

Universidad
Rey Juan Carlos

Inteligencia Emocional

Apuntes

Índice general

1. Módulo 1: Inteligencia Racional e Inteligencia Emocional	6
1.1. Tema 1: Antecedentes del Concepto de IE	6
1.1.1. Breve recorrido por el estudio de las emociones	6
Darwin	7
1.1.2. Breve recorrido por el estudio de la inteligencia	8
1.1.3. Breve recorrido por el estudio de la IE	9
Teoría de las inteligencias múltiples	9
1.2. Tema 2: Concepto y Modelos de IE	10
1.2.1. Concepto de IE	10
Algunas definiciones	10
Rompiendo mitos sobre la IE	10
1.2.2. Modelos de IE	10
Definición de IE	11
Modelo de habilidades de Mayer y Salovey	11
Modelo de Bar-On	12
Modelo mixto de personalidad y habilidades. Goleman	12
1.2.3. Medida de IE	12
Cuestionarios de autoinforme	12
Pruebas de ejecución	13
Evaluación multifuente interna-externa	13
2. Módulo 2: El Proceso Emocional	14
2.1. Tema 3: El proceso emocional	14
2.1.1. Concepto de emoción	14
Concepto de sensación	15
Concepto de sentimiento	15
Concepto de estado de ánimo	15
Ejemplo de proceso emocional	16
2.1.2. El proceso emocional. Modelos explicativos	16
Elementos que intervienen en el proceso emocional	16
Teorías del proceso emocional	17
Modelo de Scherer	17
Enfoques principales de las teorías	18
Hipótesis del marcador somático <i>Antonio Damasio</i>	19
2.1.3. Clasificación y funcionalidades de las emociones	19
Clasificación por su relación con sus instintos, Ekman	19

Funciones de las emociones	20
Funciones de las emociones primarias	20
2.2. Tema 4: Fundamentos Psicobiológicos de las Emociones	21
2.2.1. Características y manifestaciones de las emociones primarias	21
Ira/Enfado	21
Felicidad/Alegría	21
Miedo	22
Tristeza	22
Sorpresa	22
Asco	23
2.2.2. Reconocimiento y expresión facial de emociones primarias	23
Patrón común de la sorpresa según la catalogación de FACS	23
Sonrisa de Duchenne	24
Algunos aspectos presentes en la falsa expresión emocional	24
2.2.3. Reconocimiento y expresión paraverbal de las emociones primarias	25
2.3. Tema 5: Fundamentos Psicobiológicos de las Emociones	26
2.3.1. El Sistema Nervioso	26
Células del Sistema Nervioso: las neuronas	26
Sinapsis	26
Estructura del SN: SN Central y SN Periférico	27
Sistema Nervioso Central	28
Sistema Nervioso Periférico	29
Resumen funcional del sistema nervioso	30
Sistema nervioso entérico	30
2.3.2. Estructuras cerebrales implicadas en las emociones	30
Teoría del cerebro triuno	30
Cerebro instintivo o reptiliano	30
Cerebro pensante o neurocortex	31
Cerebro límbico o mamífero	31
2.3.3. Circuitos y vías nerviosas de la emoción	31
Amígdala: sede de las emociones	31
Secuestro de la amígdala: Mecanismo de defensa primitivo	32
La amígdala y el miedo	32
La amígdala y la agresividad	32
Neurobiología de la empatía: neuronas espejo	32
Oxitocina	33
3. Módulo 3: La IE en el Trabajo. Las 5 Competencias Emocionales Básicas	34
3.1. Tema 6: Competencias intrapersonales	34
3.1.1. Conciencia de uno Mismo	35
Autoestima	36
Autoconcepto	36
Autoestima y Autoconcepto: expectativas y creencias	36
Efecto Pigmalión	37
¿Cuál es la Autoestima óptima?	37
Fortalecer la autoestima	37
Fortalecer la autoestima: Pedir y recibir <i>Feedback</i>	38

Herramientas de conciencia emocional	38
Diario Emocional	38
Ventana de Johari	38
<i>Feedback</i> / <i>Feedback 360º</i>	39
Imagen pública	39
Test de personalidad	40
DAFO personal	40
3.1.2. Autorregulación	41
Tipos de personas según el control de sus emociones	41
Estrés e ira	42
Ley de Jerkes-Dodson	42
Gestión de la ira	42
Antes de un ataque de ira	43
Durante un ataque de ira	43
Reestructuración cognitiva	43
3.1.3. Automotivación	44
Motivación al logro	45
Optimismo	45
Sesgos. Escala de inferencias	45
Distorsiones cognitivas	45
3.2. Tema 7: Competencias interpersonales	46
3.2.1. Empatía	46
Concepto y tipos de empatía	46
Concepto de empatía	46
Tipos de empatía	46
Bases neurobiológicas de la empatía: neuronas espejo	46
Empatía, simpatía y eempatía	46
Estrategias para aumentar la empatía	47
3.2.2. Habilidades sociales	47
Distintos modos de gestionar conflictos	47
Estrategias positivas para la gestión de conflictos: negociación	48
Estrategias positivas para la gestión de conflictos: <i>feedback</i>	48

Licencia del presente documento

Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0)

Esta obra se publica bajo la licencia Creative Commons BY 4.0 Internacional, salvo indicación expresa en otro sentido. Para obtener más información sobre las características de esta licencia puede utilizar los siguientes enlaces:

- Summary of CC BY 4.0 International as well as the legal code (English version).
- Resumen de CC BY 4.0 Internacional así como el código legal (versión en castellano).

Las aportaciones de los diferentes autores pueden tener distintas licencias y permisos. Contacte con estos para obtener más información. **En concreto, este documento es una recopilación de los materiales facilitados por el equipo docente de la URJC, agrupada de aquí para facilitar el estudio propio.**

Descarga del documento desde Woulah

Es posible que hayas descargado este documento desde el sitio web de *wuolah.com*. Al hacerlo, este servicio añade publicidad y modifica levemente el formato. Si necesitas, o prefirieras acceder a este documento sin estas modificaciones, envíame un mensaje a través del formulario disponible en cgis.gonzaleztoyano.es

Capítulo 1

Módulo 1: Inteligencia Racional e Inteligencia Emocional

1.1. Tema 1: Antecedentes del Concepto de IE

El objetivo de este tema es proporcionar una visión de los orígenes de la IE, así como su relación con la IR. No se pretende que el alumno conozca todas las fechas y autores mostrados, sino que adquiera una idea global y sepa distinguir y profundizar en los principales hitos de la historia de la IE.

