

INTRODUCCIÓN¹

El tema que nos tocaba, según la programación era otro, pero no podemos dar la espalda a la situación que estamos viviendo y sufriendo. Por esta razón he adelantado este tema sobre la motivación y las emociones, tan a flor de piel en estos días. Todos nos hemos sentido frustrados por no poder salir, ante el sufrimiento de las personas que tenemos cerca -y no tan cerca-, de no poder hacer otra cosa que quedarnos en casa.

En este tema vamos a abordar qué es la motivación, qué es lo que nos motiva. Solo os pido que os pongáis en el pellejo de esos sanitarios que están al pie del cañón atendiendo a tantas personas contagiadas, sin horarios, teniendo que llegar a casa y no poder abrazar a sus familias, durmiendo en otro cuarto por miedo a contagiarlos, llorando en la soledad de su coche o habitación, de impotencia, de rabia y miedo, mucho miedo porque el miedo es muy humano, aunque no debe paralizarnos nos sirve para sobrevivir.

UNIDAD MOTIVACIÓN Y EMOCIONES

NOTA IMPORTANTE: Debéis hacer las tareas que están coloreas en “marrón”. Los videos, solo visionarlos en vuestra casa. Algunas tareas las he quitado.

1. ¿Qué nos motiva?

¿Siempre que actúas lo haces por algún motivo? ¿Siempre sabes por qué haces lo que haces? ¿Cuáles crees que son las principales motivaciones de las acciones humanas? ¿Crees que hay alguna diferencia entre las motivaciones de los seres humanos y las de los animales?



A-1. Comenta la ilustración. ¿Por qué esas personas están ahí? ¿Qué les mueve a estar ahí?

A-2. Explica las diferencias entre querer comer y querer comprarse un móvil., entre querer salir de fiesta y desear abrazar a alguien.

A-3. Explica lo que es la motivación y distingue entre necesidad y deseo. Pon algunos ejemplos. Busca ejemplos teniendo en cuenta la situación por la que atravesamos, ahora quizás nos damos cuenta de qué es una necesidad y un deseo.

Ver video: La mente humana: la motivación. El enlace del vídeo es <https://youtu.be/BIB4vji0kiY>

La motivación.

Podemos definir la motivación como una fuerza o estimulación interna que resulta de una necesidad o un deseo, y que es capaz de impulsar una conducta orientada a satisfacerla. Otra forma de definirla sería: “conjunto de factores que nos incitan desde dentro a la acción.” En toda motivación existen dos elementos: la pulsión o energía básica y el objetivo que se pretende alcanzar.

Hay que distinguir entre necesidad y deseo. Las necesidades están relacionadas con la supervivencia o

¹ Perdonar por el descuadre del tema, pero he tenido que modificar algunos ejercicios, indicar los enlaces de los vídeos para que los veáis en casa. Los videos son de una duración corta, excepto uno. Si veis que es muy largo dejáis ese ejercicio sin hacer.

la calidad de vida, mientras que los deseos hacen referencia a cosas que queremos tener o alcanzar para sentirnos mejor. Las necesidades son más importantes que los deseos. Lo que uno desea no es esencial para la vida, pero en ciertos casos no es fácil categorizar lo que para una persona es un deseo o una necesidad, ya que esto puede variar dependiendo de la persona y la situación. Por ejemplo: tener un coche, ¿es un deseo o una necesidad?

Además, el ser humano, mediante la cultura, transforma las necesidades en deseos, y de los deseos hace necesidades. (*Piensa algunos ejemplos de esto*)

Además, también tenemos que distinguir entre motivación extrínseca (conjunto de recompensas, castigos e incentivos que recibe el sujeto desde el exterior, y que acrecienta, mantiene o disminuye su actividad) y motivación intrínseca (conjunto de necesidades psicológicas internas que regulan la actividad, tales como la autodeterminación, la curiosidad y la eficacia).

