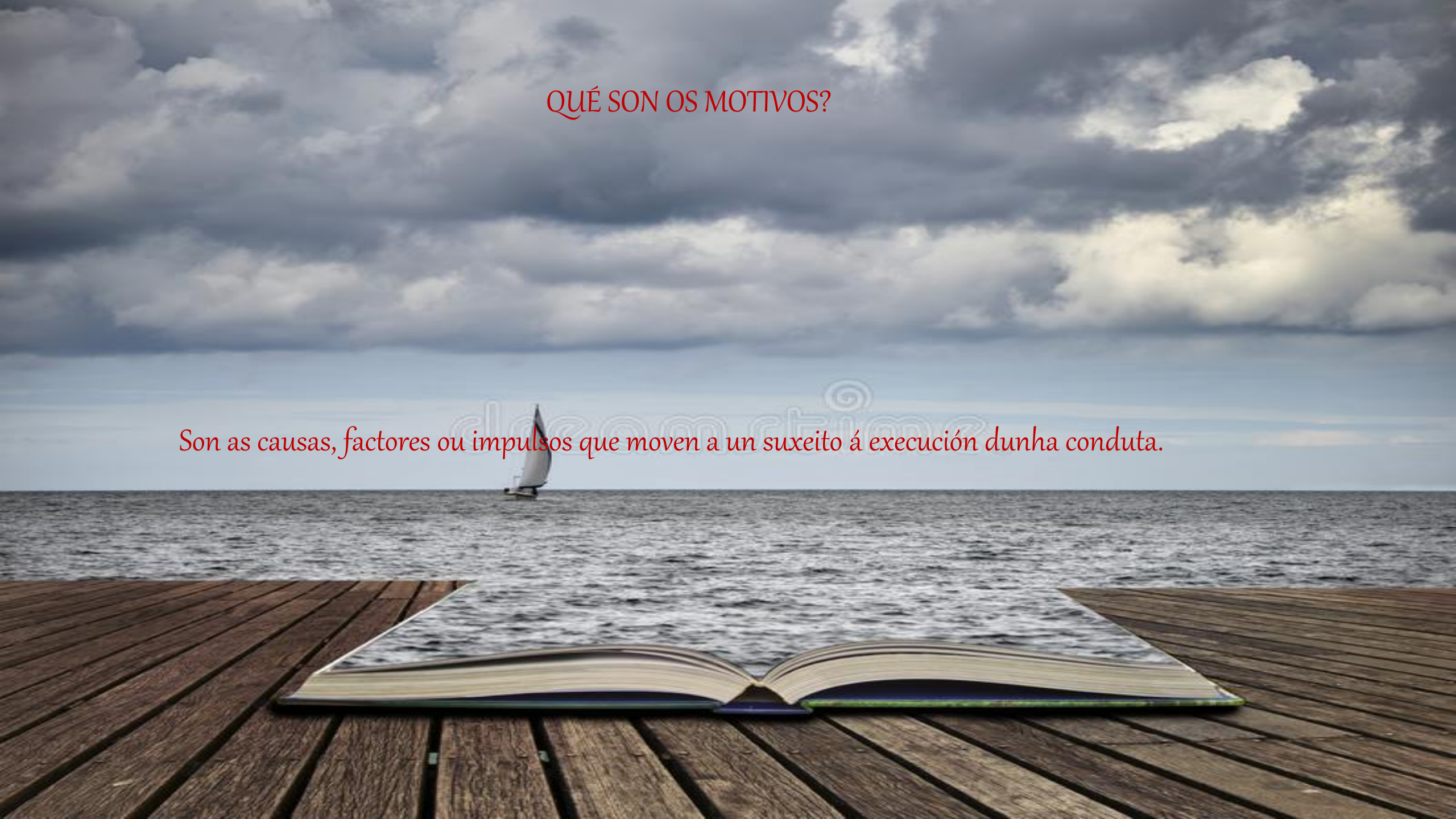


A CONSTRUCCIÓN DO SER HUMANO (1).MOTIVACIÓN, AFECTIVIDADE E SEXUALIDADE

QUÉ SON OS MOTIVOS?

Son as causas, factores ou impulsos que moven a un suxeito á execución dunha conduta.



Respecto á motivación hai tres termos que convén diferenciar o seu significado:

Necesidade: enténdese a situación na que ou ben por carencia (falta) ou ben por exceso (sobra) a un suxeito lle falta alcanzar o seu estado adecuado. Pode ser nun sentido físico-biolóxico (nutrientes, hormonas, etc) ou psicolóxico-social (pracer, afecto, recoñecemento, etc).

Impulso: tendencia que desde dentro empuxa á acción e que o suxeito sente en forma de atracción ou repulsión.

Obxectivo: trátase da finalidade da acción, o que se pretende conseguir con ela.



TIPOS DE MOTIVOS

Os motivos primarios aparecen asociados as necesidades biolóxicas, son innatos, expresan necesidades esenciais para a supervivencia do individuo ou da especie: fame, sede, sono, sexo.

Pode considerarse a curiosidade ou a agresividade hoxe un motivo primario cando no primeiro momento tiveron un valor supervivencial?



Os motivos secundarios, son adquiridos, xorden da vida social e cultural, polo que poden cambiar dunha cultura a outra.

Son tales a motivación de logro (autoestima), consiste en alcanzar metas socialmente valoradas.

O amor e a afiliación ou necesidade de crear lazos con outras persoas, desexo de diversión, de coñecementos, ambición de poder, de posuír bens materiais, etc. A non consecución destes motivos non soe afectará supervivencia pero sí ao estado emocional do individuo.