Emociones	Inteligencia Racional	Inteligencia Emocional
▪ IE Antes de Duchene	▪ S. F. Galton	▪ Thorndike
▪ Duchene	▪ Binet y T. Simon	▪ Gardner
▪ Harlow	▪ Stern	▪ Bar-on
▪ Darwin	▪ Gardner	▪ Payne
▪ James y Lange	▪	▪ Salovey y Mayer
▪ Ledoux	▪	▪ Goleman

1.1.1. Breve recorrido por el estudio de las emociones

- S. V a.C. - Platón
La emoción es causa de problemas. La razón debe controlar las emociones.
- S. IV a.C. - Aristóteles
Ve en las emociones elementos racionales (creencias, expectativas). Las emociones pueden ser educadas.
- Edad Media / Renacimiento
Negativas, ligadas a las pasiones. Deben ser controladas.
- S. XVII - Descartes
Considera las pasiones. Realiza una clasificación de emociones entre las que incluye la sorpresa.
Las emociones se localizan en la Glándula Pineal (donde el alma). Sus estudios influyeron en estudios posteriores sobre su fisiología.

- S. XVIII - Kant
Diferencia emoción de pasión (esta más duradera). Considera las emociones enfermedades del alma.
- S. XIX (principios) - Duchene
Realiza experimentos de electroestimulación de músculos faciales. Busca relación entre fisionomía y personalidad (fisognomía). Estos estudios inspiran a Darwin.
- 1848 - John Harlow
Caso Phineas Gage. Establecer la relación entre el lóbulo frontal con las emociones y la toma de decisiones.
- 1873 -

Darwin Publica *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*. Se basa en los siguientes estudios:

- Expresión de las emociones en animales filogenéticamente cercanos al ser humano.
- Expresión de las emociones en ciegos de nacimiento que nunca han visto dichos gestos y que, por tanto, no ha podido aprenderlos.
- Expresión de las emociones en niños antes de que hubieran podido aprender cómo expresan dicha emoción otras personas.
- Personas de diferentes culturas y etnias (realizan movimientos y gestos parecidos cuando experimentan emociones similares).
- Emociones expresadas en obras de arte.

Darwin se enfrentó a las posiciones teológicas dominantes en la época:

- Existe discontinuidad entre el hombre y el resto de seres vivos (la expresión facial humana se presupone única en todo el reino animal).
- El hombre ha sido creado a la imagen y semejanza de Dios.

Defiende que la expresión de las emociones propias (también el reconocimiento de las de los demás) se realiza de forma involuntaria y no aprendida. Pero el aprendizaje puede facilitar, inhibir o modificar su expresión en ciertas situaciones.

Defiende la existencia de una serie de emociones básicas, de las que emergerían el resto de reacciones afectivas, que se distinguen por:

- Son universales en su expresión y reconocimiento. Se presentan en todos los individuos de la especie y cualquier de ellos las reconoce, independientemente de factores étnicos o culturales.
 - La expresión se produce sin necesidad de aprendizaje, constatado con niños ciegos de nacimiento.
- 1884 - James y Lange
Sentimos pena porque lloramos en contraposición a la convicción habitual de *lloramos porque sentimos pena*. Su teoría fue rebatida por Marañón, tras el experimento sobre los efectos de la inyección de adrenalina.
 - 1927 - Cannon y Bard
Se supera esta teoría y proponen la simultaneidad entre la emoción y reacción ante un estímulo. Esta hipótesis se acerca ya a la perspectiva actual que propone la interacción entre ambas.

- Años 60 - Paul Eckman
Primeros estudios sobre la expresión de las emociones.
- Mediados 80 - Joseph Ledoux
Descubre la función esencial de la amígdala en el cerebro emocional y la inmediatez con que esta asume el control.

1.1.2. Breve recorrido por el estudio de la inteligencia

- Principios S. XIX - J. E. D. Esquirol
Identifica y describe la tipología de *Idiotas*: personas que no desarrollan capacidades.
- Finales S. XIX - Sir Francis Galton
Padre de la psicología diferencial, aplica los principios de su primo, Darwin, al estudio de las diferencias individuales.
Galton subraya que las dotaciones innatas del individuo era un factor determinante del éxito de la vida. Para demostrarlo, estudió una serie de personas eminentes. Comprobó que los progenitores que presentaban características sobresalientes tendían a tener hijos con iguales características, y pensó que esto se debía fundamentalmente a la naturaleza y no a la crianza.
- 1905 - Binet y T. Simon
Elaboran el primer test de predicción de rendimiento escolar, que fue la base de los test de inteligencia.
- 1912 - W. L. Stern
Psicólogo alemán que acuñó el concepto de *Cociente de Inteligencia*.
- Primera Guerra Mundial - L. M. Terman
Utilización de test de inteligencia en el ejército, tras los cuales se asignaba una puntuación A-E. Según esta, algunos pasaban directamente a la escala de oficiales y otros perdían la posibilidad de recibir esta formación. Primera aplicación masiva de pruebas de inteligencia y CI a segmentos importantes de la población.
- Años 50-60 - R. B. Catell
Distingue entre inteligencia fluida (libre de la cultura, de componente genético y se consolida hasta los 16 años) e inteligencia cristalizadas (determinada por el aprendizaje).
- 1983 - Howard Gardner
Teoría de las inteligencias múltiples (8): lógico-matemática, lingüística, visual-espacial, musical, físico-kinestésica, interpersonal, intrapersonal y naturalista.
- 1988 - Robert J. Sternberg
Teoría triárquica: la inteligencia es cuán bien un individuo trata con los cambios en el entorno a lo largo de su vida.
Propone tres tipos de inteligencia: analítica, creativa y práctica.
Habla de una inteligencia exitosa y define 20 características comunes a las personas exitosas.
- 1993 - Catell, Horn y Carroll
Análisis y síntesis de multitud de estudios y teorías factoriales sobre la inteligencia, entre las que se encuentra la teoría de Catell.
La teoría C-H-C concibe la inteligencia como un modelo jerárquico en tres estratos o niveles.

1.1.3. Breve recorrido por el estudio de la IE

- 1920 - E. Thorndike
Introduce el concepto de *Inteligencia Social*, con aspectos comunes a la IE.
- 1920 - 1960
No se considera objeto de estudio por el conductismo, ni emoción ni inteligencia.
- 1966 - B. Leuner
Publica un artículo en el que por primera vez aparece el término *IE*.
- 1983 - Howard Gardner

Teoría de las inteligencias múltiples (8): : lógico-matemática, lingüística, visual-espacial, musical, físico-kinestésica, interpersonal, intrapersonal y naturalista.

