge de una necesidad (hambre), en este caso, recuperar el nivel biológico de las sustancias en la sangre. Segundo, está dirigida a metas (conseguir comida). Tercero, la conducta dirigida a metas es selectiva porque si la persona tiene hambre, no la satisface abrigándose, tomando agua o pintando un cuadro; sólo el objeto meta (comida) lo satisface. Por último es cíclica, puede reaparecer una y otra vez.

De esta manera podemos decir que una persona está motivada cuando su conducta se dirige activamente hacia una meta. "Obras son amores y no buenas razones", reza el dicho popular, que nos demuestra que no basta decir: "quiero ser el mejor estudiante" o "quiero bajar de peso" para considerar que la persona está motivada para hacerlo. El estudiante que está motivado para ser el mejor, lo demuestra con su conducta: atiende a sus clases, busca sus materiales, prepara sus exámenes y trata de aplicar sus conocimientos en la vida diaria, investiga, se documenta en bibliotecas con distintos puntos de vista, asiste a conferencias y talleres relacionados con lo que quiere aprender, consulta con expertos en la materia, etc. Lo mismo para la persona que está motivada a bajar de peso, regula su ingestión de comida, cambia sus hábitos alimenticios, hace ejercicio, acude a grupos de apoyo que lo guíen, se asegura con un médico sobre el origen de su sobrepeso etcétera.

Un aspecto interesante es que las metas a las que se dirige la persona no siempre son evidentes, además, conductas semejantes pueden servir para metas muy diversas. Es posible que el estudiante que quiere ser el mejor, no lo haga por el placer del conocimiento que va a adquirir, sino tal vez por otros objetivos igualmente importantes como agradar a los padres, salir de un estado socioeconómico que le desagrada, obtener el reconocimiento de sus compañeros, etc. La persona con sobrepeso que dice "no tengo fuerza de voluntad" para apegarme a una dieta, en realidad es que no ha podido modificar las condiciones que le propician el comer inadecuadamente y no está verdaderamente motivada para ello. Es probable que con su sobrepeso satisfaga otras necesidades. Para entender mejor el porqué de algunas conductas, revisaremos algunas teorías de la motivación.

Teorías de la motivación

Teoría del libre albedrío

Desde la época de Platón y Aristóteles (360 años a.C.) ha prevalecido la creencia de que la persona controla su comportamiento y que es libre de elegir lo que quiere hacer. Aunque sus decisiones puedan estar influenciadas por estímulos externos y necesidades internas, se cree que sus actos están determinados por la razón. A esto se le llamó la doctrina del libre albedrío y de la voluntad.

Teoría del determinismo

Para los psicólogos el término voluntad es muy discutible, algunos teóricos tienen un razonamiento opuesto a la doctrina del libre albedrío y consideran que lograr una conducta o una meta no es cuestión de fuerza de voluntad, sino que hay que analizar las condiciones del medio que las determinan y la fuerza de los hábitos de la persona, para encontrar las variables que están presentes en la conducta que quiere modificar o en la meta que desea alcanzar. Este punto de vista es también muy antiguo, surge con el filósofo griego Demócrito que creía que en la naturaleza todos los acontecimientos son resultado de encadenamientos de causas y efectos. Esta doctrina denominada determinismo considera que en la medida que seamos capaces de

conocer las leyes de causa-efecto podremos predecir el comportamiento humano, al igual que lo hacemos con el de los objetos inanimados. En esta postura, decir "quiero", es insuficiente para lograr el "hago".

Teoría de los instintos

Históricamente, Darwin, contribuyó a la teoría de los instintos al poner de relieve el papel de éstos como tendencias de comportamiento basadas en la genética. Para Darwin, el instinto es una especie de reflejo complicado, un patrón de conducta innato que se emite como respuesta a ciertos estímulos, y la selección natural opera sobre ellos de la misma forma que sobre cualquier otra característica innata: en una población ocurren ligeras variaciones de un instinto y las que tienen mayor éxito son las que se preservan, porque el organismo que las posee tiene mayores posibilidades de sobrevivir y transmitirlos. William James y otros teóricos pensaron que los instintos proporcionaban un determinado tipo de comportamiento y además la motivación para hacerla.

El desarrollar cierta conducta y decir que la conducta es motivada por un instinto, no ayuda a explicar la conducta en sí, decir que la persona tiene un instinto de limpieza, sólo nos indica que por lo general es limpia pero no ayuda a definirla. Tal es el problema de la teoría de los instintos. Además, a menudo los patrones instintivos se modifican con la experiencia y también pueden expresarse sólo cuando el organismo se encuentra en un estado biológico específico, como los cambios hormonales o de necesidad.

Muchas tendencias de comportamiento, tanto instintivas como aprendidas, están relacionadas con los cambios biológicos, por lo que el análisis de los procesos biológicos que influyen sobre el comportamiento es tan importante en el estudio de la motivación.

Teoría de la pulsión

Después de la teoría de los instintos, apareció la teoría de la pulsión de Clark Hull, aunada al concepto de homeostasis, que se vio en el ejemplo explicativo del inicio del capítulo. El fisiólogo Walter Cannon, introdujo el término homeostasis para describir la forma en que el organismo mantiene un equilibrio interno y con su medio externo.

Mecanismos homeostáticos

Las funciones corporales que mantienen el equilibrio se llaman mecanismos homeostáticos.

Pulsión

Como vimos, cualquier desviación del equilibrio homeostático produce una necesidad y ésta a su vez una pulsión, estado biológico del organismo que actúa como fuerza motivadora e incita a la acción. Las necesidades no surgen exclusivamente de la

carencia de algo, también el dolor o cualquier estímulo fuerte pueden producir una alteración de la homeostasis y una pulsión para evitar su presencia.

incentivo

Uno de los problemas explicativos de esta teoría es que pueden existir necesidades sin pulsiones y pulsiones sin necesidades. En ocasiones la motivación parece surgir como resultado de un estímulo externo y no de un desequilibrio fisiológico. Refirámonos al ejemplo de Pepito al principiar la mañana, cuando su equilibrio no se ha roto y no tiene hambre (no hay pulsión). A él le encantan los chocolates, si en ese momento alguien lo invita a terminar su trabajo para salir a comprar uno, lo más probable es que se active y finalice rápidamente su labor para ir a conseguirlo. Basta la sola presencia del objeto-meta para activar la pulsión. A este estímulo se le denomina incentivo y es uno de los conceptos psicológicos más interesantes y de mayor utilidad en todos los ámbitos del quehacer humano.

La maestra, el padre de familia, la ejecutiva, el novio o cualquier persona que desea motivar y activar a otra y a sí misma hacia el logro de metas, tendrá un gran aliado en la comprensión y manejo de incentivos. Un premio cualquiera no siempre se convierte en incentivo, hay que encontrar aquellos objetos-meta que efectivamente motiven a la persona. Si a Pepito le hubieran ofrecido un dulce de menta, tal vez no se hubiera apurado a terminar su labor, porque para él el dulce de menta es un premio, pero no un incentivo.

Necesidades innatas y aprendidas

Con lo que hemos visto, seguramente te han surgido algunas preguntas como éstas: ¿qué tipos de necesidades tenemos?, ¿todo lo que hacemos se explica por las necesidades biológicas?, ¿tenemos necesidades psicológicas y sociales tan fuertes como las físicas?, ¿todas las personas tienen las mismas necesidades y por lo tanto desarrollan los mismos motivos? Empezar a responder estas interrogantes nos conduce a la discusión innatoaprendido; ahora veremos que existen necesidades innatas, o motivos primarios y necesidades aprendidas que generan motivos secundarios, llamados psicológicos y sociales, que son tan fuertes como los primeros.

Mientras que muchos teóricos se enfocaban al estudio de las necesidades fisiológicas, otros investigadores buscaban la manera de dar respuesta a las interrogantes anteriores, con un creciente énfasis en las necesidades psicológicas y las diferencias tan notables de lo que motiva a cada persona. Algunos voltearon la cara hacia la teoría psicoanalítica de la motivación que ha tenido muchos seguidores desde fines del siglo pasado.

Teoría psicoanalítica

La teoría psicoanalítica, formulada por Sigmund Freud considera que el ser humano nace con dos instintos fundamentales: eros y tantos, el primero es un instinto de vida y el segundo es un instinto de muerte. Durante el desarrollo de la persona estos

dos impulsos se van manifestando de diferentes maneras y a través de distintas partes del cuerpo. Las manifestaciones que son aceptadas por uno mismo y por el medio familiar y social, son repetidas de una manera consciente; los deseos y motivos que son inaceptables, desagradables, prohibidos o reprobados, son reprimidos y pasan al inconsciente pero siguen estando presentes, de tal manera que la motivación humana se convierte en una expresión de los deseos inconscientes que dirigirán la conducta del individuo durante su vida en un constante vaivén entre eros y tanatos.