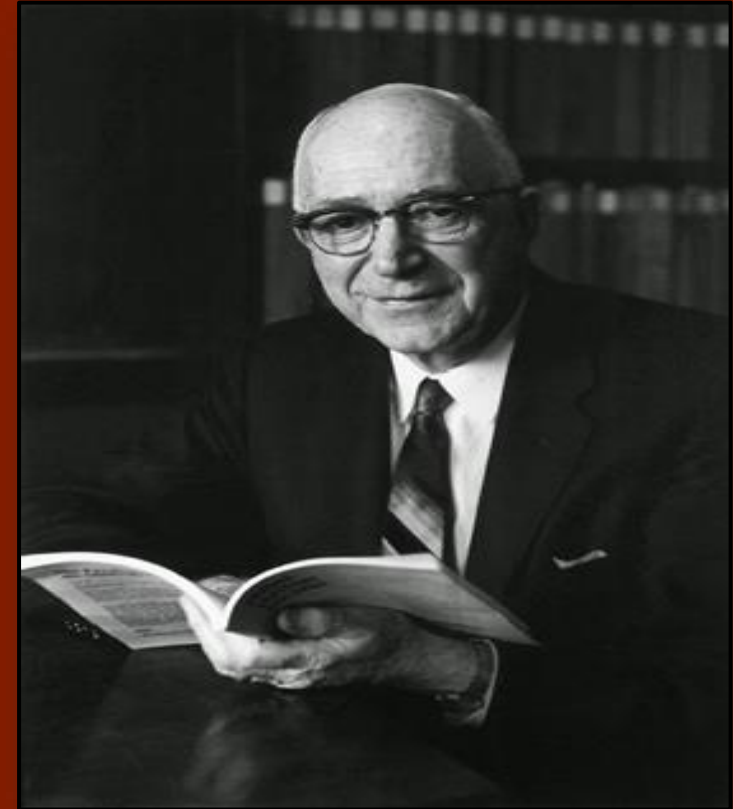


APARICIÓN DUN MOTIVO/PODER MOTIVANTE

APARICIÓN DUN MOTIVO/PODER MOTIVANTE



Aparición dun motivo: en xeral acéptase o postulado de Maslow segundo o cal os motivos de tipo secundario non impulsan a conduta dun individuo se antes non se cubriron as necesidades básicas primarias.



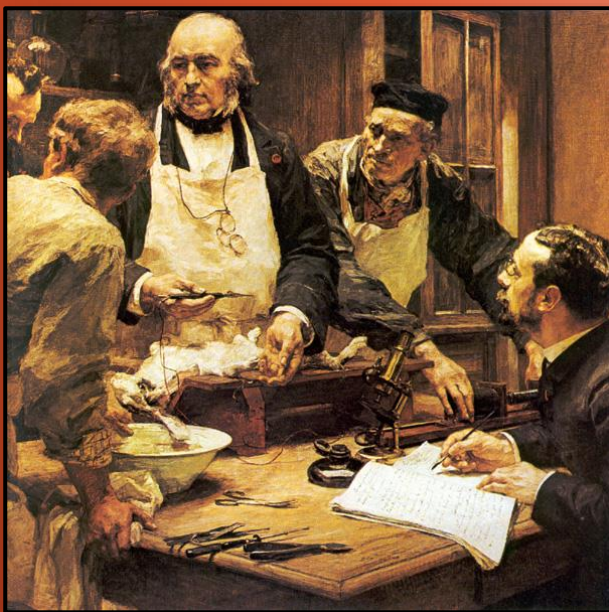
Poder motivante: os impulsos secundarios, segundo Allport, non se ve condicionado por a satisfacción dos primarios unha vez que alcanzan una autonomía funcional respecto aos puramente biolóxicos.

EXPLICACIÓNS DA MOTIVACIÓN

TEORÍA DO EQUILIBRIO OU HOMEOSTÁTICA

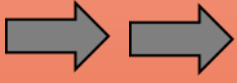
De inspiración biolóxica os motivos de índole psicolóxica aparecen como meros instrumentos que serven á satisfacción de necesidades biolóxicas.

Claude Bernard utilizou por primeira vez o concepto de Homeostasis ou recuperación do equilibrio interno despois de comprobar a constancia do nivel medio de glucosa no organismo pese aos múltiples intercambios enerxéticos co medio e xeneralizou este descubrimento formulando a lei segundo a cal todo organismo tende a manter a estabilidade do seu medio interno.



Clark Hull aplica o concepto de homeostasis á conduta humana explica que a necesidade biolóxica (carencia ou exceso) crea un desequilibrio no organismo xerando a súa vez un impulso (drive) dirixido a un tipo de conduta cuxa finalidade é a redución dese impulso recuperando o equilibrio perdido.