- Lógico - matemática: razonamiento lógico y resolución de problemas.
 - Lingüística: escritura, lectura, comunicación gestual.
 - Espacial: Observar el mundo y los objetos desde distintas perspectivas.
 - Musica: Componer e interpretar música.
 - Corporal-kenestésica: Corporales y motrices que se requieren para manejar herramientas o para expresar.
 - Intrapersonal: Comprender y contorlar el ámbito interno de uno mismo.
 - Interpersonal: Comprender a los demás más allá de lo que nuestros sentidos logran captar. Permite interpretar las palabras o gestos, a los objetivos y metas de cada discurso.
 - Naturalista (en 1995): Análisis y estudio de la naturaleza.
- 1985 - Bar-On
Introduce el concepto de *Conciente Emocional (EQ)*. Investigaciones que muestran la correlación entre la IE y la eficiencia en el liderazgo.
 - 1985 - W.L. Payne
Introduce el concepto de IE en su Tesis Doctoral.
 - 1990 - Salovey y Mayer
Primera definición de IE. Contribuye a la expansión del concepto.
 - 1994 - Herrnstein y Murray
Publicación de *The Bell Curve*, un libro que plantea el debate acerca de la relación entre raza e inteligencia.
 - 1995 - Goleman
Publica el libro *Inteligencia Emocional*, que contribuye a la divulgación del concepto. El libro ha sido Best Seller en muchos países.
 - 2001 - Vanessa Urch Druskat y Steven B. Wolff
Introducen el concepto de *IE Grupal*

1.2. Tema 2: Concepto y Modelos de IE

1.2.1. Concepto de IE

Algunas definiciones sobre la IE:

- *Capacidad de percibir y controlar los propios sentimientos y saber interpretar los de los demás*, RAE.
- *Interacción adecuada entre Emoción y Cognición, que permite al individuo un funcionamiento adaptado a su medio*, Salovey y Grewal, 2005.
- *Inteligencia genuina basada en el uso adaptativo de las emociones de manera que el individuo pueda solucionar problemas y adaptarse de forma eficaz al medio que le rodea*, Fernández-Berrocal y Ruíz, 2008.
- *Capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos, los sentimientos de los demás, motivarnos y manejar adecuadamente las relaciones que sostenemos con los demás y con nosotros mismos*, Goleman (1995).
- *La IE es un constructo hipotético que está en debate en el campo de la Psicología. En este debate hay un punto de acuerdo: La importancia de desarrollar las competencias emocionales*. Rafael Bisquerra, UB

Rompiendo mitos sobre la IE . A continuación se muestran algunas *facts* sobre la IE y las emociones.

- Las emociones negativas tienen utilidad y un valor adaptativo.
- La intuición tiene un papel esencial en la toma de decisiones.
- No se trata de inhibir de manera indiscriminada la expresión de emociones negativas, se trata de regularlas.
- La IE se adquiere y desarrolla a lo largo de la vida y se potencia con formación y entrenamiento. Está compuesta de competencias que se manifiestan a través de conductas observables: conocimientos, habilidades y aptitudes.
- La persona emocionalmente inteligente puede utilizar los sentimientos positivos de forma más eficiente, y esto afecta no sólo a las relaciones sociales. Ejemplo: el problema de la vela. Además, se ha demostrado (con una variación de este mismo experimento) que un buen humor facilita la toma de decisiones favorables.
- Los conflictos existen. La persona emocionalmente inteligente no los evita: los gestiona.
- Las emociones existen. La persona emocionalmente inteligente no las controla: las gestiona.

1.2.2. Modelos de IE

- **Modelos de rasgos de personalidad**. Petrides y Furham (2001). La IE como rasgo, hace referencia a la autoeficacia personal y se mide mediante auto-informes
- **Modelos de habilidad** del procesamiento emocional de información. Son menos conocidos pero con mayor base empírica. Se centran exclusivamente en el procesamiento emocional de la información y en el estudio de las capacidades relacionadas con dicho procesamiento. Se refieren a la IE como el conjunto de habilidades que permiten percibir, comprender y regular nuestras emociones y utilizar la información emocional para mejorar los procesos cognitivos. El Modelo de Habilidades de Mayer y Salovey (1990) se encuadra dentro de este modelo.

- **Modelos mixtos.** Consideran de la IE como la combinación de dimensiones de personalidad (asertividad, extroversión, impulsividad, optimismo, etc.) con habilidades emocionales (autorregulación emocional, autoconocimiento emocional, etc.). Se centran en perfiles de competencias para el éxito y tienen una visión más amplia del concepto. El Modelo de Goleman (1995, 1998) y el Modelo de Bar-On (1997, 2000) se incluyen dentro de esta categoría.

Todos los modelos se centran en:

- La capacidad de percibir, identificar y discriminar nuestras propias emociones y las de los demás.
- La capacidad de manejar y regular esas emociones.
- La capacidad de utilizar las emociones de forma adaptativa.

Utilizaremos la siguiente

Definición de IE : *Capacidad de identificar, manejar y regular nuestras emociones y las de los demás, manifestada en un conjunto de competencias que nos permiten adaptarnos y obtener buenos resultados en la vida personal y profesional*

Modelo de habilidades de Mayer y Salovey

1. **Percepción y expresión.** Reconocer la expresión (estoy triste) y expresarla (llanto, apatía). Capacidad para:

- Identificar emociones propias.
- Identificar emociones en otras personas.
- Expresar con precisión emociones propias.
- Identificar entre emociones y expresiones sinceras y no sinceras.

2. **Facilitación:** capacidad de usar las emociones para la acción o para la toma de decisiones. Capacidad de:

- Redirección y priorización del pensamiento basado en emociones.
- Uso de las emociones para facilitar la toma de decisiones.
- Aprovechar estados emocionales para solucionar problemas, mover a la acción o realizar desarrollos creativos.

Se trata de conocer qué estados de ánimo son más adecuados en cada situación y conseguir el estado de ánimo correcto.

Un estado de ánimo negativo incita a la persona a centrar su atención en los detalles y buscar errores; en cambio, un estado de ánimo positivo facilita la creatividad, la resolución de problemas y mueve a la acción.

3. **Comprensión,** reconocer el motivo de las emociones. Capacidad de:

- Comprender los sentimientos propios y de los demás.
- Interpretar sentimientos complejos, como la combinación de estados.
- Comprensión de las transiciones entre emociones.
- Comprender causas y consecuencias de las emociones.

Ayuda a la resolución de conflictos.

4. **Regulación** emocional. Capacidad de:

- Conocer las implicaciones del estado emocional, especialmente la intensidad y su mantenimiento en el tiempo.
- Desvincular el estado emocional para retomarlo posteriormente con eficacia.
- Dirigir las emociones propias.
- Dirigir las emociones de otras personas.