Jerarquía de necesidades

Todas las necesidades humanas son importantes, si los programas motivacionales se centran en un solo motivo, pueden fracasar, ya que la persona se sentirá insatisfecha en otras áreas. Si la variación es tan grande y todas las motivaciones son importantes, entonces ¿cómo decidir la motivación más importante en un momento, en una situación particular y para una persona específica? El teórico humanista Abraham Maslow propuso como respuesta una jerarquía de necesidades con la idea fundamental de que ciertas necesidades son prioritarias y deben satisfacerse antes que otras.

Imagínate a ti mismo como un indigente que, como careces de medios para sobrevivir, tienes que conseguir agua aunque sea en fuentes públicas y alimento en los basureros, ¿podrías preocuparte o motivarte el construir una casa? La respuesta es un no rotundo, tienes que satisfacer primero tus necesidades fisiológicas. Supongamos que logras superar esta dramática situación y ya tienes forma de proveerte regularmente el sustento que incluye aire respirable, alimento, agua y abrigo. Ahora sí, te motivará el conseguir una casa en un ambiente seguro a la que no se le cuele el aire o se caiga al primer temblor, y tratarás de conseguir un trabajo que no sea peligroso o insalubre. Sólo cuando están satisfechas estas necesidades de seguridad te motivarán otras necesidades superiores como la pertenencia a algún grupo (una pandilla o "banda" o hasta a un grupo de auto ayuda y terapia), o lograr el amor de pareja y familia. Como tu eres una persona con muchos logros, pueden surgir ahora las necesidades de estima, ya no sólo importa lo que has conseguido, sino que necesitas contar con una buena opinión de ti mismo, una buena autoestima y que los demás también la tengan. Necesitarás el respeto de ti mismo y de los otros. La estima da confianza y un sentimiento de valor. Por fin ya eres una persona de éxito, los años de penuria quedaron atrás, te sientes amado y aceptado por los demás, inspiras respeto y tienes una gran autoestima. ¿Es esto todo? Para Maslow no, porque una vez satisfechos todos estos aspectos, aparece la necesidad de autorrealización, la necesidad de realizar toda tu capacidad, dedicarte al ejercicio pleno del talento, ya sea a través del arte, la generación de conocimiento, el altruismo, la religiosidad, etcétera.

Este ejemplo muestra la jerarquía de necesidades de Maslow, que representó en forma de pirámide como en la figura 3.3. Esta autorrealización no es lograda por todos los individuos, porque pocos logran satisfacer las necesidades de amor y estima. Así como podemos observar en qué nivel está una persona, también lo podemos generalizar a comunidades enteras. ¿Por qué se dieron tantos artistas en Florencia?, porque en su época de oro tenían un poder económico impresionante que permitió a

reyes y personas poderosas, llegar a la autorrealización tanto con su propia actividad, como al convertirse en mecenas y propiciar el desarrollo de sus cortesanos.



Fig. 4.3 Jerarquía de necesidades de Maslow.

Tipos de motivos

Entrar en una taxonomía o clasificación de los motivos es una labor difícil por múltiples razones: teorías diversas, características interrelacionadas, el avance del conocimiento, expertos del tema que difieren en los nombres que utilizan y la confusión provocada por la traducción a otros idiomas. Además de estas razones, tenemos que en el hombre la interrelación de los motivos innatos y aprendidos es más compleja que en otros animales. Por ejemplo, ¿comemos para reducir el hambre o porque nos gusta el sabor de los alimentos? Comer tacos para un mexicano es un satisfactor primario también una delicia, pero le parecería repugnante comer tarántulas asadas, delicia para algunos africanos nómadas del desierto. Empezaré por analizar los principales motivos innatos, su interrelación y su influencia aprendida, psicológica y social. Sin embargo, para los fines didácticos del libro, se dividieron en primarios o innatos y en secundarios o aprendidos.

Motivos primarios

Los motivos primarios son innatos, esto quiere decir que se presentan desde el nacimiento en todos los organismos de la misma especie.

Podemos encontrar tres tipos de motivos primarios: (a) los motivos biológicos homeostáticos o pulsiones, como el hambre, que tienen su origen en las necesidades fisiológicas del organismo, tiende a recuperar un nivel perdido y son fundamentales para la supervivencia del individuo, porque si no se satisfacen pueden producir la

muerte; (b) motivos biológicos no homeostáticos, como el sexo, que es un motivo de conservación de la especie, en el que la supervivencia del individuo no está en riesgo y, aunque tiene una base biológica, no es homeostática porque no tiende a recuperar un nivel perdido; (c) motivos innatos, derivados de las necesidades de adquisición de conocimiento y adaptación al medio, como son la curiosidad y la búsqueda de estimulación.

Por su importancia analizaremos con más detalle algunos de ellos, de acuerdo con las tres preguntas básicas que hace Marshall Jones, autor que ha estudiado los problemas de la motivación: ¿Por qué se inicia una secuencia conductual de un motivo? ¿Por qué la conducta sigue una dirección particular una vez iniciada? ¿Por qué la conducta motivada termina por interrumpirse?

El hambre, un motivo biológico homeostático

El hambre es una fuente de motivación universal y junto con el sexo son los motivos más estudiados. El hambre es fácil de estudiar en un laboratorio porque se puede producir y satisfacer de manera sencilla y porque un organismo no muere de inmediato si no se satisfacen sus necesidades de alimento. Se relaciona con el aprendizaje, con factores sociales, cognoscitivos y físicos.

Analizaremos los mecanismos fisiológicos y de regulación de la ingestión de alimentos, para dar respuesta a la pregunta de ¿cómo se inicia la conducta de comer?

Todos los organismos regulan su ingestión de alimentos diariamente para satisfacer sus demandas fisiológicas inmediatas y también a largo plazo para mantener un peso corporal más o menos estable. Los seres humanos, al igual que muchas otras especies, hacen comidas, lo que quiere decir que comen durante un rato y luego suspenden la ingestión, para después de cierto tiempo volver a comer. Los investigadores del tema, empezaron por estudiar el funcionamiento de la boca y el estómago como posible causa del inicio e interrupción de la conducta de ingestión alimenticia, pero lo sorprendente es que no parecen desempeñar un papel importante. Para probar el papel que tiene la actividad bucal en el inicio de la conducta alimenticia, se realizaron estudios en los que se trató de eliminar los efectos de la actividad de la boca tales como masticar y salivar, se trabajó con ratas insertando un tubo de plástico por la boca que comunicó con el estómago y con ello la comida pasaba directamente a éste sin que la actividad bucal interviniera. El resultado con las ratas, así como con pacientes hospitalizados a los cuales se les alimenta por vía intravenosa o por sonda directa al estómago, parecen similares: se registra conducta de búsqueda de alimentos o se reporta sentir hambre. Aunque los resultados no son concluyentes.

Si la boca no tiene un papel importante, se buscó la explicación en el estómago. Una señal básica de hambre es la presencia de contracciones estomacales, se pensó que el volumen del alimento dentro del estómago eliminaba la sensación de hambre impidiendo que se iniciara la conducta de comer y que el vacío determinaba la aparición de las contracciones que incitarían la conducta de ingestión. En animales de laboratorio y sorprendentemente también en humanos voluntarios, se insertó por vía bucal un

globo plástico hasta el estómago y después se infló, con la idea de que esto eliminaría la sensación de hambre. Al principio el resultado es una reducción importante de hambre pero con el tiempo se regresa a las condiciones anteriores, aun con el globo inflado.

La baja producción insulina es la causa de la diabetes

Una de las variables que durante mucho tiempo se consideró como la de causa única de las contracciones estomacales es el bajo nivel de glucosa en la sangre, aunque la investigación con pacientes diabéticos, ha mostrado que los cambios en el nivel de insulina, son más importantes que los de glucosa. Las personas que padecen diabetes, enfermedad causada por la insuficiente producción de insulina, presentan altos niveles de glucosa en sangre y para compensar esta insuficiencia, se administra insulina. Después de su aplicación, experimentan contracciones de estómago y sensación de hambre (Papalia y Wendkos, 1987), efecto que sorprendió porque si la glucosa está en niveles elevados se esperaría ausencia de hambre, lo que parece indicar en este tipo de estudios que la presencia de insulina en altos niveles o durante un tiempo prolongado produce sensación de hambre. Es por esta razón que después de comer una barra de chocolate, se puede sentir más hambre que antes. El azúcar eleva los niveles de insulina durante más tiempo que otros alimentos o que la fructosa que contiene la fruta. Es por esto que el chocolate y los dulces provocan más ganas de comer y la fruta y otros alimentos, satisfacen el hambre durante más tiempo.