CARENCIA OU EXCESO

Desequilibrio interno

Necesidade

Impulso

Conduta

Redución do impulso

Eliminación da necesidade

Recuperación do equilibrio

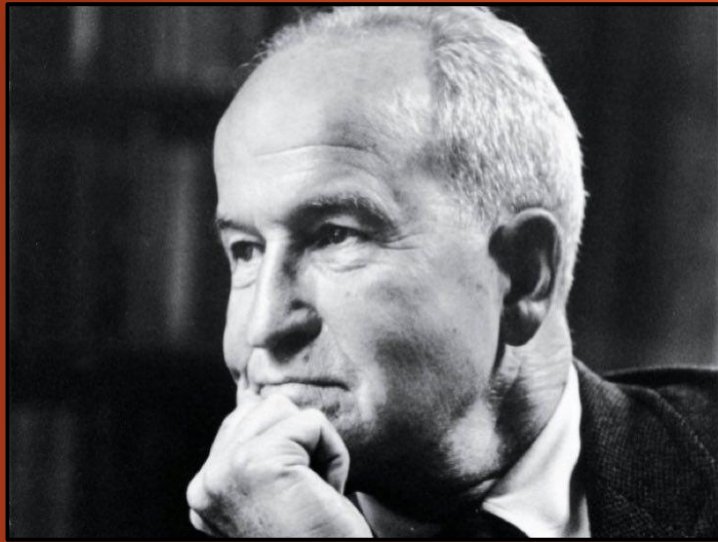


CRÍTICAS A TEORÍA HOMEOSTÁTICA

- Non sempre se da a equivalencia entre cumprimento dun impulso e satisfacción dunha necesidade: as veces as persoas e tamén os animais non obran da forma máis conveniente senón da máis pracenteira ou menos dolorosa.
- Experimentos con ratas que teñen hipoglucemia (sinal orgánica de fame) comen igualmente terróns de azucre, que reducen efectivamente a súa necesidade de glucosa, que pastillas de sacarina, cuxo valor enerxético é practicamente nulo.
- Nos seres humanos moitas eleccións son guiadas por motivos secundarios e non primarios (fame, sexo), cuxa relación coa redución das necesidades biolóxicas é difícil de ver.



TEORÍA DAS NECESIDADES



Henry Murray entende o concepto de necesidade non tan ligado á bioloxía como Hull, polo que inclúe as necesidades de tipo sociais como impulsos fundamentais da conduta humana. Como ferramenta para a medición da motivación de logro tanto Murray como McClelland propuxeron o test de aperccepción temática.

A motivación de logro sería o afán por vencer os obstáculos e alcanzar os obxectivos propostos.



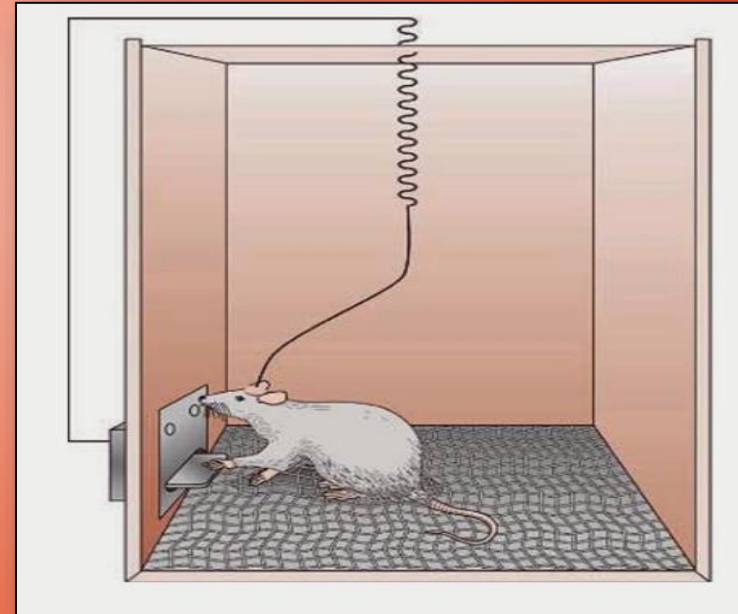
O test de aperccepción temática(TAT) pídeselle ao suxeito que interprete unhas láminas con debuxos inventando una historia

TEORÍAS DO INCENTIVO



James Olds nos anos 50 realizou una serie de experimentos despois de localizar os centros cerebrais de pracer no hipotálamo, ideou un sistema polo a que as ratas podían aprender a autoestimularse electricamente nesa zona premendo unha panca.

Así como o impulso move ao suxeito desde dentro á acción, **o incentivo** é o que desde fora o atrae. Polo xeral as teorías do incentivo poñen o acento no valor hedónico da conduta, como medio para a obtención de pracer e evitación da dor. Este valor actúa con independencia da redución da necesidade biolóxica.

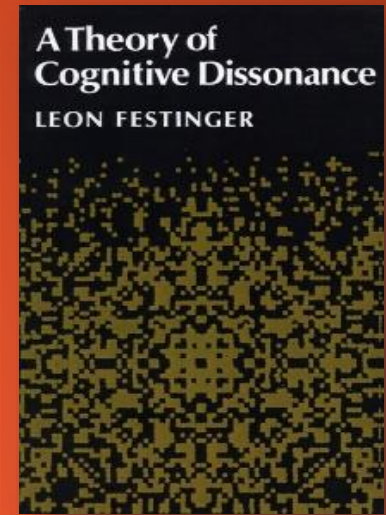


Comprobou que incluso as ratas famentas preferían accionar a panca a buscar o alimento.

TEORÍAS COGNITIVAS



A perda de equilibrio (homeostase) enténdese como **disonancia cognitiva**, na que se sitúa a orixe do impulso que desencadea a acción. Segundo os investigadores cognitivistas a redución da disonancia cognitiva pode ser tan motivante como a comida ou o pracer sexual.



Leon Festinger investigou a finais dos anos 50 sobre a relevancia na conduta humana da redución da disonancia cognitiva. Se hai conflito entre o que un pensa e a forma de actuar, polo xeral, un acaba sacrificando as súas propias crenzas ou reelaborándoas para eliminar a contradición.