No se trata de eliminar el malestar, sino saber manejar dicha emoción para que no sea tan intensa o duradera, y así poder manejar adecuadamente nuestros comportamientos. Algunas estrategias son:

- Reevaluación. Asignar un significado no emocional a un evento.
- Supresión. Modular la respuesta somática de una emoción.

Modelo de Bar-On

Está basado en el modelo de Salovey y Mayer. Lo amplía. Los cuatro componentes están enlazados, sin el adecuado desarrollo de alguno de ellos no es posible desarrollar el resto.

Comprende 5 competencias:

1. Intrapersonal
2. Interpersonal
3. Adaptabilidad
4. Gestión del estrés
5. Estado de ánimo.

Modelo mixto de personalidad y habilidades. Goleman

El modelo se sustenta en la teoría de Salovey y Mayer. Goleman define la IE como el conjunto de competencias que facilitan el éxito en la vida:

- Marco de referencia propio:
 - Autoconocimiento. Capacidad de reconocer las emociones propias.
 - Autocontrol. Capacidad de manejar las emociones propias. Gestionarlos y expresarlos de forma adecuada. Dominar la impulsividad
 - Automotivación. Capacidad para motivarse a sí mismo. Encaminar emociones hacia el logro de objetivos.
- Marco de referencia ajeno:
 - Empatía. Capacidad para reconocer las emociones de los demás.
 - Habilidades sociales. Capacidad para establecer relaciones. Base del liderazgo.

1.2.3. Medida de IE

Cuestionarios de autoinforme

- Son propios de los modelos mixtos, rasgos...
- Constan de una relación de items sobre las competencias de cada modelo, en los que el sujeto se valora y posiciona.

- Puntos débiles: sesgos perceptivos sobre las propias competencias y desabilidad social en la respuesta.

Pruebas de ejecución

- Propios de modelos de habilidades (Salovey y Mayer)
- Constan de un conjunto de items de resolución de problemas situacionales, reconocimiento de emoción facial, etc.
- Puntos débiles: cansancio y necesidad de contextualización muy ajustada en su elaboración.

Evaluación multifuente interna-externa

- Evaluación en competencias por varias personas del entorno.
- Ejemplos: Bar-On 360º y TEIQue
- Resultados: perfil comparativo de competencias.
- Son un buen complemento de otras medidas.
- Puntos débiles: sesgos perceptivos debidos al momento temporal en el que se realiza la evaluación, efecto halo, tendencia central si es sobre un grupo de sujetos.

Capítulo 2

Módulo 2: El Proceso Emocional

2.1. Tema 3: El proceso emocional

Este tema tiene los siguientes objetivos:

- Comprender qué es y que no es la emoción
- Diferenciar emociones de estados de ánimo, sentimientos y sensaciones.
- Comprender el proceso emocional de manera que seamos capaces de entender cómo influye en nuestra conducta.
- Conocer las principales características de las emociones primarias y secundarias, así como sus funciones.

El tema muestra diferentes modelos del proceso emocional. No se pretende que el alumno conozca todos con detalle, sino que conozca los diferentes enfoques y que profundice en el modelo de Damasio.

También se muestran distintas clasificaciones de emociones. Igualmente, se trata de que el alumno comprenda que no hay una única clasificación y que profundice en la clasificación de Ekman.

2.1.1. Concepto de emoción

Algunas definiciones de emoción:

- Algo que saca a uno de su estado habitual. Del latín *emotio*, nombre derivado de *emovere* (desalojar de un sitio, hacer mover).
- Según Le Doux, *la emoción, todo el mundo sabe de qué se trata hasta el momento de definirla.*
- *Alteración del ánimo intensa y pasajera, agradable o penosa que va acompañada de cierta conmoción somática, RAE.*
- *Estado complejo del organismo caracterizado por una excitación o perturbación que predispone a la acción... La mayoría de las emociones se generan inconscientemente, Bisquerra, 2000.*
- *[...] utilizo el término emoción para referirme a un sentimiento y sus pensamientos como característicos, a las condiciones psicológicas o biológicas que lo caracterizan, así como a una serie de inclinaciones a la actuación, Goleman, 1996.*

Características de las emociones:

- De corta duración
- Reacción física
- Inmediatas y automáticas en su inicio: son reacciones a la información que recibimos del entorno.
- Variables en intensidad, en función de las evaluaciones subjetivas que realizamos sobre cómo esta información va a afectar a nuestro bienestar.
- Nos dicen qué hechos son necesariamente importantes para nuestra vida.

Concepto de sensación

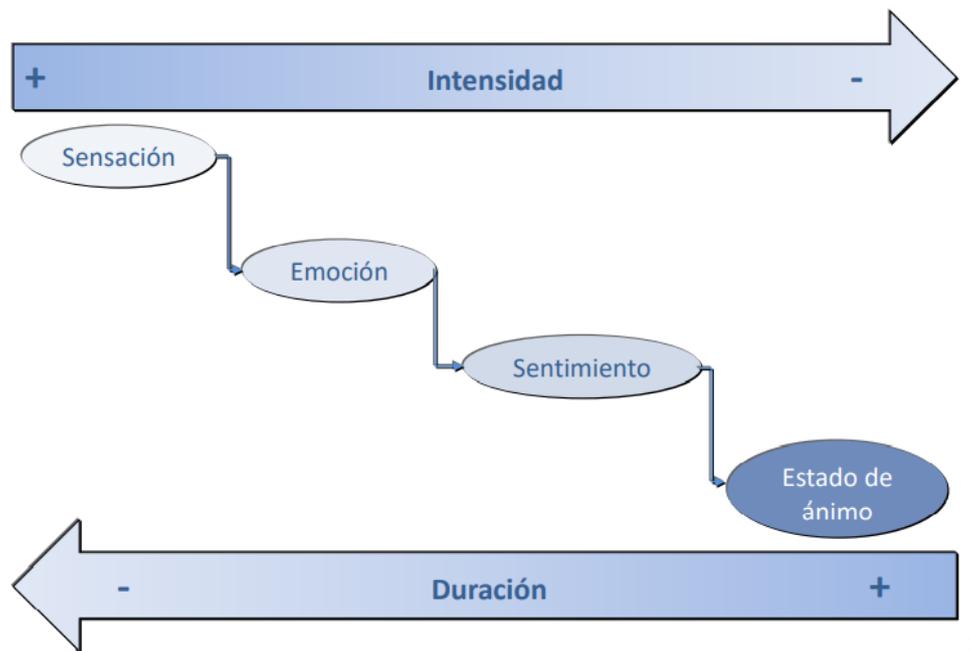
- Es un fenómeno más primario y generalmente físico.
- Son impresiones producidas en las personas por un estímulo exterior o interior. Por ejemplo: cuando tocas un objeto percibes que es duro o blando, frío o caliente, mal olor...
- Suelen estar conectadas con la emoción (ese ruido inesperado nos puede producir sorpresa, miedo, etc.)
- La sensación es previa a la emoción.