En este tema quiero que os fijéis en las noticias, pues desde que estalló la crisis del coronavirus han sido varias empresas la que han incrementado el sueldo a sus empleados (incentivo). Esta semana salió un artículo del incremento salarial de 200 \$ del supermercado Maskom a sus empleados. Quieren reconocer el compromiso, sacrificio e implicación que está teniendo toda su plantilla de trabajadores, como consecuencia de la situación extraordinaria de estado de alarma decretado por el Gobierno por la pandemia de coronavirus². También el supermercado Masymas en la zona del levante o el Mercadona un 20% a sus empleados han incrementado el sueldo a sus plantillas. Todos hemos oído/visto como muchos autónomos, aunque podían abrir sus negocios no lo hacían teniendo pérdidas que difícilmente van a ser recuperables. Estas personas han preferido la salud de los suyos y la propia al trabajo. Por otro lado, tenemos a sanitarios que acuden a sus trabajos en unas condiciones pésimas ya que no tienen material para salvaguardarse del contagio y están sometidos a un estrés y cansancio que difícilmente podrán aguantar, estallando a llorar. Aquí tenéis otro artículo³, de los cientos que inundan hoy día sobre su coraje, valor, tesón, sin olvidar que son personas y, como todos, tienen familias, necesidades, deseos, pero que ahí están dando el 200% por todos nosotros. ¿Qué les motiva a hacerlo? ¿sólo la vocación, o será el salario, o quizás algo más?

*A-4. Explica la **teoría homeostática**: ¿qué produce la acción humana? Distingue entre necesidades primarias y secundarias. Pon algunos ejemplos. Lo mismo os pido, mirar al mundo de hoy día, a todas esas personas que nos rodean, a vuestros padres y hermanos, a vuestros abuelos, a los que salimos al balcón a aplaudir a los sanitarios o a hacer caceroladas por la gestión de esta crisis, a los vecinos que cantamos el feliz cumpleaños de algún crío que lleva encerrado en casa tantos días y no entiende nada, etc....*

Ver video sobre la motivación y la emoción. El enlace es <https://youtu.be/JAtMQhEQDwI>

Teorías de la motivación.

Teoría homeostática de la motivación (Hull, Freud, Lewin).

Según esta teoría, las conductas se originan por desequilibrios fisiológicos como pueden ser el hambre, la sed; o desequilibrios psicológicos o mentales producidos por emociones o por enfermedades mentales que también suponen la reducción de una tensión que reequilibra el organismo. Cuando el organismo sufre alguna carencia, surge una necesidad biológica o psicológica para satisfacerla. Los impulsos actúan entonces para restablecer el equilibrio interno,

² <https://www.laopiniondemalaga.es/malaga/2020/04/01/maskom-le-sube-sueldo-200/1156985.html>

³ https://www.diarioinformacion.com/elda/2020/04/01/lagrimas-directora-medica-hospital-elda/2251779.html?fbclid=IwAR2ow7VzmxXpX8Y2HwCmN5UvIQY_ypXcQIJfcbXFISX8df5MOF569s4I2Qw

buscando la satisfacción de esa necesidad. Si se alcanza ésta, la tensión desaparece y el organismo retorna a su estado inicial, calmándose así la tensión origen del desequilibrio. Por tanto, los motivos serían instrumentos mediante los cuales el organismo satisface sus necesidades y retorna al estado de equilibrio u homeostasis.

Hull distingue entre necesidades primarias y secundarias:

- Las *motivaciones primarias* o fisiológicas se originan en las necesidades fisiológicas del organismo, en sus procesos de autorregulación: sed, hambre, sexual, dormir, huir del dolor, mamar, respirar, defecar, etc. (lo que hemos visto anteriormente como necesidades)
- Las *motivaciones secundarias* o sociales (psicológicas) se adquieren durante el proceso de socialización y varían de unas personas a otras y de una cultura a otra. Algunas motivaciones sociales en el mundo occidental serían: éxito personal o logro, dinero, prestigio, poder, contacto social, comunicación, etc. (lo que hemos visto anteriormente como deseos o intereses).

Dentro de la teoría homeostática estaría también la **teoría de Freud** (impulso sexual y conflictos internos como base motivacional de la conducta).

A-5. Dibuja y explica la pirámide de Maslow sobre la motivación.

Videos sobre la motivación. La mente humana: la motivación. El enlace del vídeo es <https://youtu.be/BIB4vji0kiY>.

Otro video sobre la pirámide de Maslow es: <https://youtu.be/6tMYqO2HH00> en este vídeo hace al final una comparación con la economía y riqueza muy interesante para los que cursáis Economía y Fundamentos con Victoria.