En experimentos con estudantes se lles pedía que persuadiran a outros, a cambio de diñeiro, de algo no que eles mesmos, en principio, non crían. Por exemplo, de que apertar roscas en caravillas era unha tarefa gratificante, ou de que a actuación brutal da policía contra manifestantes fora xusta e proporcionada. En todos os suxeitos aparecía a tendencia a autoconvencerse como forma de eliminar a disonancia, sendo esta máis marcada canto menor era a cantidade de diñeiro ofrecida.

TEORÍAS HUMANISTAS

Abraham Maslow, considera que hai una disposición innata cara o desenvolvemento da maduración persoal. Xerarquiza os motivos en niveis diferentes.



TEORÍAS DE
INSPIRACIÓN
PSICOANALÍTICA



DESEQUILIBRIO=
DISPRACER

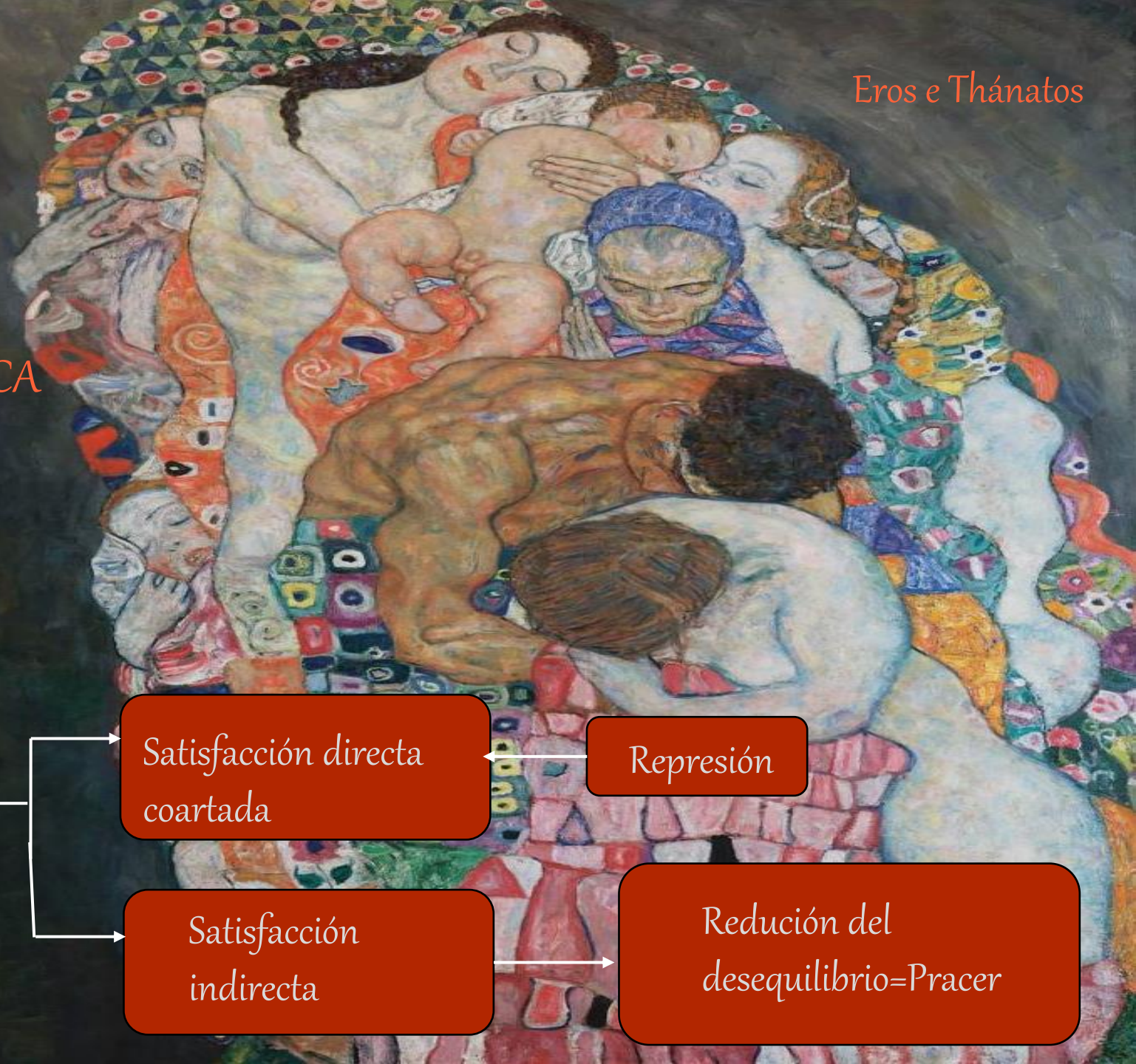
IMPULSO

Satisfacción directa
coartada

Represión

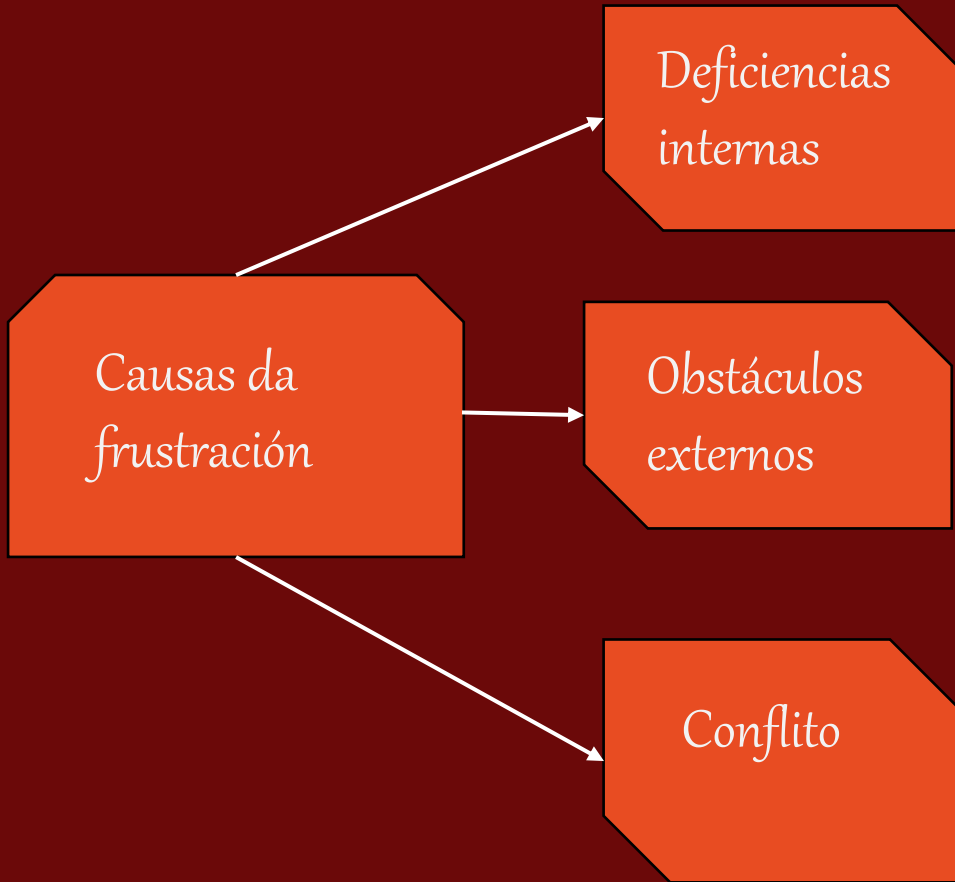
Satisfacción
indirecta

Reducción del
desequilibrio=Pracer

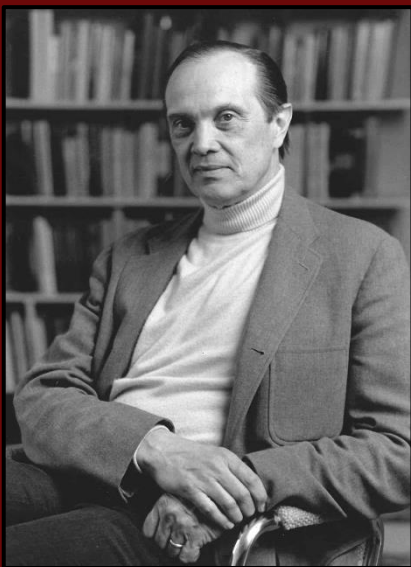


A FRUSTRACIÓN

José Luis Pinillos define a frustración como o resultado da perturbación dun proceso motivacional en virtude de deficiencias, obstáculos ou conflitos.



Clasificación
das
frustraciones



George Miller

Por barreira

Atracción-atracción

Por conflito

Evitación-evitación

Atracción-evitación

Doble atracción-evitación



Atracción-atracción: hai dúas opcións e as dúas atraénnos da mesma forma. Exemplo: dúas películas por igual e só podemos ver unha.

Evitación- evitación: as dúas opcións desagrádannos por igual, pero para evitar unha debemos elixir a outra. Exemplo: aceptar un traballo que detestamos ou resignarnos á penuria económica.



CONFLICTOS

Atracción-evitación: a mesma opción atraénos e repélenos á vez. Exemplo: subir á montaña rusa porque parece divertido pero ao mesmo tempo asústanos.

Dobre atracción- evitación: hai dúas opcións e ámbalas dúas nos atraen e repelen ao mesmo tempo. Exemplo: ou saímos con un grupo de amigos, no que hai unha persoa que non nos cae ben, ou quedámonos na casa e facer o que nos de a gana pero aburríndonos probablemente ao final.



A psicanálise considera a agresividade consecuencia directa da frustración



Segundo os etólogos Konrad Lorenz , Eibsfeldt e Timbergen hai tanto no home como nos animais un instinto de agresión innata, polo que a frustración pode ser desencadeante da agresión, pero non causante dela.