Concepto de sentimiento

- Resultado de las emociones
La palabra sentimiento viene del verbo “sentir” y se refiere a un estado emocional, por lo general de larga duración, que se presenta en el sujeto como producto de las emociones que le hace experimentar algo o alguien.
- Componentes subjetivo-cognitivo de las emociones
La experiencia consciente (cognitiva) hace que califiquemos un estado emocional y le demos un nombre. Este etiquetado de las emociones está limitado por el dominio del lenguaje.
- El sentimiento es la evaluación
momento a momento, que un sujeto realiza cada vez que se enfrenta a una situación. Carlson y Hatfield (1992). Es decir, el sentimiento sería la suma de la emoción instintiva y breve, junto con el pensamiento que obtenemos de forma racional de esa emoción.
- Puede ser diferente para cada persona
Según la percepción de nosotros mismos, experiencias previas, comparaciones mentales que hagamos ante la emoción, etc.
Así, ante una misma respuesta emocional primaria se pueden desatar sentimientos tan diversos como personas y pensamientos existen. Ej.: La emoción de miedo a hablar en público puede suponer un sentimiento de desánimo o un sentimiento de reto.

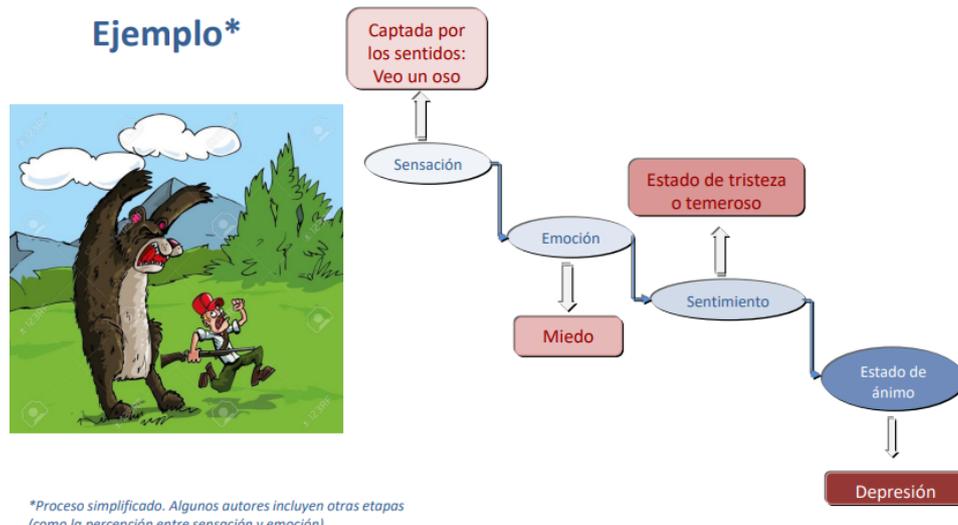
Concepto de estado de ánimo

- Estado emocional de intensidad reducida y mantenido durante semanas.
- Es más bien una actitud, un estado, una forma de permanecer o de estar.
- Suelen ser estables, ya que su duración es prolongada en el tiempo.
- Afecta directamente a la visión que tiene la persona del mundo, es decir, explica el porqué de las conductas cotidianas.



1

Ejemplo de proceso emocional



**Proceso simplificado. Algunos autores incluyen otras etapas (como la percepción entre sensación y emoción).*

2

2.1.2. El proceso emocional. Modelos explicativos

Elementos que intervienen en el proceso emocional

- **Estímulo:** genera el proceso.
- **Persona:** capaz de percibir el estímulo, procesarlo y reaccionar.
- **Reacción fisiológica:** respuesta involuntaria, que el sujeto no puede controlar pero que sí puede prevenir mediante técnicas apropiadas como la relajación.
Ejemplos son la taquicardia, respiración, sudoración, cambios en la tensión muscular, sequedad en la boca, rubor, cambios en los neurotransmisores, secreciones hormonales, respiración, etc.

¹Imagen obtenida de las diapositivas

²Imagen obtenida de las diapositivas

- **Expresión:** expresiones faciales de alegría, ira, miedo...etc. Las expresiones surgen de la actividad combinada de 23 músculos faciales. Hay otras expresiones como movimientos del cuerpo, llanto, el tono, la velocidad o el volumen de voz, etc.
- **Significado** que se confiere al estímulo.
El significado facilita etiquetar la emoción con palabras (miedo, alegría, tristeza, etc.). Las limitaciones del lenguaje provocan la sensación de “no sé que me pasa” y por ello, la educación emocional trabaja el vocabulario emocional (según los investigadores puede considerarse como parte del proceso emocional o como algo distinto de la emoción).
- **Comportamiento** posterior asociado (afrentamiento)

Continuando con el ejemplo del oso:

- | | |
|---|---|
| ■ Estímulo: oso | ■ Expresión: Cara de susto, grito, llanto |
| ■ Persona: cazador | ■ Significado: va a atacar. Siente miedo. |
| ■ Reacción fisiológica: temblor, sudoración, palpitaciones... | ■ Afrontamiento: salgo corriendo |

Teorías del proceso emocional

- **Teorías de James-Lange (1884)**
Basamos nuestra experiencia de la emoción en la conciencia de las respuestas fisiológicas a los estímulos que provocan la emoción, como el aumento de ritmo cardiaco, espasmos.
 1. Reacción fisiológica: Sudoración, temblor
 2. Emoción: Miedo
- **Teorías de Cannon-Bard (1927)**
Las emociones están formadas tanto por nuestras respuestas fisiológicas como por la experiencia subjetiva de la emoción. Las reacciones físicas son iguales para diferentes emociones, solo por las señales fisiológicas no podríamos distinguir una emoción de otra.
 1. Reacción fisiológica y emoción simultaneas: Sudoración, temblor y miedo.
- **Arnold (1965)**
 1. Cognición: entiendo qué es lo que tengo delante (un oso peligroso).
 2. Reacción fisiológica: sudoración, temblor.
 3. Emoción: miedo.
- **Teorías de Schachter-Singer (1962)**
Las emociones dependen de una doble apreciación cognitiva: como evaluamos el suceso y como identificamos y evaluamos cognitivamente lo que esta pasando en nuestro cuerpo.
 1. Evaluación suceso (oso peligroso) + Evaluación respuesta fisiológica (sudoración, temblor).
 2. Emoción: miedo.