El nivel de glucosa determina un ritmo de absorción de la misma

Otro mecanismo que ayuda a comprender por qué los diabéticos, con altos niveles de glucosa en la sangre, tienden a sentir más hambre y comer más que los sanos es el ritmo al cual las células del cuerpo utilizan la glucosa. Un ritmo bajo, produce hambre, uno acelerado, saciedad (Mayer, 1955). En el caso de los pacientes con diabetes, carecen de insulina necesaria para que penetre la glucosa en las diversas células del cuerpo; aunque poseen alto nivel de glucosa, sus células tienen dificultad en utilizarla, resultando un ritmo muy bajo de absorción. Mayer propuso la existencia de glucostatos, posiblemente en el hígado, que miden el ritmo de absorción.

Hipotálamo lateral e hipotálamo ventromedial

Otra línea de investigación se dirigió hacia el estudio de los centros de regulación del hambre en el hipotálamo. En la actualidad sabemos que existen dos centros importantes para el control del apetito, que tienen que ver con el inicio y la terminación de la conducta de ingestión alimenticia: el núcleo lateral o hipotálamo lateral, identificado como excitatorio y el núcleo ventromedial o hipotálamo ventromedial inhibitorio, conocido como centro de saciedad. Si el núcleo lateral se lesiona, no hay estímulos excitatorios de la conducta de comer, se deja de ingerir alimentos, se pierde peso y en caso extremo se puede producir la muerte. La lesión del núcleo ventromedial, hará que no se den señales de saciedad, se continúe ingiriendo en exceso y se aumente mucho el peso corporal.

Teoría del punto fijo de ajuste

En ambos casos hay un momento en que el peso del organismo se estabiliza, en los dos extremos, muy bajo o muy alto, y se come sólo lo suficiente para mantener el nuevo peso; esto se llama teoría del punto fijo o de ajuste.

Teoría de los instintos

Otro factor interesante sobre las múltiples variables que afectan la ingesta, es el hambre específica. Se trabajó con ratas, a las cuales se les permitió alimentación libre y se puso a su disposición una gran variedad de alimentos, cada uno rico en un elemento, algunos en proteínas, otros en carbohidratos o en calcio o en vitaminas. El resultado demostró que las ratas elegían una dieta balanceada, llegando a incrementar la ingestión de los alimentos que estaban diluidos, como si trataran de mantener un consumo adecuado y regular de las sustancias que necesitaban.

En los humanos, comer es una conducta motivada, pero también lo son el comer de más o de menos, lo que se complica porque el acto de comer también está determinado por factores sociales, económicos, de aprendizaje, cognoscitivos y hasta de estrés. En México se calcula que un 19% de las personas presentan algún tipo de trastorno alimenticio. Sólo en animales domesticados y en el hombre se presenta la obesidad en condiciones normales. ¿Qué variables determinan que los mecanismos de control de ingesta se alteren y produzcan obesidad o delgadez excesiva?

Una paradoja de las tres últimas décadas es el culto a la figura muy esbelta y el aumento del porcentaje de personas obesas. Algunos autores han definido la obesidad como el estar un 15% arriba del peso normal, pero parece más exacta la definición de Mayer (1995) que considera que la obesidad es la condición que se presenta cuando el contenido de grasa supera el 30% del peso corporal del individuo.

La obesidad es multivariada. Existen factores biológicos heredados, que pueden contribuir al sobrepeso. Algunas personas parecen nacer con un "gen ahorrador". Los autores consideran que en las primeras etapas de la evolución humana cuando no se tenía un suministro de comida suficiente y regular, se tendió a almacenar energía en forma de grasa, para soportar los grandes periodos sin alimento, lo que resultó adaptativo y se transmitió a los descendientes. También se nace con una mayor cantidad de células grasas, que pueden aumentar durante la niñez, sobre todo en niños sobre alimentados, pero en la juventud se estabiliza su número, y ya no disminuye. Las células grasas únicamente pierden o ganan grasa, pero no se elimina la célula en sí. Si existe un mayor número de estas células, se incrementa la capacidad del cuerpo para almacenar calorías en exceso.

Los hábitos alimenticios y de actividad de la infancia son otro factor importante que influye en el peso corporal. El principio fundamental para la regulación del peso es mantener un equilibrio entre lo que se consume y lo que se gasta. Si se extrema alguno de los dos el peso corporal cambia. El niño de ayer, que no corría, ni hacía ejercicio y que no sacaba la mano de la caja de galletas, probablemente es el obeso de hoy, que

sigue sin sacar la mano de la caja de galletas y sin tener actividad física.

Los estados emocionales también influyen en la cantidad de alimentos que ingerimos. El aburrimiento, la soledad o el aislamiento social, conduce a algunas personas a comer sin tener hambre. Al niño que se le dio de comer cada vez que lloraba, o lo consolaban con comida cuando se caía o

Aspectos actuales y sobresalientes
MOTIVACIÓN
<i>Los patrones de comunicación intrafamiliar y la relación con la obesidad</i>
En el texto se describió cómo la motivación se afecta por un gran número de variables: aprendizaje, cultura, funcionamiento orgánico, etc. también se presentan con gran detalle los factores o variables que están presentes en el hambre, ejemplo de motivo fisiológico homeostático, que es afectado claramente por factores culturales, personales, cognositivos, etc., tanto para la alteración de la ingestión excesiva (obesidad), como las alteraciones por disminución como la anorexia nerviosa y la bulimia.
El trabajo de los investigadores Xóchitl López Aguilar, Juan Manuel Mancilla Díaz y Alejandro Gonzáles Villeda (1995), de la Universidad Nacional Autónoma de México, nos muestra una interesante variable más en la obesidad; los patrones de comunicación dentro de la familia. Los autores evaluaron a familias de nivel socioeconómico medio, que tenían por lo menos un miembro obeso dentro de ellas y las compararon con familias constituidas por individuos normopeso. En la primera sesión se tomara las medidas antropométricas de los sujetos y en la segunda se filmó la dinámica familiar.
Los patrones de interacción que se estudiaron fueron: (a) Amalgamamiento o aglutinamiento, en la cual los miembros de la familia muestra una involucración recíproca excesiva, así como una tendencia intrusiva, pues cada uno habla de los pensamientos y las acciones de los otros, de ahí que, la autonomía y la privacidad rara vez se respetan; los límites generacionales e interindividuales son muy laxos, lo que lleva a confusión de roles y de funciones. (b) Sobreprotección donde todos los miembros del núcleo familiar manifiestan un excesivo interés en el otro: estimulan y suministran constantemente respuestas de protección. (c). Rigidez. La familia se niega rotundamente a aceptar cualquier cambio que provenga del exterior. (d) Evitación del conflicto. Los miembros de la familia tienen un umbral muy bajo de tolerancia al conflicto, por lo que crean una serie de mecanismos que ocultan o aminoran los conflictos.
Encontraron que la comunicación de las familias con miembros obesos, se caracterizan por el uso de amalgamamientos, descalificadores, coaliciones, metamensajes y rechazos, a diferencia de las familias con peso normal, que presentan más alianza y atenciones de tipo verbal y corporal, lo que marca patrones de comunicación diferentes entre las familias de obesos y las de peso normal.
López, A.X., Mancilla J.M. y Gonzáles VA. (1995) Evaluación de los Patrones de Comunicación en Familias obesa. Revista Mexicana de Psicología. volumen 12 núm 12.

se peleaba con algún compañero, asocia el alimento con una sensación de consuelo y de adulto comerá cada vez que sienta algún malestar. Además si durante la niñez la única fuente de atención fue la comida, más tarde sustituirá las relaciones

interpersonales por alimento como fuente de estímulo cuando esté solo, aburrido o nervioso. La comida se convierte en un medio para distraerse de otros problemas, incluso de la falta de actividad sexual. El sentirse herido, feliz, triste, enojado, nervioso o ansioso influye en el apetito, pero ante los problemas emocionales, los delgados adelgazan y los obesos engordan.

Claves internas y externas

Schachter (1971) enfatizó la importancia de las claves orgánicas (interinternas) y de las claves del ambiente (externas) en la conducta alimenticia. Para él, las personas con sobrepeso son menos sensibles a las señales internas reales de hambre, más bien responden a estímulos externos como la hora del día, la vista y el olor del alimento, rutinas conductuales durante la comida tales como terminar de comer hasta ver el plato "limpio", no puede quedar ni un pequeño trozo de alimento, si se sirven poco, terminan cuando el plato está vacío, si se sirven grandes cantidades de alimento, no se satisfacen hasta que el plato está vacío.