La pirámide de Maslow. Psicología humanista (Maslow y Rogers)

Maslow (1908-1970) considera que el aspecto fundamental de las motivaciones es su carácter integrado y jerárquico. Además de las necesidades, hay otros determinantes de la motivación, como el nivel de aspiraciones o grado de ambición personal, que sería el conjunto de objetivos y expectativas de una persona y que está determinado por factores sociales y psicológicos.

Maslow establece una jerarquía de las necesidades:

- Necesidades fisiológicas: respirar, comer, dormir, beber, vida sexual,
- Necesidades de protección y seguridad: empleo, seguridad física, familiar, moral, de salud.
- Necesidades de afiliación/pertenencia: pertenencia a grupo, amistad, afecto, amar y ser amado.
- Necesidades de reconocimiento: éxito, logro, respeto, confianza, estima, autoestima.
- Necesidades de autorrealización: moralidad/bienestar, creatividad, falta de prejuicios, resolución de problemas, felicidad, satisfacción con uno mismo (con lo que eres y con lo que tienes.) Mientras no esté cubierto un nivel, no aparecen necesidades del nivel superior. Cuando las necesidades de un nivel están satisfechas de forma aceptable, dejan de motivar, y aparecen las necesidades del nivel superior.

Lo ideal es que todas las personas pudieran llegar a la autorrealización pero la realidad es bien distinta pues por motivos personales, sociales, políticos, económicos... la mayoría no lo consigue y está en los primeros niveles de satisfacción de necesidades

A-6. Realiza un esquema de la teoría de los tres factores de McClelland. ¿Cuál de las tres empuja más en tu personalidad?

Teoría de los tres factores de McClelland (1917-1989).

Su teoría centra la atención sobre tres tipos de motivación:

1. Logro: se trata del impulso de obtener éxito, destacar en algo, superar retos personales, alcanzar metas... La motivación surge de establecer objetivos importantes, apuntando a la excelencia, con un enfoque en el trabajo bien realizado y la responsabilidad.
2. Poder: se trata del impulso de generar influencia y conseguir reconocimiento social de importancia. Se desea el prestigio y el estatus.



3. 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.

A-7. Distingue entre motivación intrínseca y extrínseca según las teorías del incentivo. Por algunos ejemplos.

Teorías del incentivo. (varios autores)

Para esta teoría, la conducta humana se produce por una doble motivación: motivación extrínseca (conjunto de recompensas, castigos e incentivos que recibe el sujeto desde el exterior, y que acrecienta, mantiene o disminuye su actividad) y motivación intrínseca (conjunto de necesidades psicológicas internas que regulan la actividad, tales como la autonomía, la curiosidad y la autoeficacia.)

A-8...Esta pregunta la he quitado....

Teoría de la motivación cognitiva.

Según esta teoría, parte de la conducta humana surge, con sentido y significado, de procesos mentales conscientes y valorativos. Los principales motivos cognitivos son: la congruencia (necesidad de coherencia), consistencia (conciliación entre pensamiento y acción) y estabilidad (buena organización, rechazo del caos)

A-9. Comprueba tu nivel de aspiraciones, describiéndolas a corto plazo y en un futuro.

A-10. Piensa en alguna persona de tu entorno que creas que ha conseguido su meta en la vida. Analiza los obstáculos que tuvo que superar y las cosas a las que tuvieron que renunciar.

A-11. Razona sobre la forma e importancia de los siguientes factores que inciden en la motivación de nuestra conducta: publicidad, presión del grupo de iguales, las normas aprendidas en la familia y la voluntad.

A-12. Tú crees que es importante la motivación en el ámbito laboral. Razona la respuesta. Describe algún ejemplo positivo y otro negativo. Recordar las noticias que os comenté antes de los supermercados, sanitarios, etc...

A-13. Tú crees que es importante la motivación en el ámbito educativo. Razona la respuesta. Describe algún ejemplo positivo y otro negativo. No hace falta decirlo otra vez, pero es que soy muy pesada... Fijaros en ustedes, en el esfuerzo y coraje para seguir vuestros estudios, en hacer las tareas, entregarlas, estudiar por vuestra cuenta cuando no estábamos acostumbrados, ni preparados, para lo que se nos ha venido encima....

A-14. Analiza un anuncio de publicidad y comenta las necesidades creadas, así como los valores que transmiten.

2. Las emociones

Ver siguiente video: <https://youtu.be/oi4s3nH63lo>

A-15. Piensa en alguna de tus últimas emociones. Analiza las reacciones orgánicas que manifestaste. ¿Cómo crees que influyen las emociones y los sentimientos en la conducta?