CONDUTAS ALTERNATIVAS E TOLERANCIA ANTE A FRUSTRACIÓN

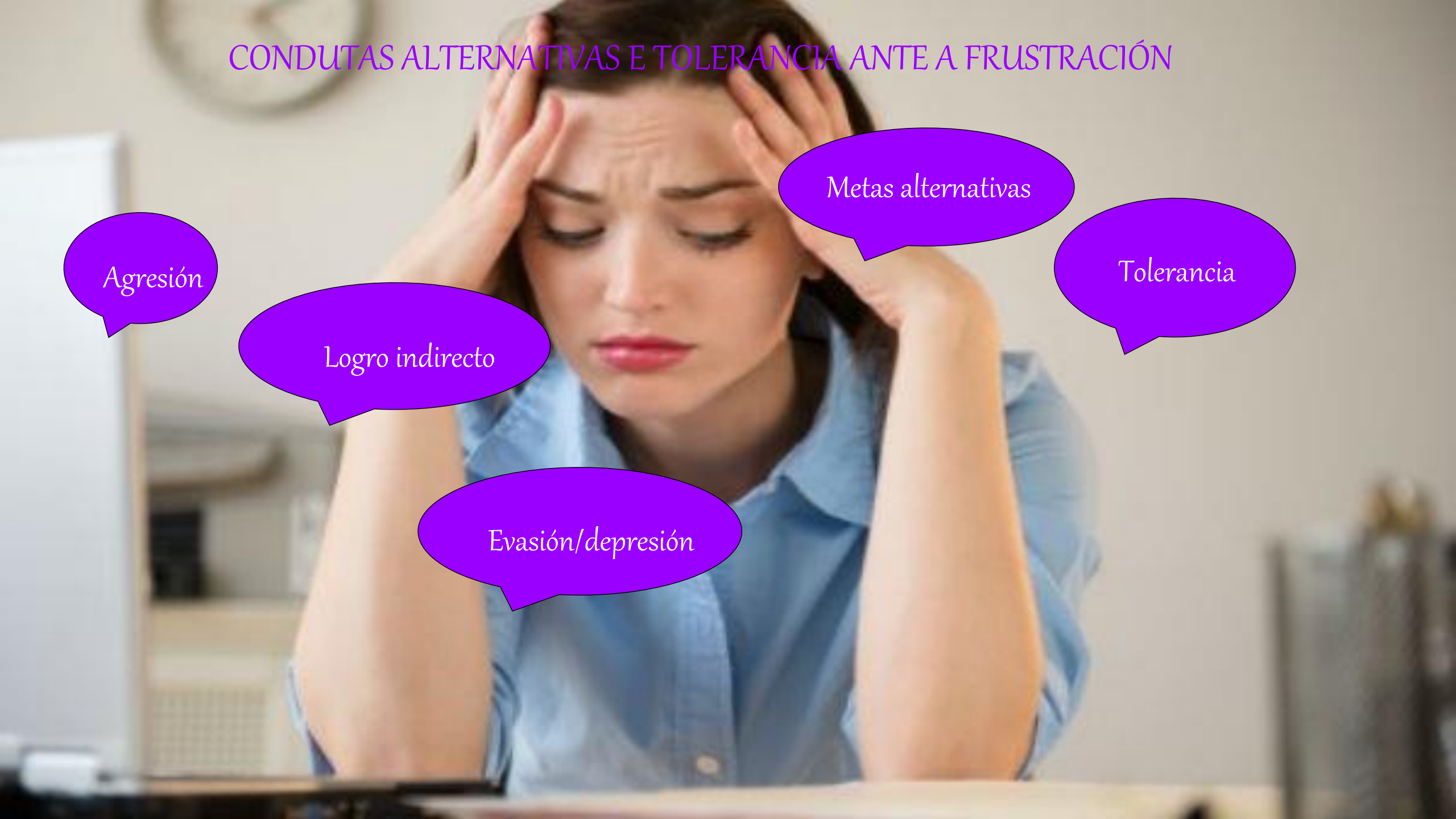
Agresión

Logro indirecto

Evasión/depresión

Metas alternativas

Tolerancia



A AFECTIVIDADE

QUE SON OS AFECTOS?

Un afecto é un suceso subxectivo que vive una soa persoa e pode ser experimentado directamente por ela//feito obxectivo e intersubxectivo.

Os afectos son bipolares: pracer/dor, atracción/rexeitamento, positivos/ negativos. Os afectos non son neutros.

A diferencia de outros fenómenos psíquicos como as percepcións ou os recordos, non teñen unha referencia tan clara a un obxecto exterior.

Presentan características como a intensidade, duración, expresión física. Polo que distinguimos entre emocións, paixóns e sentimentos.