En el extremo opuesto a la obesidad, se encuentran los trastornos alimenticios que conducen a la delgadez excesiva. En culturas como la estadounidense, donde la abundancia y la fácil adquisición de alimentos es normal, se presenta en la actualidad un fenómeno cultural aumentado por los medios de comunicación, que fomentan la idea de belleza humana (sobre todo femenina) extremadamente delgada. Para ser atractiva, una mujer debe tener una figura como modelo de televisión: delgada, cara angulosa, gran estatura, poco busto y menos caderas, un patrón difícil de seguir para muchas, y más para las mujeres latinoamericanas cuya constitución física general es redondeada, de estatura media, con amplias caderas y pechos grandes. Esto ha provocado, sobre todo en adolescentes, una preocupación terrible para lograr acercarse a este supuesto ideal de belleza con la consecuente insatisfacción, inseguridad, aislamiento social y hasta trastornos psicológicos mayores cuando no se alcanza.

Anorexia nerviosa y bulimia

La anorexia nerviosa y la bulimia son alteraciones en los patrones alimenticios que están catalogados en el Manual de diagnóstico y estadística de las enfermedades mentales (DSM-IV-R) de la Asociación Psiquiátrica Americana.

La anorexia nerviosa está descrita como el miedo intenso a ser obeso, el cual no disminuye conforme se pierde peso; con una distorsión de la imagen corporal, se perciben como gordos, aunque estén excesivamente delgados. Pierden cuando menos el 25% del peso y si están en desarrollo, además de esa pérdida se suma la falta del peso que debió ganar en condiciones normales, que combinados dan un resultado del 25%. Sienten también rechazo a conservar un peso superior al mínimo establecido para edad y estatura, sin una enfermedad evidente que explique la pérdida de peso.

La bulimia es otro trastorno alimenticio importante que está caracterizado en el DSM-IV-R por frecuentes "atracones" de alimentos, esto quiere decir que se consumen grandes cantidades de comida en periodos muy cortos, sin discriminación de lo que se

ingiere. Estos episodios de ingestión culminan con dolores abdominales, sueño e interrupción de las relaciones sociales, así como depresión y sensación de autodesprecio después de comer tanto, lo que resuelven provocándose vómito y usando laxantes y diuréticos. El vómito que en un inicio es autoinducido, puede asociarse a la ingestión de alimento y después se presenta involuntariamente. También se caracteriza por preferencia por alimentos con gran contenido calórico y fácil ingestión (alimentos chatarra); fluctuaciones de peso de más de 3 kg; derivadas de los "atracones"; conciencia de que los patrones de consumo de alimentos no son normales y temor a no poder dejar de comer voluntariamente.

El sexo, un motivo biológico no homeostático

La conducta sexual es otro de los motivos más estudiados, por las implicaciones psicológicas y sociales tan importantes que tiene. El sexo es un motivo biológico, pero no primario ni homeostático, ya que con su satisfacción no se recupera un nivel biológico perdido y el organismo no muere si no se satisface, porque es un motivo de supervivencia de la especie, no del individuo.



Fig. 4.4 Los estereotipos de belleza o atractivo varían de acuerdo con las épocas y las culturas: lo que en unas se puede considerar un símbolo sexual, en otras puede ser exótico o simplemente extraño.

En el impulso sexual son más claras que en ningún otro las influencias de las señales del ambiente. A diferencia de los animales inferiores, cuya actividad sexual es controlada principalmente por hormonas y vinculada con el ciclo reproductivo de la hembra, el hombre puede interesarse por el sexo en cualquier momento. La excitación y la respuesta sexual es controlada internamente por el sistema nervioso y por el nivel de ciertas hormonas, como la testosterona en el hombre y la progesterona y el estrógeno en la mujer, pero también puede provenir de fantasías eróticas, de la vista de

la persona amada, por un olor determinado, por estimulación visual de escenas eróticas, etcétera.

El comportamiento sexual está modelado por la cultura, por las ideas de lo que es ético, apropiado y placentero, asimismo influye la experiencia sexual, las vivencias sociales, la nutrición, las emociones (sobre todo los sentimientos hacia la pareja sexual), la ideología y la edad. Por ejemplo, la cultura y la época influyen mucho en los conceptos de belleza y de lo que es atractivo. A mediados de siglo las mujeres consideradas como símbolos sexuales, tenían pechos grandes y cadera amplia, ahora se prefiere una línea muy delgada, con pechos pequeños. En algunas culturas el lóbulo de la oreja alargado, o el labio inferior deformado por un disco se considera muy atractivo.

Impulso sexual humano

Los estímulos que pueden desencadenar el impulso sexual humano son casi ilimitados, si bien mujeres y hombres tienden a excitarse de manera diferente. Los varones se excitan fácilmente con claves visuales mientras que las mujeres responden más al tacto, sobre todo de las zonas erógenas, que son áreas sexualmente sensibles. De acuerdo con Masters y Johnson (1966) la velocidad de respuesta y la duración de la excitación es mucho más rápida en el hombre; en la mujer su respuesta inicia lentamente y puede permanecer más tiempo que en el sexo masculino. Por lo general, la mujer responde más al galanteo, al estilo, al ambiente y al ánimo, mientras que los hombres pueden responder rápido al acercamiento del acto sexual.

Factores biológicos de la respuesta sexual humana

Los primeros estudios serios de la respuesta sexual humana aparecieron en 1966 con los trabajos de Master y Johnson quienes analizaron a más de 600 hombres y mujeres con lo más avanzado de la tecnología del momento.

Etapas de la respuesta sexual

Encontraron dos procesos fisiológicos fundamentales que determinan las cuatro etapas de la respuesta sexual: la vasodilatación que es el aumento del flujo de sangre por la dilatación de los vasos sanguíneos de una región determinada y la miotonía que es la contracción de los músculos de todo el cuerpo y en especial de los genitales. Las cuatro etapas sexuales son: excitación, meseta, orgasmo, resolución.

Excitación. Fase inicial en la que la mujer experimenta una lubricación de la vagina, hinchazón de los pechos y del clítoris, endurecimiento de los pezones y dilatación de la parte superior de la vagina. En el hombre se produce la erección del pene, tensión en el escroto y elevación de los testículos. En ambos sexos se produce un enrojecimiento de los genitales y puede abarcar el tórax y la cara, con incremento del pulso y aumento de la tensión arterial.

Meseta. Aquí la respiración, el pulso y la presión arterial continúan en aumento y

la vasodilatación llega a su nivel máximo provocando en las mujeres la contracción de las paredes vaginales, que el clítoris se retraiga hacia el interior, que el útero aumente de tamaño y por el flujo sanguíneo se oscurecen los labios interiores, la abertura se prepara para recibir al pene. En el varón, el pene llega a su máximo nivel de erección, los testículos aumentan de tamaño y aparecen gotas de fluido en la punta del pene que pueden contener espermatozoides activos.

Orgasmo. Consiste en una serie de contracciones musculares rítmicas de la pelvis, realizadas a una velocidad de 8 segundos en promedio; para el hombre se inicia con la sensación de eyaculación inminente e inevitable y termina con la eyaculación misma, en la cual se expulsa fuertemente el semen. En la mujer se contrae el útero.

Resolución. En esta fase final el cuerpo regresa al estado de reposo, recuperando sus funciones a niveles normales en aproximadamente 15 a 30 minutos. Los varones entran en un periodo refractario, durante el cual son incapaces de conseguir erección y orgasmo, de duración variable por características individuales y de edad: desde unos cuantos minutos hasta un día. Las mujeres no presentan periodo refractario, por lo que son capaces de tener varios orgasmos seguidos.

Homosexualidad

Por otra parte, las variables hormonales, genéticas y otros factores biológicos sólo representan en parte las causas de otras manifestaciones sexuales como la homosexualidad, son los factores cognoscitivos y el aprendizaje los que parecen tener más fuerza explicativa. Aunque la causa de la homosexualidad ha sido investigada intensamente, no hay una respuesta definitiva. Existen desde teorías rígidas satanizantes, hasta las más flexibles que consideran la homosexualidad como una simple decisión acerca del sexo de la pareja. Tanto los heterosexuales, que son las personas atraídos por miembros del sexo contrario, como los homosexuales, que son atraídos por los individuos del mismo sexo, muestran respuestas fisiológicas similares durante la actividad sexual. Entonces, para explicar la homosexualidad, resulta crucial la interacción de las influencias del medio y, en bajo porcentaje, las variaciones hormonales (Masters y Johnson, 1970).

Algunos motivos innatos

Actividad

Entre los motivos innatos, algunos autores incluyen a la actividad, la curiosidad, la exploración y la manipulación (Cofer y Appley, 1976). Las personas necesitan actividad, cuando están aisladas en espacios pequeños sin nada que hacer, se aburren y se ponen a realizar actividades aparentemente inútiles, dan vueltas, tamborilean en mesas o paredes, se cortan las uñas, etc. La actividad general o espontánea ha sido estudiada por psicólogos y biólogos, porque parece aumentar en los estados de privación o cuando existe algún otro motivo. Varios experimentos realizados con animales han demostrado la posible existencia de un impulso a la actividad. Sin embargo, es difícil probar por qué se manifiesta en una variedad de

respuestas que pueden tener sus propios estímulos y que pueden no estar interrelacionadas. Además algunas de estas respuestas de actividad son prueba de otros impulsos, y por último el aprendizaje puede afectar el grado de actividad que se realiza.