A-16. Explica lo que es **el mundo emocional**: ¿Emoción, sentimiento o pasión?

Cuando hablamos de las reacciones afectivas o del mundo afectivo, algunas corrientes psicológicas hacen una distinción entre emociones (estados afectivos intensos que sobrevienen bruscamente y son más o menos pasajeros), sentimientos (estados afectivos complejos, menos intensos que las pasiones, pero más estables y duraderos) y pasiones (estados afectivos intensos y duraderos). Actualmente no se consideran estas distinciones y se habla del **mundo emocional o afectivo** para referirse a todas las manifestaciones afectivas.

La **emoción** es un estado de ánimo caracterizado por una conmoción orgánica (reacciones psicofísicas) producida por impresiones de los sentidos, ideas y recuerdos, y que se traduce en gestos, lloros, actitudes y otras formas de expresión.

El mundo emocional es un mecanismo de alarma que salta en nuestro interior cuando estamos en peligro o tenemos que resolver una situación crítica. Ante circunstancias de este tipo, la emoción, como sistema defensivo, toma el control y decide acciones que son ejecutadas impulsivamente sin intervención de la razón o la voluntad. Por ejemplo, ante un susto reaccionamos de manera “automática”, alejándonos del objeto que ha producido el susto a la vez que el ritmo cardiaco y la respiración se aceleran.

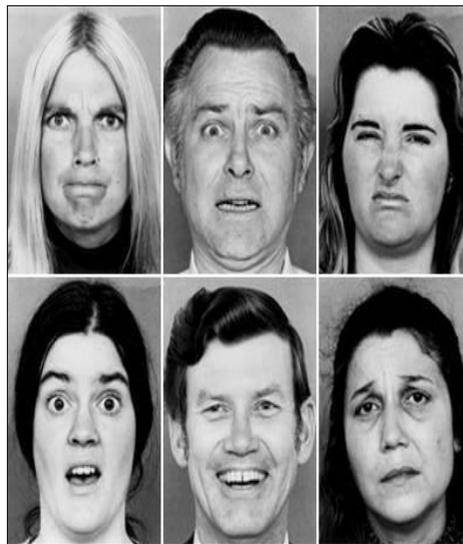
Hay muchas clasificaciones del mundo emocional. Vamos a ver un cuadro.

EMOCIONES BÁSICAS PRIMARIAS	EMOCIONES SECUNDARIAS
IRA	Enfado, rabia, cólera, rencor, odio, furia, indignación, resentimiento, exasperación, tensión, excitación, agitación, animosidad, irritabilidad, hostilidad, violencia, enojo, celos, envidia.
MIEDO	Temor, horror, pánico, terror, pavor, desasosiego, susto, fobia, ansiedad , aprensión, inquietud, incertidumbre.
TRISTEZA	Depresión, frustración, decepción, aflicción, pena, dolor, pesar, desconsuelo, pesimismo, melancolía, autocompasión, soledad, desaliento, desgana, morriña, abatimiento, disgusto, preocupación, desesperación.
ASCO	Hostilidad, desprecio, animosidad, antipatía, resentimiento, rechazo, recelo, aversión, repugnancia, desdén, disgusto.

ALEGRÍA	Entusiasmo, euforia, excitación, contento, deleite, diversión, placer, humor , estremecimiento, gratificación, satisfacción, capricho, éxtasis, alivio, regocijo, diversión, felicidad , bienestar,
SORPRESA	Sobresalto, asombro, desconcierto.
AMOR	Afecto, cariño, ternura, simpatía, empatía, aceptación, cordialidad, confianza, amabilidad, afinidad, respeto, devoción, adoración, veneración, enamoramiento, gratitud.
EMOCIONES AUTOCONSCIENTES	
VERGÜENZA	Culpa, timidez, inseguridad, vergüenza ajena, bochorno, pudor, recato, rubor, sonrojo, remordimiento, humillación, pesar.
ORGULLO	Vanidad, pedantería, arrogancia, soberbia, altivez, dignidad.

A-17. Distingue entre emociones positivas y emociones negativas. Explica esa distinción, pon ejemplos, etc..