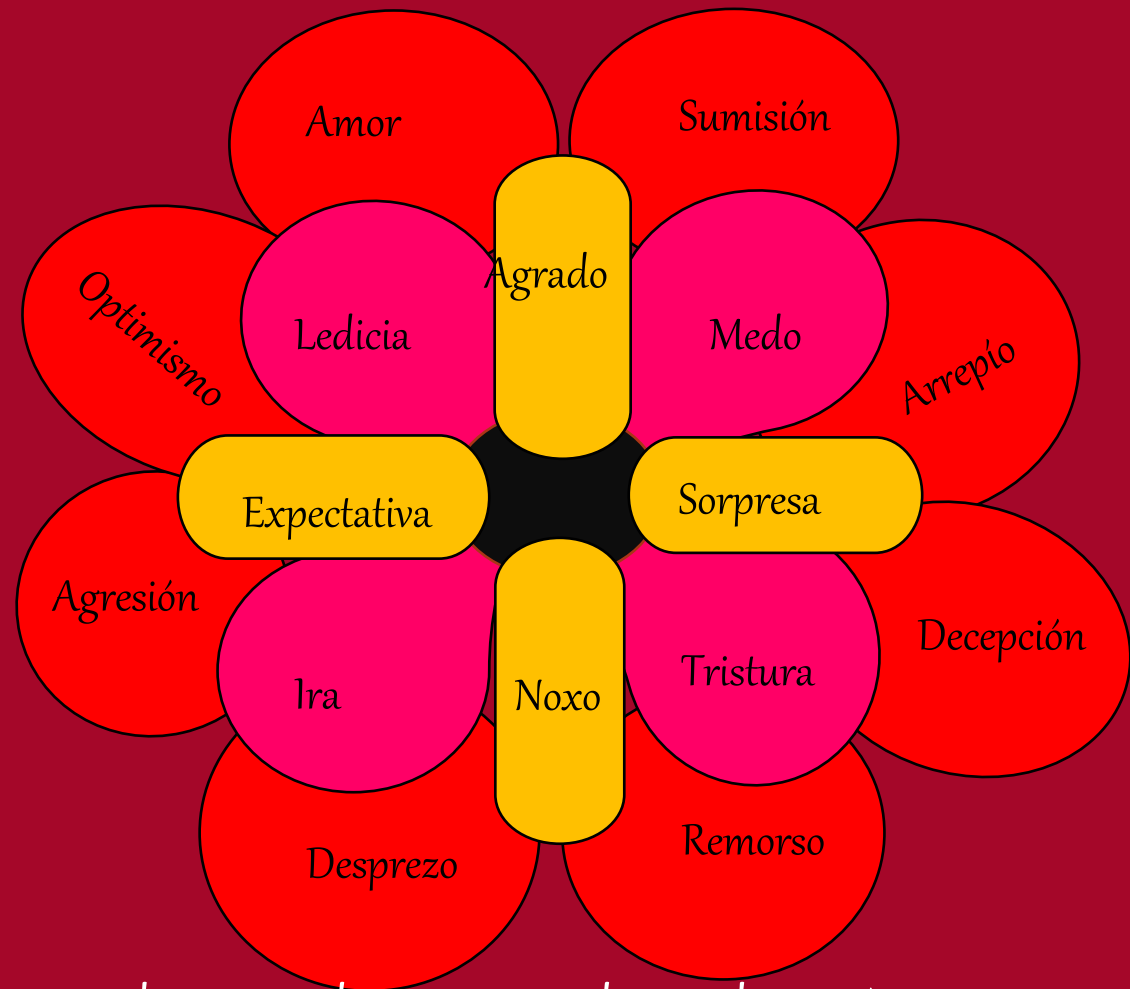
CARACTERÍSTICAS E DIFERENZAS ENTRE AS EMOCIÓNS E OS SENTIMENTOS

EMOCIÓNS	SENTIMENTOS
Duran pouco tempo	Son bastante estables
Moi intensas	Menos intensos
Innatas e universais	Son adquiridos e individuais
Aparecen subitamente	Desenvólvense ao longo do tempo
As provoca un estímulo concreto	Dependen do temperamento, experiencia e socialización
Producen reaccións fisiolóxicas	Provocan reaccións psicolóxicas

EMOCIONES PRIMARIAS E COMPLEXAS

O psicólogo **Robert Plutchik** expón a roda de emocións na súa obra *Emotions and Life. Perspectives from Psychology, Biology and Evolution* (2002) para distinguir entre emocións primarias e complexas.

Unha emoción primaria xorde cando un obxecto ou situación apreciase baixo un só aspecto. As oito emocións primarias son: ledicia-tristura, ira-medo, expectativa-sorpresa, e agrado-repugnancia.



As emocións complexas xorden a partir da combinación entre si das oito emocións primarias. Canto máis cerca se atopan dúas emocións da roda, máis elementos comparten e, ao sumarse, provocan sentimentos máis complexos. Por exemplo: ledicia+agrado orixina amor, e repugnancia+ira, desprezo.



La Neocorteza

Zona de pensar

El Cerebro Límbico

Zona de sentir

El Sistema-R o Cerebro Básico

Zona del comportamiento

Emoción y razón son procesos mentales inseparables. Su trabajo conjunto es posible gracias a la interacción de las estructuras del cerebro emocional, como la amígdala, con las del cerebro racional, como la corteza prefrontal, implicada en el razonamiento y la toma de decisiones. Aunque hasta ahora la razón gozara de mayor prestigio, la neurociencia demuestra que son las emociones las que tienen un peso más importante en nuestra identidad, nuestro comportamiento e incluso nuestra salud. IGNACIO MORGADO



1. O estudo e a educación dos sentimentos é inseparable da formación integral da persoa?
2. Cada cultura fomenta ou rexeita a expresión de determinadas emocións e sentimentos?

CORPO	EMOCIÓN
Expresión facial	Reflexa estados de ánimo internos, mostra sentimentos, comunica emocións, afecta ao comportamento doutras persoas (contaxio emocional), oculta ou finxe emocións(minte).
Cerebro	A través do sistema límbico, activa e regula os aspectos fisiolóxicos da emoción: por exemplo, expresar emocións, recoñecer as expresións faciais dos demais.
Amígdala	Determina a importancia emocional da información sensorial e as reaccións fisiolóxicas e conductuais ante estímulos que implican agresividade, medo ou dor.
Hipotálamo	Contén moitos circuítos neuronais reguladores das función vitais que varían cos estados emocionais: temperatura , frecuencia cardíaca, presión sanguínea e enxesta de auga e comida. Asemade , o hipotálamo controla á hipófise e así regula o sistema endócrino.
Cortiza cerebral prefrontal	Avalía o significado da información emocional que procede da amígdala. A cortiza prefrontal esquerda está asociada con emocións de aproximación (ledicia, ira); a cortiza prefrontal dereita, con emocións de retirada (medo, tristura).
Sistema nervioso autónomo (SNC)	O SNA participa nos cambios fisiolóxicos que acompañan aos estados emocionais: sudoración, sequidade de boca, aumento da frecuencia cardíaca e tensión nos musculos. O SNA está composto por o sistema simpático, que activa as hormonas adrenalina e noradrenalina, que movilizan o corpo para una emerxencia: para loitar ou fuxir, e por o sistema parasimpático que reverte a activación emocional e relaxa o corpo. Despois dunha gran emoción, o corazón latexa máis lento, a presión sanguínea diminúe e as pupilas volven ao seu estado normal.