La activación es un estado fisiológico que experimentamos como una capacidad para procesar información, para reaccionar frente a una emergencia y para experimentar una amplia gama de emociones, por lo que está íntimamente ligada a la curiosidad y exploración que veremos adelante. Por lo general, el ser humano prefiere un nivel moderado de activación, ni tan alto que lo ponga nervioso y lo desorganice, ni tan bajo que lo aburra y adormile.

Hebb (1955) señaló que la activación focaliza nuestra atención. Un estímulo fuerte provoca una atención focalizada y una activación elevada, que nos ayuda a concentrarnos en una sola tarea. Una atención menos focalizada nos ayuda a resolver problemas en los que se tienen que considerar varios factores que pueden afectar la

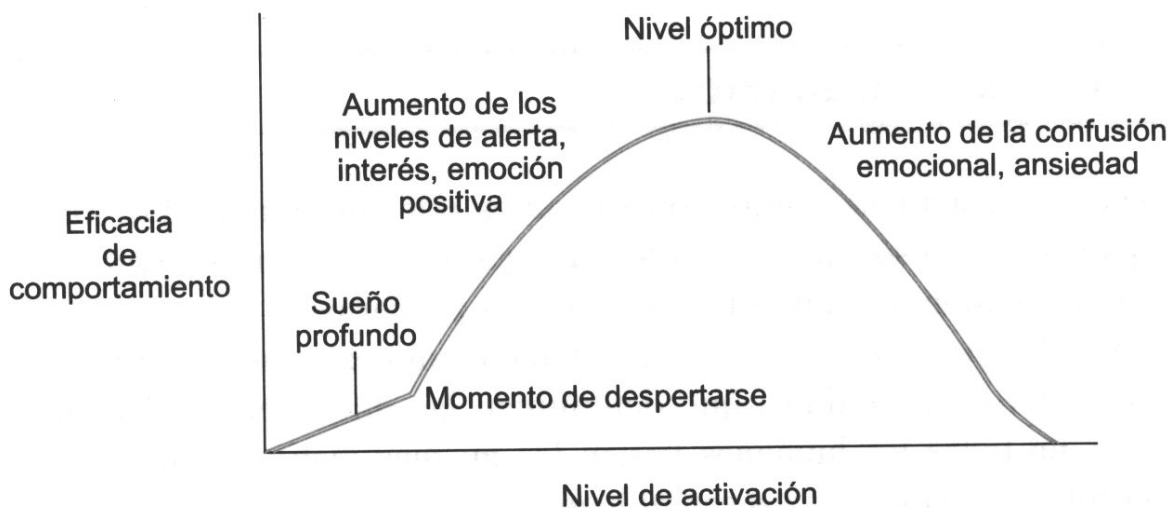


Fig. 4.5 Curva hipotética del nivel de activación y la eficacia de la conducta.

solución. Y esto tiene un valor de supervivencia. De acuerdo con este autor, la ejecución mejora cuando la activación aumenta, pero hasta cierto nivel. Una vez que se llega al punto óptimo, un aumento en la activación interfiere la ejecución. Para este autor el ser humano está en constante búsqueda del nivel óptimo de activación y de balance, de tal manera que cuando estamos en una situación de sobreactivación, cambiamos a una más tranquilizante y cuando estamos aburridos escogemos algo nuevo más activador.

Por otro lado, la meta psicológica más importante es la extracción de la información del medio, para conocer y explicar el ambiente y lograr adaptarse. Tanto los animales como los humanos logran a través de la exploración ir conociendo el medio. Si tú has pasado más de media hora con un niño de 2 ó 3 años, seguro has observado el motivo de exploración y curiosidad: todo tocan, huelen, se lo llevan a la boca, si tienen un juguete complejo tienden a desarmarlo con el consiguiente enojo de los padres, pero

con el triunfo del niño porque ha conocido algo más. A medida que vamos creciendo continuamos procesando información que extraemos del medio, exploramos, formulamos preguntas, estudiamos, meditamos, investigamos, pensamos. Los psicólogos creen que detrás de estas conductas existe la curiosidad como sistema motivador básico, estrechamente ligado a la activación.

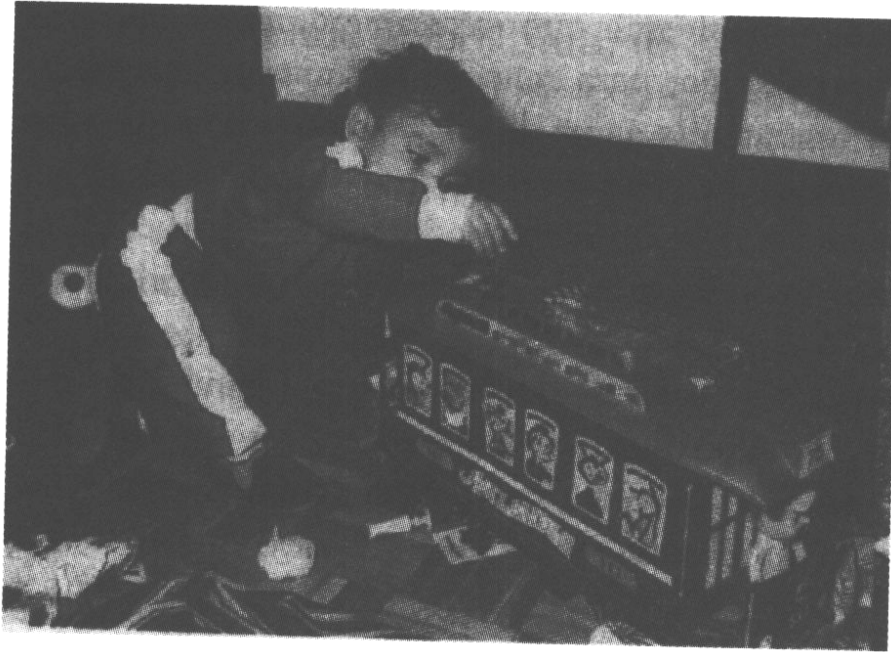


Fig. 4.6 La curiosidad, como la que manifiesta un niño al desarmar un juguete, es un motivador básico para extraer información del medio y adaptarse a él.

Motivos secundarios

Se denominan motivos secundarios aquellos que son aprendidos con una base psicológica o social muy clara y, aunque no tienen un origen homeostático o de pulsión, son tan intensos como los primarios.

A medida que crecemos, nuestra conducta empieza a ser gobernada por nuevos motivos aprendidos, que determinan las diferencias individuales, es decir, no todos los humanos tienen los mismos motivos. Dos ejemplos interesantes de estos motivos son el logro y la agresión.

Logro

El desarrollar la competencia o aptitud para hacer algo, es un aspecto fundamental de la naturaleza humana. El motivo de logro tiene un componente importante de competencia, pero además incluye el deseo de destacar, de alcanzar altos niveles y de hacerlo mejor que otros. Las personas que practican deportes individuales son el mejor ejemplo para la motivación de logro.

¿Cómo se aprende el motivo de logro? De acuerdo con McClelland y Pilon (1983), la actitud de los padres y la educación en la infancia son los determinantes. Se ha observado que las madres de niños que muestran un alto grado de motivación de logro, los animan a ser independientes desde el principio de la vida y premian sus éxitos con muchas muestras de afecto. Para Atkinson y Feather (1966) es producto de dos motivos separados: el tener éxito y evitar el fracaso que se muestra por varias conductas, como ponerse metas con probabilidad de éxito (para evitar el fracaso) pero que no sean demasiado fáciles. También se ha observado que las personas que necesitan tener grandes logros, difieren de los demás, tienden a ser mejores en la resolución de problemas y mostrar un mejor desempeño y velocidad de aprendizaje y se fijan retos difíciles, pero realistas.

Agresión

Agresión es cualquier comportamiento destinado a dañar a alguien o algo que lo rodea, que a menudo llega a explotar como violencia, que es la acción destructiva contra personas o propiedades. Algunas veces el impulso de agresión sólo llega a ataques verbales o expresiones de hostilidad que no incluyen daño físico.

En la discusión de lo innato-aprendido, también encontramos que algunos científicos han explicado el comportamiento agresivo como tendencia innata, posiblemente heredada. Otros la consideran resultado de la experiencia y por lo tanto del aprendizaje. Tal vez el más pertinente de los enfoques es que nacemos con una predisposición hacia la agresión, como comportamiento adaptativo que se ha desarrollado a lo largo de la evolución, en situaciones de defensa ante el ataque de los depredadores o atacar para conseguir comida, y luego aprendemos en qué momento podemos expresar esta tendencia y cuándo inhibirla.