Modelo de Scherer (1984)

Refleja con claridad su propuesta sobre la secuencia temporal.

- 1. **Procesamiento cognitivo de estímulos**
Sin plena conciencia de ello se genera una evaluación automática inconsciente y genérica respecto a si ese estímulo nos resulta bueno o malo, de manera incondicionada o aprendida.
 - 2. **Procesos neurofisiológicos**
La evaluación desencadena cambios neurofisiológicos en el sistema nervioso central y autónomo, cuya principal función es regular todo el sistema para facilitar la adaptación del organismo a la nueva situación que se presenta.
 - 3. **Afrontamiento:** tendencias motivacionales y conductuales
Como consecuencia de esos cambios neurofisiológicos se generan una serie de tendencias motivacionales y conductuales que predisponen al organismo para actuar o para inhibirse.
 - 4. **Expresión motora**
Se desencadenan expresiones conductuales características de una u otra emoción (faciales, movilidad, etc.) fácilmente reconocibles por todos y que sirven como información de comunicación de intenciones.
 - 5. **Estado afectivo subjetivo**
como resultado de todos estos cambios se generará un estado que podrá ser registrado conscientemente. Este registro y reflexión es lo que constituye el sentimiento. Hasta ahora todas las respuestas desencadenadas por el estímulo estaban por debajo de la conciencia. A partir de este momento se podrá tener un control voluntario de la respuesta emocional que sólo será parcial porque muchas de las respuestas ya se han iniciado.
- **Le Doux** (1996), modelo de doble vía
 - **Antonio Damasio** (2000), marcador somático.
 - **Hipótesis del feedback facial**, Tomkins
El feedback de la conducta muscular facial genera emoción. La consecuencia de esta hipótesis es que la práctica de la expresión facial de una emoción puede provocar, por sí sola, la aparición de dicha emoción.

Enfoques principales de las teorías

- **Evolucionista**
Las emociones son innatas: producto de la evolución natural de la especie. Nace con Darwin, cuando afirma que las emociones son un mecanismo de supervivencia que nos otorga la evolución para adaptarnos a las condiciones del ambiente, Darwin (1987).
Este enfoque es apoyado por otros autores como **Damasio** (2000), el marcador somático, que señala que las emociones son un conjunto de respuestas que disparan ciertos sistemas de nuestro cerebro ante cierto tipo de estímulos.
- **Constructivista o socio-cultural**
Las emociones son producto del aprendizaje y se desarrollan a través de la interacción con los otros sujetos. Por lo tanto, las formas de expresarla varían de acuerdo a la cultura en la que crece el individuo. Las emociones son representaciones sociales compartidas que se aprenden de forma esquemática y se interiorizan como un lenguaje personal.
- **Bilateral**
Las emociones son un producto de procesos diferentes en el cerebro: procesos innatos determinados genéticamente que funcionan de manera automática y procesos desarrollados por el individuo en su

interacción con el ambiente y la sociedad que no son automáticos y se construyen por aprendizaje asociativo en relación con las metas del sujeto en una comunidad específica o por transmisión cultural. Desataca la teoría de la doble vía de Ledoux (1996).

Hipótesis del marcador somático *Antonio Damasio*

Nuestras experiencias previas nos hacen almacenar sensaciones agradables o desagradables, generadas por las respuestas (musculares y hormonales) a ciertos estímulos. El Marcador Somático (MS), es la relación entre estímulo y reacción emocional, y su mediador es la corteza prefrontal.

En un contexto nuevo, un estímulo similar al de experiencias anteriores desencadenaría en nuestro cuerpo la liberación de un determinado marcador somático.

Las opciones conductuales (o de respuesta ante el estímulo) por las que nos decantaríamos serían aquellas asociadas a marcadores somáticos agradables, y evitaríamos las que el marcador somático es negativo.

Ejemplo: en una discoteca intentaría bailar con un chico alto porque lo asocio a una experiencia pasada en la que bailé con un chico alto y nos compenetramos muy bien.

Nota: Es importante hacer hincapié en que eso no quiere decir que estemos tomando la decisión correcta. El marcador somático simplemente nos influencia de una forma consciente o inconsciente, haciéndonos elegir una opción y no otras, en base a una sensación y no a la lógica. El conocer este mecanismo nos puede ayudar a no dejarnos influenciar cuando no tenemos motivos reales, por ejemplo, para desconfiar del nuevo jefe italiano porque inconscientemente nos recuerda al casero que no nos devolvió la fianza.

2.1.3. Clasificación y funcionalidades de las emociones

Existen diferentes clasificaciones de las emociones, que evolucionarán a medida que aumente el conocimiento. Las barreras entre cada categoría son porosas, permeables y no absolutamente estrictas (Damasio, 2003). Estas clasificaciones difieren según el criterio utilizado:

1. Relación con los instintos (primarias/básicas y secundarias/sociales). Ekman, derivada de la teoría de Darwin. **
2. Por Valencia.
3. Por tipo de afrontamiento.
4. Expresión facial: *big six*³. Ekman. **
5. Descarga nerviosa asociada.
6. Aspectos cognitivos.

Clasificación por su relación con sus instintos, Ekman

Emociones primarias: sorpresa, asco, miedo, alegría, tristeza e ira.

Emociones discretas, que ocasionan patrones de respuestas exclusivos para cada estado emocional ante situaciones o estímulos determinados.

Características (Ekman, 2008):

1. Expresión facial propia, distintiva y universal.
2. Su expresión es innata y está presente en ciegos, bebés y en primates.
3. Una activación fisiológica también distintiva y propia.

³Alegría, tristeza, miedo, sorpresa, asco, ira.

4. Proceso automático de valoración cognitiva de esa emoción.
5. Poseen desencadenantes específicos y distintivos y universales para cada una de ellas.
6. Se inicia de forma muy rápida. Sucede de manera espontánea.
7. Su duración es breve.
8. Cada una de las emociones primarias se corresponde con una función adaptativa.
9. La emoción puede desencadenar una acción de forma adaptativa (ej. miedo para evitar peligros), o bien desadaptativa (bloqueo ante el miedo).

Emociones secundarias: culpa, vergüenza, orgullo, celos, amor, confianza, remordimiento...