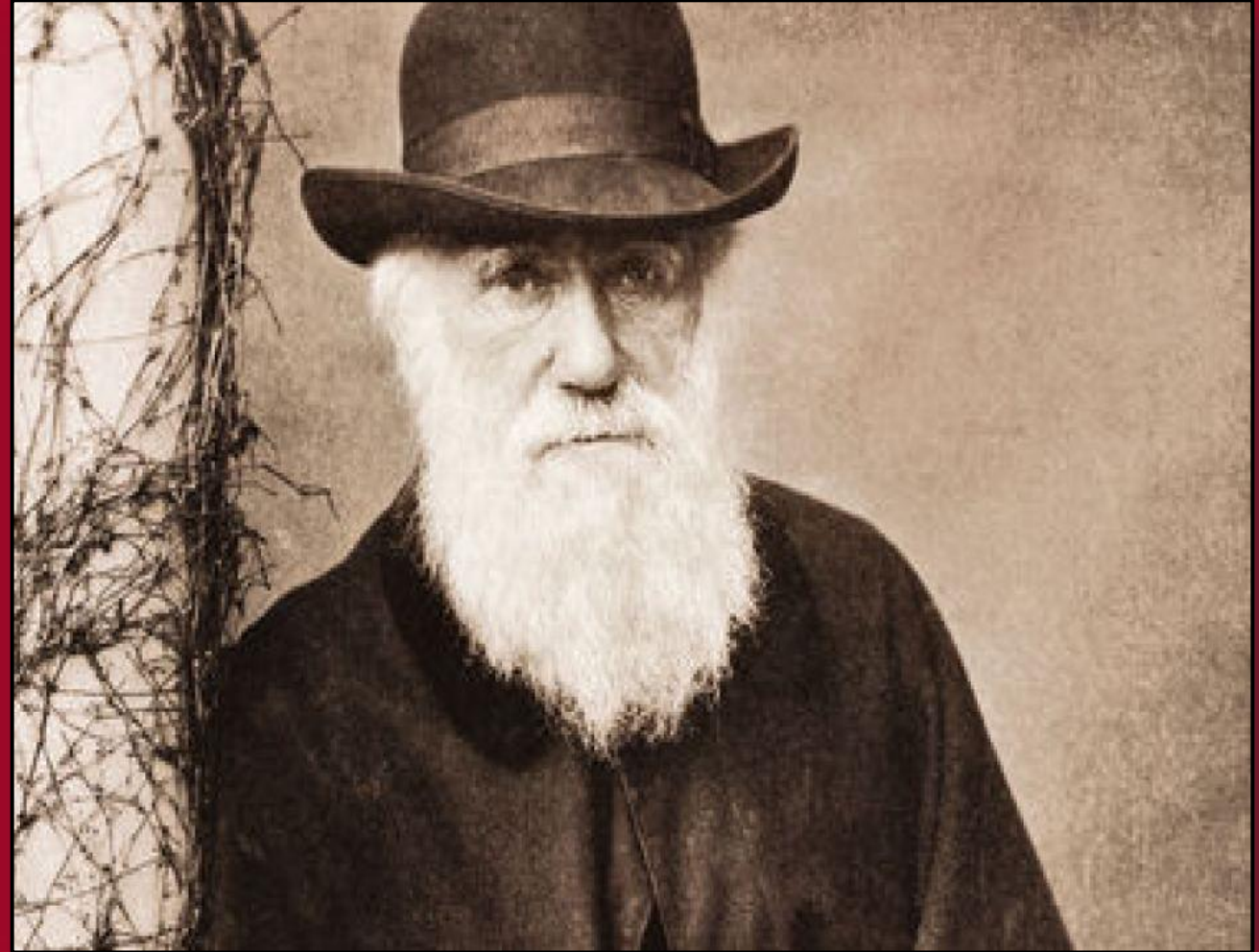


O ESTRÉS



RESILIENCIA ANTE O ESTRÉS

No son los más fuertes de la especie los que sobreviven ni los más inteligentes. Sobreviven los más flexibles y adaptables a los cambios. C.DARWIN, El origen de las especies.



Charles Darwin

Nunca te quejes de nadie, ni de nada, porque fundamentalmente tú has hecho lo que querías en tu vida. Acepta la dificultad de edificarte a ti mismo y el valor de empezar corrigiéndote. El triunfo del verdadero hombre surge de las cenizas de su error.

Nunca te quejes de tu soledad o de tu suerte, enfréntala con valor y acéptala. De una manera u otra es el resultado de tus actos y prueba que tú siempre has de ganar.

No te amargues de tu propio fracaso ni se lo cargues a otro, acéptate ahora o seguirás justificándote como un niño. Recuerda que cualquier momento es bueno para comenzar y que ninguno es tan terrible para claudicar.

No olvides que la causa de tu presente es tu pasado así como la causa de tu futuro será tu presente.



Aprende de los audaces, de los fuertes, de quién no acepta situaciones, de quién vivirá a pesar de todo, piensa menos en tus problemas y más en tu trabajo y tus problemas sin eliminarlos morirán.

Aprende a nacer desde el dolor y a ser más grande que el más grande de los obstáculos, mírate en el espejo de ti mismo y serás libre y fuerte y dejarás de ser un títere de las circunstancias porque tú mismo eres tu destino.

Levántate y mira el sol por las mañanas y respira la luz de amanecer. Tú eres parte de la fuerza de tu vida, ahora despiértate, lucha, camina, decídete y triunfarás en la vida; nunca pienses en la suerte, porque la suerte es: el pretexto de los fracasados.

PABLO NERUDA