Los investigadores con tendencia innatista han tratado de relacionar la agresión con ciertas estructuras del cerebro, algunas hormonas como la testosterona y sustancias neurotransmisoras como la norepinefrina, sin embargo, no se ha logrado determinar qué es primero: la aparición de la agresión y después la alteración de estas sustancias o viceversa. También podemos decir que las hormonas y las sustancias químicas no producen la conducta agresiva. Lo que hacen es bajar nuestro umbral para expresar agresividad. Esto quiere decir que si me encuentro en una situación en la cual se puede producir una respuesta agresiva (alguien me empuja accidentalmente), será más probable que reaccione con agresión si mi nivel de estas sustancias es elevado. Entre los acontecimientos generadores de respuestas agresivas se encuentran los insultos, las evaluaciones negativas y la frustración.

Frustración y conflicto

La frustración se define como el impedimento para que un individuo logre la consumación de una meta hacia la que su comportamiento se dirige. El término "frustrado" ha sido mal aplicado a cualquier persona que tiene un comportamiento extraño, retraído, disperso, constantemente enojado, etc., pero únicamente es válido cuando a este individuo se le ha impedido alcanzar una meta deseada.

En la teoría frustración-agresión, la agresión sólo se presenta cuando la frustración es muy intensa, inesperada o arbitraria. La frustración ocurre siempre que estamos altamente motivados y encontramos una barrera de alguna clase que evita que alcancemos un objetivo muy deseado.

Supón que eres un estudiante muy dedicado que has pasado con éxito todas las evaluaciones de la materia y tu meta es terminar el bachillerato con notas sobresalientes, exento de exámenes finales para asegurar tu entrada al nivel de licenciatura. La última semana del curso tu maestro te dice que se le han extraviado todos los documentos que demostraban los avances del grupo y, por lo tanto, todos sin excepción, tendrán que presentar examen extraordinario, con lo que arriesga hasta tu inscripción al nivel superior. Tú has sufrido una frustración muy intensa, inesperada y arbitraria. ¿Cuál sería tu reacción?, ¿lo aceptarías de inmediato y tranquilamente? Con seguridad tu reacción sería de agresión.

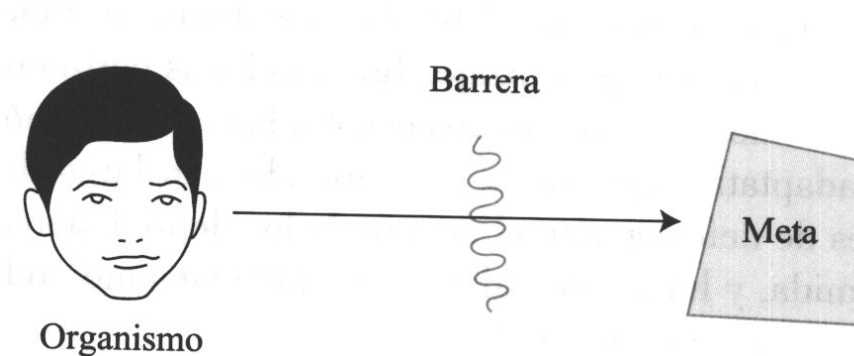


Fig. 4.7. En el diagrama de frustración se manifiesta que ésta ocurre cuando un obstáculo evita que se alcance una meta para la cual el individuo se encuentra motivado.

La conducta agresiva en la frustración puede dirigirse hacia la meta, hacia la barrera o, en el peor de los casos, al organismo mismo. Siguiendo con el ejemplo, una agresión hacia la meta es restarle su importancia: "al fin que ni quería", "en donde voy a estudiar no requieren esto"; en una fábula clásica diría: "al fin que las uvas están verdes". Una agresión que en muchos casos resulta adecuada, es hacia la barrera, que en nuestro caso es el maestro que ha extraviado los documentos, puedes pensar y decirle que él no es una autoridad suficiente y que el caso será presentado a una instancia superior que sí tenga poder de resolverlo, o tratar de convencerlo por medios no legales; también puedes buscar una solución intermedia como la de hacer un examen sobre todo lo visto, pero que no sea extraordinario. Por último, la agresión hacia el propio organismo sería reaccionar sintiendo que eres un fracasado, que nunca puedes alcanzar lo que quieres, que eres un inútil y, en casos extremos, llegar al suicidio, que dudo se dé en el ejemplo, pero que en otro tipo de frustraciones se puede presentar.

La frustración contribuye a intensificar el estrés, así como la situación de conflicto. En la actualidad, uno de los importantes problemas de salud lo constituye el estrés, que será abordado en otro capítulo. Cuando una persona enfrenta un conflicto,

se enfrenta a decisiones que generan estrés, y si además se llega a la frustración, se llega a una condición extrema de conducta.

El conflicto surge cuando enfrentamos dos exigencias, oportunidades, necesidades o metas incompatibles, es preciso renunciar a una parte. En la década de los 30, Kurt Lewin, el padre de la psicología social, describió cuatro tipos de conflictos a partir de dos tendencias opuestas: aproximación y evitación.

Conflicto de aproximación-aproximación. Se da cuando una persona se ve atraída en forma simultánea por dos metas atractivas.

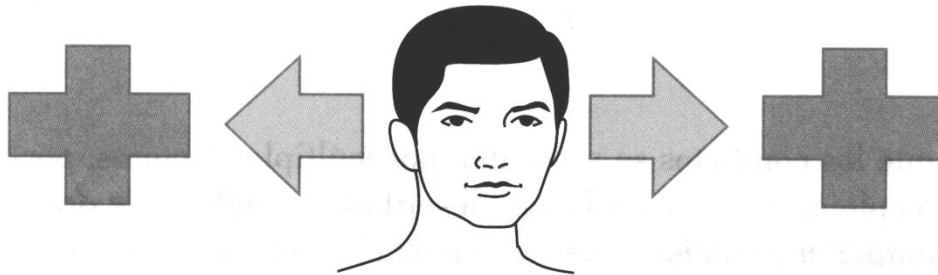


Fig. 4.8. El hecho de que una persona se sienta atraída hacia dos objetivos igualmente atractivos al mismo tiempo, se denomina conflicto de aproximación-aproximación.

Un ejemplo de esto puede ser que un estudiante desea casarse y también hacer una carrera profesional, las dos metas requieren tiempo, dedicación, esfuerzo y recursos económicos, ¿cuál elegiría?. Ese es el conflicto.

Conflicto de aproximación-evitación. También es difícil de resolver; en éste el individuo se siente atraído por una meta y repelido al mismo tiempo por las posibles consecuencias. Un deportista, por ejemplo un boxeador, que ha sido muy lastimado, quiere seguir peleando para conseguir un campeonato, sin embargo, sabe que puede quedar lesionado para el resto de su vida.

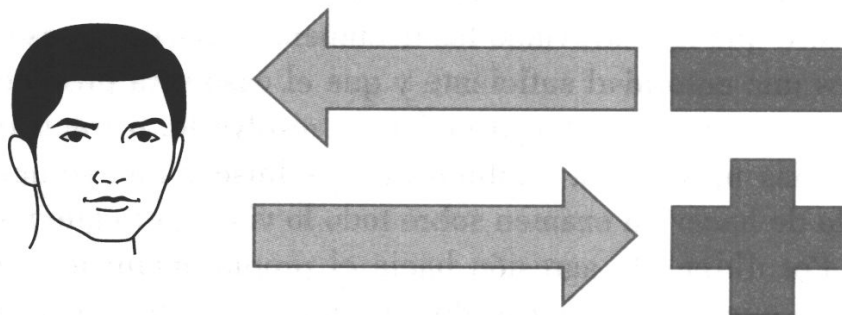


Fig. 4.9. El conflicto aproximación-evitación se da cuando la persona se siente atraída por una meta, pero no por las consecuencias que ésta implica.

Conflicto evitación-evitación. Las personas en este conflicto casi siempre tratan de escapar, porque se confrontan dos posibilidades negativas, amenazadoras o de disgusto. Si no puede escapar de ellas, afronta el conflicto eligiendo la alternativa menos negativa. A un adolescente le disgusta limpiar y ordenar su habitación, pero también le desagrada la falta de higiene, el castigo probable de los padres si no la asea o la vergüenza de invitar a sus amigos a ese desorden. Tiene que elegir el menos negativo.