A-18. Poner caras a las emociones. Identifica las emociones de la foto

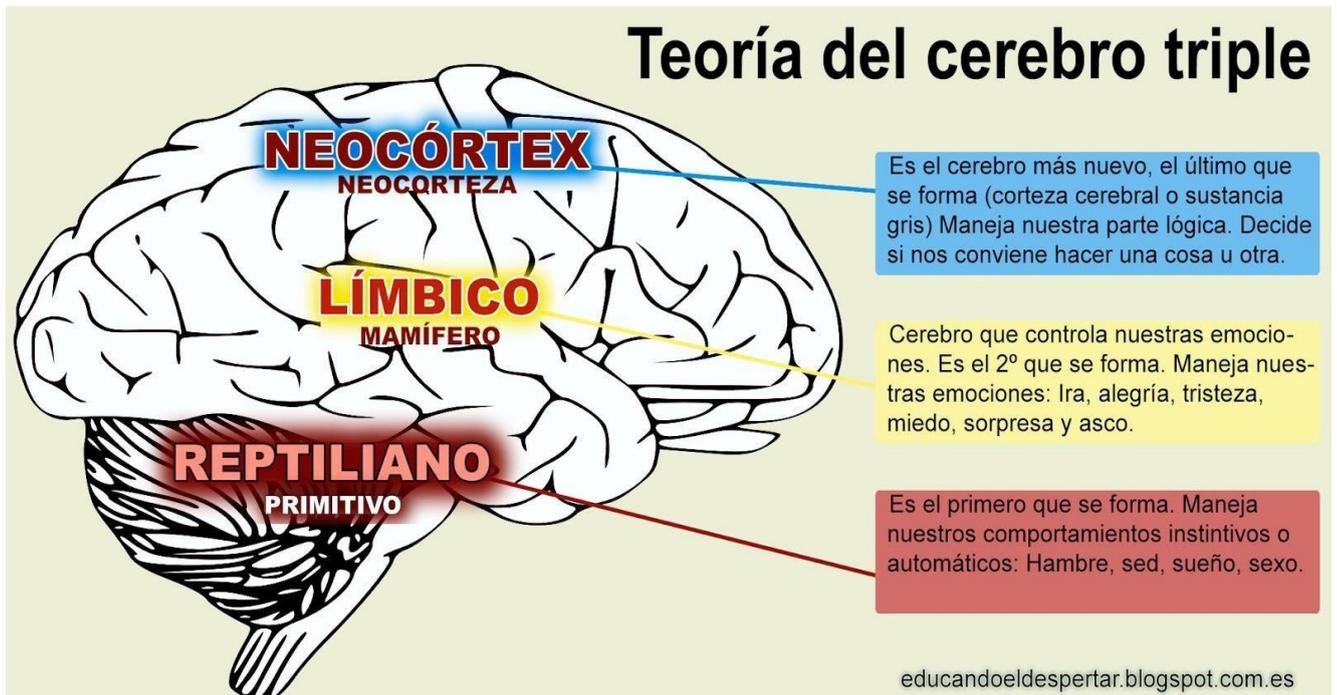


*A-19. Vamos a **visionar el siguiente video** sobre inteligencia emocional <https://youtu.be/7nQBK7jZLE0>*

Valora la importancia del desarrollo psicoafectivo del individuo. Es importante tener en cuenta que la inteligencia emocional tiene una base hereditaria (biológica,) pero puede modificarse en parte (cultura) para desarrollar una mayor inteligencia emocional y facilitar el desarrollo psicoafectivo, lo que influye de manera positiva en el equilibrio del individuo.

A-20. Videos sobre emociones / mundo emocional. <https://youtu.be/4pwO5g04Hvl>

<https://educandoeldespertar.blogspot.com/2016/03/el-cerebro-emocional-en-los-ninos.html>



A-21. Realiza un esquema con lo más significativo de las teorías sobre las emociones.