1. Se obtienen por la mezcla de emociones básicas.
2. No tienen por qué presentarse en su estado puro sino que dependen de la cultura en la que se desarrolla la persona y de su propia historia personal.
3. Surgen en torno a los 2 años y medio y 3 años como fruto de la socialización y del aprendizaje y desarrollo de capacidades cognitivas.
4. Según Damasio, a medida que el individuo vive y se desarrollan las emociones, éstas se vuelven más complejas, apareciendo estados de valoración de las propias emociones, sentimientos, recuerdos, así como conexiones entre categorías de objetos y entre situaciones o emociones primarias.

Funciones de las emociones

Funciones adaptativas

Están relacionadas con la evolución y supervivencia. Preparar al organismo para que ejecute eficazmente la conducta exigida por las condiciones ambientales, movilizandolo la energía necesaria para ello, así como dirigiendo la conducta (acercando o alejando) hacia un objetivo determinado.

Funciones sociales y comunicativas

A nivel Intrapersonal: como fuente de información; e

Interpersonal: facilitar la interacción social, controlar la conducta de los demás, permitir la comunicación de los estados afectivos, o promover la conducta prosocial.

Funciones motivacionales

Dirigen la conducta, en el sentido que facilitan el acercamiento o la evitación del objetivo de la conducta motivada, en función de características de agrado o desagradado.

Funciones de las emociones primarias

- **Alegría.** Reproducción (atracción personal). Mantenimiento de una conducta.
- **Tristeza.** Reflexión. REhabilitación y detención cultural. Obtención de ayuda.
- **Asco.** Rechazo. Evitar sustancias o estímulos desagradables/peligrosos.
- **Sorpresa.** Exploración.
- **Miedo.** Protección, huida.
- **Ira.** Destrucción (ataque/defensa).

2.2. Tema 4: Fundamentos Psicobiológicos de las Emociones

Este tema tiene los siguientes objetivos:

- Destacar las principales características y estímulos desencadenantes de las emociones primarias.
- Destacar los aspectos distintivos de la expresión de las emociones primarias y sus diferencias con la falsa expresión de las emociones

2.2.1. Características y manifestaciones de las emociones primarias

Ira/Enfado

- **Características**
Emoción compleja. Dos componentes: cognitivo de hostilidad y conductual de agresividad.
- **Actividad fisiológica**
Elevada actividad neuronal, tensión muscular y fuerte incremento de la frecuencia cardíaca. Secreción de adrenalina.
- **Estímulos desencadenantes**
Condiciones que generan frustración, interrupción de la conducta motivada, injusticia, inmoralidad, inmovilidad, restricciones físicas o psicológicas.
- **Procesos cognitivos implicados**
Focalización de la atención en obstáculos relacionados con la frustración. Bloqueo, obnu-

bilación, dificultad para la eficacia en procesos cognitivos.

- **Experiencia subjetiva**
Experiencia negativa, desagradable e intensa. Sensación de energía, impulsividad para solucionar la situación problema.



Felicidad/Alegría

- **Características**
Favorecedora de la interpretación positiva de los estímulos ambientales. Más duradera frente al placer.
- **Actividad fisiológica**
Liberación de endorfinas, ligera tensión inicial seguida de relajación muscular, tasa respiratoria y cardíaca en niveles medio-altos (menor que en ira o miedo).
- **Estímulos desencadenantes**
Cumplimiento de expectativas, en comparación con los otros. Logro exitoso. Sucesos beneficiosos.
- **Procesos cognitivos implicados**
Favorece la empatía. En niveles adecuados: fa-

vorece solución de problemas, creatividad y memoria. Niveles muy altos: posible ejecución más lenta, error de atención, peor creatividad.

- **Experiencia subjetiva**
Estado placentero de bienestar asociado a sensación de autoestima y autoconfianza.



Miedo

■ Características

Diferencia con la ansiedad: el peligro es real en el miedo y la intensidad proporcional de la reacción. Ansiedad en psicopatologías.

■ Actividad fisiológica

Incremento de sudoración y en tasa cardíaca (muy alta) y con fluctuaciones. Erizamiento del vello corporal. Tensión muscular. Pupilas dilatadas. Producción de adrenalina, noradrenalina y cortisol.

■ Estímulos desencadenantes

Situaciones nuevas, de misterio, altura y profundidad (más en niños), dolor y anticipación del dolor, repentino estímulo, interpretación de peligro...

■ Procesos cognitivos implicados

Amenazas en las que no se percibe posesión de estrategias de afrontamiento. Bloqueo y reducción del rendimiento cognitivo por focalización en el estímulo que se teme.

■ Experiencia subjetiva

Emoción de las más intensas y desagradables, genera desasosiego y sensación de pérdida de control



Tristeza

■ Características

Emoción considerada tradicionalmente como displacentera, no siempre es considerada negativa según las distintas culturas.

■ Actividad fisiológica

Elevada y mantenida actividad neuronal. Ligero aumento de la frecuencia cardíaca, presión sanguínea y resistencia eléctrica de la piel. Reducción de tensión muscular. Aumento de los niveles de cortisol en la sangre.

■ Estímulos desencadenantes

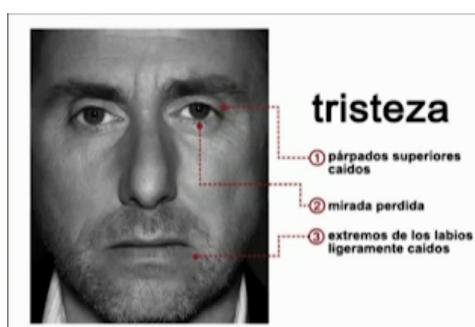
Pérdida, separación física, fracaso, dolor crónico, indefensión aprendida, etc.

■ Procesos cognitivos implicados

Focalización de la atención en la pérdida y las consecuencias de ésta puede llegar a desembocar en depresión con distorsiones cognitivas.

■ Experiencia subjetiva

Pérdida de energía, desánimo, melancolía desaliento.



Sorpresa

■ Características

La emoción más breve e inmediata que da paso rápido a otras emociones asociadas al estímulo.

■ Actividad fisiológica

Incremento momentáneo de la actividad neuronal. Dilatación pupilar muy breve, aumento de

la tensión muscular. Baja la frecuencia cardíaca. Inspiración breve.

■ Estímulos desencadenantes

Situaciones inesperadas, nuevas, aumento brusco de la estimulación, interrupción de la actividad actual...