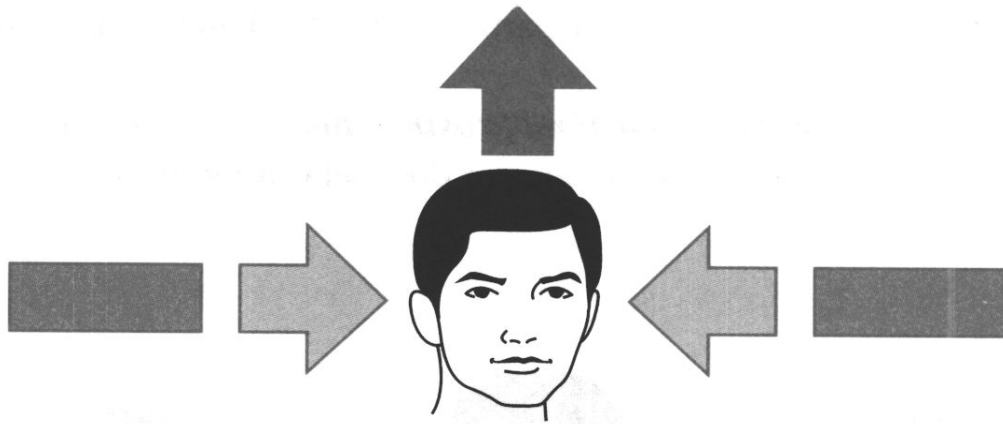


Fig. 4.10. Conflicto evitación-evitación es aquel que surge cuando el individuo enfrenta dos posibilidades negativas y debe optar por la menos desagradable.

Es frecuente que los conflictos se presenten por múltiples factores, porque la vida es compleja, por lo cual Lewin describió el **conflicto de doble o múltiple aproximación-evitación**, que es cuando el sujeto se ve atraído y repelido por varias metas al mismo tiempo.

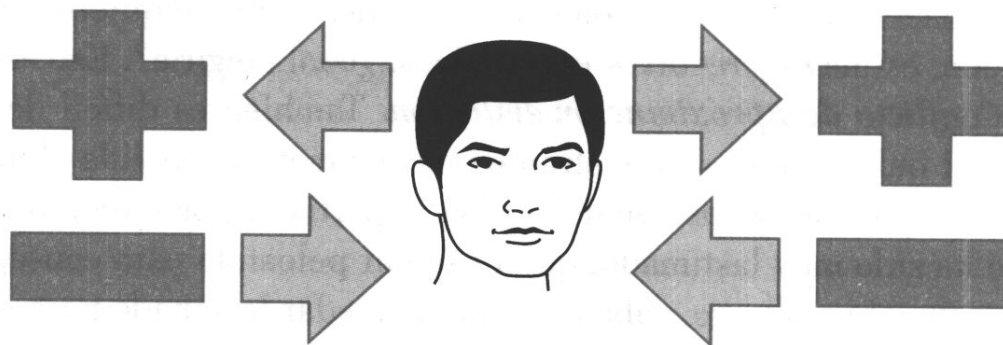


Fig. 4.11. Los conflictos de doble o múltiple aproximación-evitación se presentan cuando la persona siente atracción por varias metas simultáneamente.

Emoción

La motivación y la emoción están íntimamente relacionadas, por ejemplo un estímulo doloroso provoca tanto una respuesta emocional como una pulsión para huir del dolor. Buck (1985) considera que las emociones son indicadores del potencial motivacional, que puede estar representado tanto por la activación del sistema nervioso autónomo, por los cambios en el comportamiento expresivo (expresiones facial y corporal) y en la experiencia o conciencia subjetiva de la situación (cognición básica).

Definir la emoción, entre otros términos psicológicos, resulta difícil por las concepciones teóricas que existen. En general, los elementos de las emociones que casi todos los teóricos aceptan son:

- a) Cambios fisiológicos de excitación o inhibición notables.
- b) Sentimientos de agrado o desagrado.
- c) Conductas expresivas de la emoción tanto en cara como en el resto del cuerpo.
- d) Conciencia clara y posibilidad de evaluación de la experiencia.
- e) Influencias y consecuencias ambientales.

Para los científicos con orientación biológica, la emoción es principalmente una reacción física o fisiológica, que sirve al organismo como mecanismo instintivo de supervivencia, en donde los objetivos son despertar al cuerpo para algún tipo de acción de defensa o huida y deprimir o inhibir las respuestas fisiológicas para dar oportunidad al organismo a recuperarse.

Las emociones son estresantes e implican un desgaste físico, psicológico y conductual. Aprender a controlar nuestras emociones, requiere aprender a manejar el estrés y las presiones de la vida.

Cosa difícil, pero no imposible, porque las reacciones fisiológicas tienden a ser reflejas y controladas automáticamente por el sistema nervioso autónomo (capítulo 2), que está conectado a la mayor parte de las glándulas y a muchos músculos del cuerpo. En forma muy general, el sistema simpático tiende a excitar o despertar las funciones corporales, mientras que el parasimpático las inhibe o deprime. Vimos con anterioridad que la neurociencia o biorretroalimentación es uno de los caminos para aprender a controlar estas funciones.

Sistemas nervioso autónomo

El sistema nervioso autónomo funciona en forma coordinada con sus dos subsistemas, el simpático y el parasimpático para controlar las funciones corporales. Cuando se necesita activar, excitar o despertar al cuerpo, el sistema simpático se acelera y el parasimpático actúa lentamente; cuando se necesita inhibir o relajarse, sucede lo contrario. La acción conjunta de los dos sistemas, permite responder apropiadamente a los desafíos físicos y psicológicos que se afrontan.

La adrenalina y la noradrenalina, también llamadas epinefrina y norepinefrina, son las hormonas o mensajeros de la excitación que indican al organismo cuándo realizar los cambios fisiológicos relacionados con emociones fuertes como el miedo, el enojo, la hostilidad y hasta la agresividad sexual. Estos cambios tienen el propósito de preparar al cuerpo para enfrentarse a una situación de urgencia. Se incrementa la presión arterial, el flujo sanguíneo (por eso se pone colorado), y el ritmo cardíaco, para permitir una rápida oxigenación de todos los músculos, se acelera la respiración para conseguir oxígeno, llega menos sangre a los órganos interno y más a los músculos para aprestarlos a la lucha o la huida, el hígado secreta más glucosa para proporcionar energía, decrece la producción de saliva y de mucosa en el sistema respiratorio, se dilatan las pupilas para permitir la entrada de luz, aumenta la transpiración para enfriar al organismo y pueda continuar trabajando sin sobrecalentamiento, esto último determina en parte los cambios en la resistencia galvánica de la piel (respuesta dermogalvánica). Si continúa la acción de estas hormonas, también se incrementan las tasas de descarga de las neuronas, que hacen que secreten más adrenalina y noradrenalina, con lo cual se logra que el organismo realice actividades que parecen fantásticas en condiciones normales, como correr a gran velocidad, saltar enormes barreras o levantar pesos insospechados, hasta que pasa el estado de urgencia y el sistema parasimpático inhibe las respuestas, viene una vasoconstricción y se palidece o se da la sensación de hormigueo por todo el cuerpo, el corazón disminuye su ritmo, lo mismo que la respiración, las pupilas se contraen y la sudoración termina, algunas veces con la sensación de sudor frío.

Una manera de medir los cambios fisiológicos en un estado emocional es el uso del polígrafo, mal llamado detector de mentiras. Con este aparato se mide el ritmo cardíaco, la respiración, la presión sanguínea y la respuesta dermogalvánica (cambios en la resistencia eléctrica de la piel) que se alteran durante la emoción. Se ha tratado de usar como detector de mentiras con el supuesto de que la mayoría de las personas son incapaces de decir una mentira sin sentirse al menos un poco incómodas y esto se refleja en una o varias de las funciones que mide. Sin embargo, ciertas personas no se ponen nerviosas cuando dicen mentiras y otras se angustian con las preguntas y la situación, aunque estén diciendo la verdad.

Teoría de James-Lange

En las situaciones emocionales, ¿sentimos primero y luego se dan los cambios físicos, o por el contrario sentimos porque los cambios fisiológicos ya han ocurrido? En la teoría de James-Lange, las reacciones corporales causan los sentimientos, que son las reacciones psicológicas a los cambios fisiológicos que han ocurrido. Si una persona atraviesa una calle con la señal del semáforo en verde y súbitamente aparece un auto, la primera reacción será de asombro, casi de inmediato el corazón latirá con gran celeridad, respirará con gran rapidez, y tal vez se le erizarán los vellos (carne de gallina) y correrá para salvar su vida, una vez que pasa el peligro la persona se dará cuenta de que tuvo estas reacciones y que está atemorizada. Para James, las reacciones corporales causan los sentimientos, en este caso, sintió miedo porque corrió, no es que corrió porque le dio miedo.

Teoría de Cannon-Bard

En la teoría de Cannon-Bard es inadmisibles el punto de vista anterior, porque considera que aún las personas que por accidente o enfermedad han perdido la capacidad de utilizar los sistemas simpáticos y parasimpático, siguen sintiendo emociones y presentan conductas emotivas. Para ellos, los cambios fisiológicos relacionados con la emoción ocurren después que los sentimientos y conductas se han iniciado y no antes de éstos.