Teorías sobre las emociones

1. Teoría filogenética: las emociones son programas innatos al servicio de las funciones vitales (placer, defensa, cooperación, procreación...) Actúan como señales comunicativas con el entorno y se transmiten genéticamente. (Dawin, Tomkins, Izard, Plutchik.)
2. Teoría psicofisiológica: las emociones tienen su origen en los cambios orgánicos / fisiológicos que las situaciones producen en nosotros. La alegría no surge porque recibimos una buena noticia sino porque nos reñimos, saltamos, los ojos chispean y late acompasadamente el corazón. (W. James y J. Lange.)
3. Teorías conductistas: hay tres emociones básicas, miedo, cólera y amor, desde ellas, por condicionamiento, se adquieren y diferencian las demás emociones. Además, se adquieren por aprendizaje por observación, entrenamiento, identificación con personas significativas (aprendizaje vicario), condicionamiento temporal y corporal. (Watson y Rainer)
4. Teorías endocrinas: las emociones vienen determinadas por los cambios neuroendocrinos del organismo; y al revés, la experiencia emocional influye sobre la secreción hormonal del sistema endocrino.
5. Teorías neurológicas o centrales: son opuestas a las teorías de James y Lange, consideran que las emociones son consecuencia de la inervación del sistema nervioso central, no del sistema nervioso autónomo. Los órganos viscerales desencadenan reacciones cuando recibe órdenes del sistema nervioso central: lloramos porque estamos tristes. La situación emocional produce una reacción en el S.N.C., y desde ahí surge la emoción. Los neurotransmisores juegan un papel relevante en la experiencia emocional, su control, expresión e inhibición. (Cannon-Bart)
6. Teorías dinámicas: las emociones y reacciones afectivas tienen su origen en impulsos de naturaleza pulsional (primaria o instintiva, en parte inconscientes, esenciales para la supervivencia, y vinculados a los deseos o representaciones mentales – fantasías, recuerdos, imágenes, etc.-) Aquí estarían, entre otros, el modelo psicoanalítico, las teorías del apego de Bowlby, el concepto de urdimbre afectiva de Rof Carballo, y las aportaciones de Spitz.
7. Teorías cognitivas: aquí hay varias teorías o submodelos:
 - Teorías de la activación cortical o arousal, de Schachter y Singer: la emoción aparece como consecuencia de dos factores, una excitación corporal y una interpretación por parte del que la siente. Según Lazarus, el conocimiento es anterior a la modificación fisiológica, y por tanto, la causa de que ésta se produzca. El sujeto valora la emoción como agradable o desagradable en función de la situación (consecuencias positivas o negativas que prevé, y capacidades para afrontarla y resolverla.)
 - Teorías del procesamiento de la información: para Bower, las emociones se organizan alrededor de núcleos emocionales básicos: alegría, ira, tristeza, etc., en torno a los cuales se van acumulando toda la información relevante relacionada con esa emoción (recuerdos, juicios, acciones, pensamientos, expresiones, etc.

A-22. Reflexión personal. ¿Somos agresivos las personas?

A-23. En su libro “Las semillas de la violencia”, Luis Rojas Marcos mantiene que” todos los seres humanos nacemos con las semillas de la bondad, la tolerancia y la racionalidad; pero también con las simientes del odio, la xenofobia y el disparate. Dependiendo del ambiente social en que vivamos, estos granos pueden morir o florecer: el amor engendra más amor, y la violencia engendra más violencia.”

- *¿Qué opinas al respecto? Poner algún ejemplo que ilustre esas ideas (noticia sobre violencia, ...)*

A-24. ¿Podemos distinguir entre “agresividad buena” y agresividad “mala”? Pon algunos ejemplos.

A-25. Según las investigaciones de Zing-Yang-Kuo descubrió que, criando a un gatito y un ratón en la misma jaula, el gato aceptaría al ratón como compañero y en adelante no sentiría impulsos de perseguir o matar ratones. ¿Qué conclusión podemos extraer de este experimento? ¿Qué opinas al respecto?

3. **La frustración.**

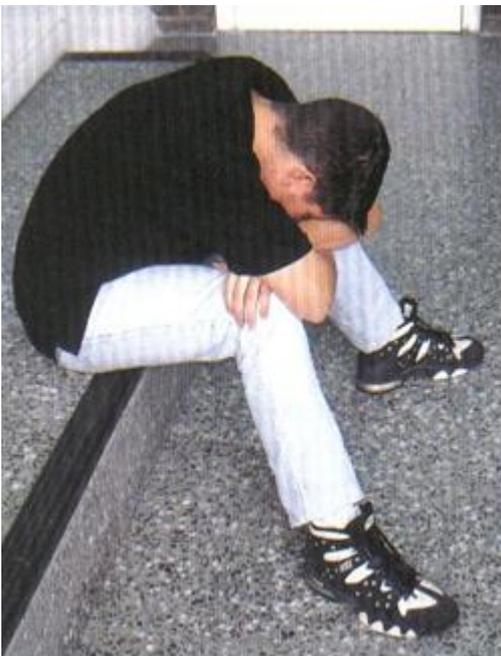
A-26. ¿Qué crees que es la frustración? Pon algunos ejemplos.

A-27. Realiza un esquema sobre **la frustración**: concepto, causas y consecuencias. Ejemplo. Respuesta ante la frustración.

A-28. **Video** sobre la frustración <https://www.psicoadictiva.com/blog/la-frustracion-nos-afecta/>

A-29. Realiza un esquema con la **teoría de Lewin sobre la frustración**: causas y alternativas. Pon ejemplos.

La frustración.



La frustración es un estado de ánimo o emoción que sentimos cuando no conseguimos nuestros objetivos. La frustración supone una vivencia emocional desagradable y una desorganización de la conducta, no sabemos qué hacer o reaccionamos de una manera anormal. La frustración

depende de factores externos e internos y su intensidad está relacionada con la intensidad de la motivación para alcanzar un objetivo. No es lo mismo privarse de asistir a una obra de teatro que no poder beber después de una larga travesía porque el pozo está vacío. Las causas de la frustración son diversas: insuficiencias físicas o psicológicas, obstáculos físicos o sociales, decepción, demora temporal, interrupción, conflicto de intereses (Lewin, mirar más adelante.)

Las consecuencias de la frustración o respuesta ante la frustración suelen ser el aprendizaje de nuevas conductas para resolver la situación conflictiva, rigidez de conducta, ansiedad, agresividad, etc. La resistencia y la respuesta a la frustración dependen de factores genéticos, personales y del aprendizaje social.

El psicólogo **Kurt Lewin** (1935-), desde su teoría de campo, según la cual el comportamiento humano se deriva de la totalidad de los hechos coexistentes que lo rodean, teniendo estos hechos un carácter de un campo dinámico, llamado campo psicológico, en que cada parte depende de una interrelación dinámica con los demás, ha establecido cuatro tipos de conflictos.

- Atracción – Evitación: el objeto/objetivo se desea y rechaza al mismo tiempo, confusión de querer o no querer algo, lo deseado pero indebido.
- Evitación – Evitación: cuando ambas posibilidades presentadas son indeseadas y rechazadas de la misma forma.
- Doble conflicto Atracción-Evitación: el sujeto se encuentra entre dos objetos con valencia positiva y negativa.
- Atracción – Atracción: ambas posibilidades se buscan generando así que al escoger una la satisfacción no sea total.

Según Lewin, las respuestas alternativas a la frustración son: agresión, logro indirecto o compensación, evasión, depresión, aceptación (tolerancia a la frustración: capacidad para aceptar la realidad cuando las cosas no salen como tu esperas o necesitas.)

A-30. ¿Qué son los mecanismos de defensa?

A-31. Realiza un esquema con los principales mecanismos de defensa.

A-32. Pon ejemplos o situaciones de la vida real sobre los diferentes mecanismos de defensa.

Los mecanismos de defensa.

Ante la frustración intentamos encontrar soluciones prácticas y si no las encontramos nos defendemos de la situación mediante mecanismos de defensa, que son procesos, en su mayor parte inconscientes, que las personas ponemos en funcionamiento para aliviar la angustia que produce la frustración y protegernos de estímulos insoportables.

La respuesta a la frustración es individual, cada persona responde a ella de manera distinta, dependiendo de factores internos propios y de factores ambientales adquiridos/aprendidos.

Los principales mecanismos de defensa son:

- Represión: olvido inconsciente de la causa que provoca la frustración y ansiedad.
- Regresión: volver a comportamientos y modos de satisfacción de anteriores estadios de desarrollo como consecuencia de alguna experiencia traumatizante.
- Formación reactiva: realizar actos y expresar sentimientos opuestos a lo que realmente sentimos.
- Desplazamiento y sublimación: sustituir el objeto de un impulso por otro. Cuando el desplazamiento se orienta a un objetivo cultural, religioso o político, decimos que hay sublimación.
- Compensación: compensar o equilibrar cualquier inferioridad, real o imaginaria, destacando en otros aspectos, o a veces, en los mismos.
- Proyección: atribuir a otras personas las motivaciones nuestras que nos resultan intolerables. Transferir a otros la causa de la ansiedad o frustración.
- Racionalización: explicar la situación buscando justificaciones (minusvaloración, fatalidad, excepción, suerte alternativa, excusas circunstanciales, compensación con los demás, promesa de mejora.)
- Identificación e introyección: tendencia a incorporar al yo las cualidades de otras personas a las que admiramos.
- Conversión: transformar la energía física en un síntoma de enfermedad (somatizar estados psíquicos de angustia o ansiedad.)
- Negación de la realidad o fantasía: obtener mediante la imaginación lo que no se puede obtener realmente y es causa de frustración.