Teoría de expresión facial

La teoría de expresión facial de las emociones se basó en Charles Darwin, quien sugirió que la expresión facial de las emociones era un mecanismo innato que sirve a los animales para comunicar sus estados emocionales. S. S. Tomkins modificó esta idea al afirmar que sólo los músculos faciales responden innatamente a ciertos tipos de situaciones emocionales. Este autor demostró que las expresiones faciales son similares en todo el mundo para expresar miedo, ira, tristeza, alegría o enojo, y que no se usan para comunicar estados internos, sino que son reacciones a un grupo de estímulos. Para él, la retroalimentación que dan los músculos desencadena tanto la excitación autónoma como los sentimientos o expresiones subjetivas relacionadas con la emoción; estas respuestas musculares deben estar codificadas y contenidas en los genes; el cuerpo reacciona en forma innata y el organismo interpreta estas respuestas como emociones. Este tipo de expresiones han sido estudiadas en forma intensa por los actores, que usan en sus representaciones las expresiones que son mundialmente conocidas para cada emoción.



Fig. 4.12. Las expresiones de alegría, enojo, miedo, ira y tristeza son similares en todas las culturas, pues son reacciones innatas.

También la teoría psicoanalítica ha dado sus explicaciones sobre las emociones. Freud creía que se nace con dos impulsos muy poderosos, eros y tanatos, que existen en el inconsciente, y las emociones son la expresión, desarrollada a través de la experiencia, de las pasiones internas de estos impulsos. La diferencia fundamental de las emociones y los impulsos primitivos es la experiencia. Conforme se madura, se asocian ciertos tipos de sensaciones de placer o displacer con objetos y situaciones especiales. Por ejemplo, se aprende a amar a la madre porque ella dio placer al alimentar y cuidar, pero también puede haber sentimientos inconscientes de rechazo o displacer por otras asociaciones.

Teoría de la energía

El punto de vista freudiano ha sido considerado como la teoría de la energía, porque considera que el cuerpo genera continuamente energía psíquica llamada libido, que es la fuerza motivadora que impulsa a todos nuestros pensamientos, sentimientos y conductas. La represión de la energía libidinal origina, casi siempre, tensión, angustia y estados emocionales negativos y se acumula hasta que una parte logra escapar a través de los sueños, las fantasías, lapsus liguae, etc. Pero la mejor manera es a través de la catarsis que implica la expresión abierta de los sentimientos reprimidos.

Teoría cognoscitiva de la emoción

La teoría cognoscitiva de la emoción de Plutchic se interesa por el aspecto cognoscitivo, lo consciente, racional y explicativo de las experiencias funcionales. Se apega a Darwin en el sentido de que las emociones tienen un significado evolutivo, sin embargo, considera que son interpretaciones conscientes de lo que sucede al individuo cuando responde emocionalmente. Para este autor, cuando se atraviesa por una crisis emocional, se evalúa la experiencia, luego se construye una estimación cognoscitiva de lo que ha sucedido. Esto quiere decir que se interpreta la excitación fisiológica, los sentimientos inconscientes, las respuestas conductuales y los pensamientos conscientes que se presentan cuando ocurre la experiencia y la suma total de estos eventos, es lo que se puede llamar emoción. Considera que las emociones son bipolares y se presentan por pares de miembros opuestos. A través del tiempo los reflejos emocionales innatos, como excitación-depresión y acercamiento-evitación, se convierten en estimaciones conscientes como enojo-miedo, aceptación-disgusto y anticipación-sorpresa.

RESUMEN

- La motivación es un estado del organismo que energiza y dirige la conducta hacia la obtención de una meta, que es estudiada a través de la conducta, que surge de las necesidades del organismo.
- Las primeras teorías reconocidas de la motivación son: la del libre albedrío la cual, considera que la persona controla su comportamiento y es libre de elegir lo

que quiere hacer, y la teoría del determinismo que sostiene que la motivación está determinada por un encadenamiento de causas-efectos y que la voluntad no existe.

- La teoría de los instintos propone que la motivación está basada en instintos innatos que se emiten como respuesta a ciertos estímulos y que están determinados genéticamente a través de la evolución. De aquí surgió la teoría de la pulsión que es un estado biológico del organismo, que actúa como fuerza motivadora e incita a la acción, aunada al concepto de homeostasis que es la forma en que el organismo mantiene un equilibrio de sus funciones biológicas con su medio. Cualquier desviación del equilibrio homeostático produce una necesidad y ésta a su vez una pulsión.
- Se denomina incentivo al objeto-meta que es capaz de activar una motivación, esto es, de activar al organismo al logro de una meta.
- Las necesidades innatas dan origen a los motivos primarios y las aprendidas a los secundarios.
- La teoría psicoanalítica de la motivación considera que los impulsos innatos eros y tanatos, determinan de manera inconsciente la motivación del individuo.
- El humanista A. Maslow propuso una jerarquía de las necesidades en la que las necesidades básicas son prioritarias y deben satisfacerse antes que las de seguridad, de amor, pertenencia y de estima y pocos individuos logran la más alta: la autorrealización.
- El principal ejemplo de un motivo innato, primario, biológico, homeostático o pulsión es el hambre, que tiene un claro mecanismo fisiológico de regulación de la ingesta, en una compleja relación con factores psicológicos y sociales. Las principales alteraciones en el ser humano son obesidad, anorexia y bulimia.
- El sexo es un motivo innato, biológico, pero no homeostático, con importantes influencias de las señales del ambiente. En el ser humano se establecen complejas relaciones con factores cognoscitivos, psicológicos y sociales que determinan la conducta sexual. Entre los factores fisiológicos que intervienen en la respuesta sexual está la vasodilatación, la miotonía y sus etapas son la excitación, meseta, orgasmo y resolución.
- Entre los motivos innatos determinados por la necesidad de extraer y procesar información del medio están la activación, la curiosidad y la exploración.
- Los motivos secundarios o aprendidos aparecen a medida que crecemos, determinan diferencias individuales notables y son tan intensos como los primarios.
- El motivo de logro está dado por la necesidad de desarrollar la competencia o aptitud para hacer algo, incluye el deseo de destacar, de alcanzar altos niveles de ejecución y hacerlo mejor que los demás.
- La agresión es un motivo que se manifiesta con el comportamiento destinado a dañar a alguien o a algo, desde expresiones verbales hasta hostilidad franca. Su

origen innato es tan aceptado como el aprendido.

- La frustración se define como el resultado de impedir que un individuo motivado logre alcanzar una meta hacia la que se dirige. Una respuesta frecuente ante la frustración es la agresión que se presenta cuando la frustración es muy intensa, inesperada o arbitraria, y puede ser dirigida hacia la meta, la barrera o el propio organismo.
- El conflicto surge cuando enfrentamos dos o más exigencias, oportunidades, necesidades o metas incompatibles y es preciso renunciar a una parte. Los principales conflictos que se han descrito son de aproximación-aproximación, evitación-evitación, aproximación-evitación y múltiple aproximación-evitación.
- Los componentes principales de la emoción son los sentimientos de agrado o desagrado, los cambios fisiológicos de excitación o inhibición notables que se producen ante un estímulo emotivo, conductas expresivas, conciencia clara y posibilidad de evaluación de la experiencia y por último las influencias y consecuencias ambientales.
- Para los autores con aproximación biológico-innata, la emoción es un mecanismo instintivo de supervivencia, que prepara al organismo para la defensa o huida y también inhibe los cambios fisiológicos para recuperar el equilibrio y dar oportunidad a la recuperación del cuerpo.
- El control de las emociones o el manejo equilibrado se aprende y ayuda a disminuir el estrés y afrontar las presiones de la vida.
- Los cambios fisiológicos durante la emoción se deben a la actividad del sistema nervioso autónomo. El sistema simpático tiende a excitar o despertar las funciones corporales, mientras que el parasimpático las inhibe o deprime. La adrenalina y la noradrenalina, son las hormonas de la excitación que indican al organismo cuándo realizar los cambios ante estímulos de miedo, enojo, ira, etcétera.
- El polígrafo mide los principales indicadores de la emoción, el ritmo cardíaco, la respiración, la presión sanguínea y la respuesta dermogalvánica. Es usado como detector de mentiras con el supuesto de que las personas sufren algún tipo de alteración de estos indicadores cuando no dicen la verdad.
- La teoría de James-Lange enfatiza que el "darse cuenta" y los sentimientos de agrado o desagrado se producen cuando los cambios fisiológicos ya han ocurrido. La posición contraria es la teoría de Cannon-Bard, que considera que primero nos damos cuenta de los estímulos emocionales y después vienen las reacciones fisiológicas.