Algunos de estos mecanismos de defensa son más eficaces y pueden llevar a la superación de la frustración (sublimación o renuncia a la satisfacción de un deseo irrealizable), pero otras veces, estos mecanismos de defensa son ineficaces o pueden convertirse en patologías pues deben usarse de manera constante para mantener a raya la angustia, pudiendo llevar a situaciones psicóticas (negación, regresión, proyección) o neuróticas (represión, racionalización, identificación.)

A-37. *Distingue entre mecanismos de defensa y estrategias de afrontamiento.*

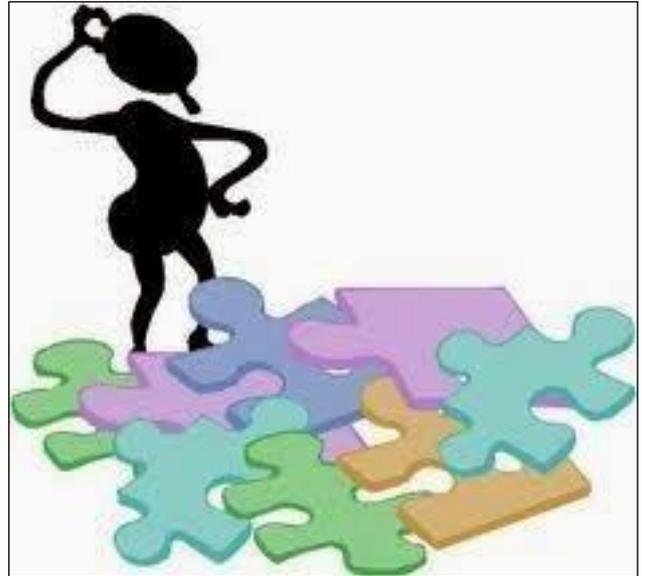
A-38. *Pon ejemplos de algunas estrategias de afrontamiento.*

Estrategias de afrontamiento.

Las estrategias de afrontamiento son esfuerzos cognitivos y conductuales conscientes que el sujeto conoce y controla, siendo desplegados para manejar la frustración (reducir la intensidad o tiempo de exposición a la situación desagradable). No siempre tienen éxito, aunque siempre desgastan, y cuando tienen éxito, pueden convertirse en pautas de conducta individuales (estilo de afrontamiento de la persona.)

Las principales estrategias de afrontamiento son:

- Reevaluación positiva: ver el lado positivo del problema, dándole un nuevo significado.
- Reacción depresiva: reaccionar con pesimismo y pasividad ante el problema.
- Negación: no aceptar el problema distorsionarlo o desfigurarlo.
- Planificación: analizar y buscar una respuesta eficaz.
- Conformismo: resignación. Nada puede modificar la situación.
- Desconexión mental: distraerse, pensar en otra cosa.
- Desarrollo personal: ver el problema como una oportunidad para superarse.
- Control emocional: ocultar, disimular o regular los sentimientos para producir un efecto distinto en los observadores.
- Distanciamiento: negar el problema.
- Concentración ante el problema: suprimir distracciones y centrarse en buscar soluciones.
- Refrenar el afrontamiento: esperar a tener mayor información del problema antes de reaccionar.
- Evitar el afrontamiento: no actuar creyendo que cualquier respuesta empeorará la situación.
- Resolver el problema: actuar directa y racionalmente sobre el problema.
- Apoyo social al problema: acudir a otras personas para que nos resuelvan el problema.
- Apoyo social emocional: acudir a otras personas buscando consuelo y comprensión.
- Desconexión comportamental: no emitir ninguna respuesta ni explotar ninguna solución.



A-39. Lo que eliminado.....

A-40. Lo he eliminado.....

A-41. **VOLUNTARIO:** En el blog Psicoactiva hacer: test sobre frustración, tolerancia a la frustración.