- **Procesos cognitivos implicados**
Incremento de la activación cognitiva. Elevada activación de la atención y la memoria de trabajo para procesar la información estimular.
- **Experiencia subjetiva**
Estado muy breve, a veces mente en blanco. Sensación de incertidumbre que no es desagradable

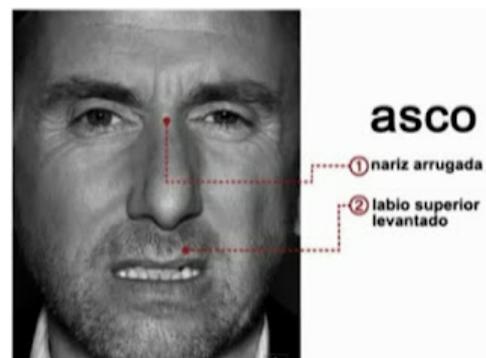


Asco

- **Características**
Emoción displacentera con sensación fisiológica muy fuerte. Está relacionada con algunos trastornos del comportamiento como anorexia
- **Actividad fisiológica**
Tensión muscular y aumento de la reactividad gastrointestinal.
- **Estímulos desencadenantes**
Estímulos potencialmente dañinos para la salud y desagradables, olfativos o gustativos (no necesariamente sólo alimentos en mal estado) también pueden ser EE visuales, auditivos, etc.
- **Procesos cognitivos implicados**
Focalización de la atención en alejarse o evitar el

estímulo. Dificultad para mantener la atención en actividades intelectuales.

- **Experiencia subjetiva**
Sensación desagradable acompañada de sensaciones gastrointestinales como náuseas.



2.2.2. Reconocimiento y expresión facial de emociones primarias

Elementos del reconocimiento facial de emociones:

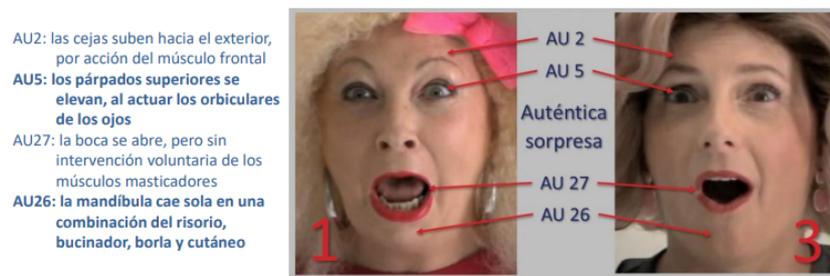
- Musculatura facial.
- Ojos: parpadeo, dilatación o contracción pupilar, dirección de la mirada, presencia o no de lágrimas.
- Rubor y palidez facial.

Instrumentos de codificación de la expresión facial (músculos).

Determinan qué acciones musculares están relacionadas con los distintos tipos de emociones:

- **FACS** (Facial Action Coding System): Eckman y Friesen. El más utilizado.
- MACS: Izard
- FAST: Eckman y Friesen y Tomkins. Complementario al FACS.

Patrón común de la sorpresa según la catalogación de FACS



La clave está en:

- Saber diferenciar entre una boca abierta (conducta intencionada) y una mandíbula caída (conducta espontánea).
- Conformar la elevación de los párpados superiores, apreciable en el espacio blanco que aparece sobre el iris.

Sonrisa de Duchenne Ejemplo:



Algunos aspectos presentes en la falsa expresión emocional

- Asimetría
- Ausencia de la participación de algún músculo implicado en la emoción auténtica (músculos difíciles de controlar o fidedignos; la mayoría se encuentran en la frente y alrededor de los labios)
- Duración atípica, habitualmente muy prolongada (aunque en ocasiones también la muy breve)
- Asincronía e incongruencia con el resto de elementos comunicativos (voz, mensaje, gesticulación, etc.)

2.2.3. Reconocimiento y expresión paraverbal de las emociones primarias

	Ira	Alegría	Tristeza	Sorpresa	Asco	Miedo
Volumen	5	5	1	2 <i>Pérdida de voz</i>	2	3 <i>Posible pérdida de voz</i>
Velocidad	5 <i>190 palabras/minuto</i>	5	1	3	1	4
Tono <i>Grave-bajo/agudo-alto</i>	5-1 <i>Fluctuación drástica y frecuente</i>	5	1	5	2	5
Ritmo <i>Armonía en la distribución del sonido, acentos y pausas poco prolongadas</i>	Irregular	Regular <i>Más musical</i>	Irregular	Irregular	Irregular	Irregular
Inflexión	Irregular <i>bajar volumen desconcerta</i>	Hacia arriba	Hacia abajo	Ligeramente hacia arriba	Monótona	Hacia arriba
Cualidad <i>De la voz</i>	Enérgica, del tórax	Vibrante, entusiasta	Sin energía	Chirriante	Decreciente	Chirriante

Notas respecto a la tabla:

- Tono. Se refiere no al volumen de la voz, sino al tono grave o agudo: Grave (tono bajo, menor vibración en la laringe); agudo (tono alto, mayor vibración).
- Inflexión: Cambio, elevación o atenuación del volumen hecha con la voz para romper ligeramente la monotonía.
- Mentira: La mentira se reconoce por la voz porque se producen pausas demasiado largas, velocidad de habla demasiado larga o corta, palabras entrecortadas y vacilaciones al empezar a hablar).

2.3. Tema 5: Fundamentos Psicobiológicos de las Emociones

Este tema tiene como objetivo comprender el funcionamiento biológico de las emociones, las principales estructuras implicadas, así como la comunicación entre ellas. Si bien se incluyen esquemas y figuras con un mayor nivel de detalle, no se pretende que el alumno las aprenda tal cual; el objetivo de dichas figuras es el de poner en contexto las principales estructuras responsables de las emociones.

Así, destacamos los siguientes conceptos importantes:

- Las neuronas y la sinapsis: neurotransmisores y hormonas.
- Estructuras principales del sistema nervioso (central y periférico), división del cerebro y principales funciones de los hemisferios cerebrales y del sistema periférico.
- Características y principales diferencias de los tres cerebros.
- Principales estructuras cerebrales implicadas en las emociones.
- Características y funcionamiento de la amígdala
- Concepto de neuronas espejo y papel que juegan junto con la oxitocina en la empatía.

2.3.1. El Sistema Nervioso

Células del Sistema Nervioso: las neuronas

El SN humano se compone de dos tipos de células:

1. Las **neuronas**: especializadas en originar, conducir y transmitir impulsos nerviosos. Se comunican con otras células mediante un proceso llamado sinapsis. Se reproducen en el hipocampo.
2. Las **células gliales** o **neuroglías**: Tienen capacidad de reproducción. Existen varios tipos que cumplen diversas funciones en el sistema nervioso, como servir de soporte mecánico para las neuronas y proteger al SNC de enfermedades infecciosas debido a su capacidad fagocitaria.

Sinapsis Comunicación entre neuronas.

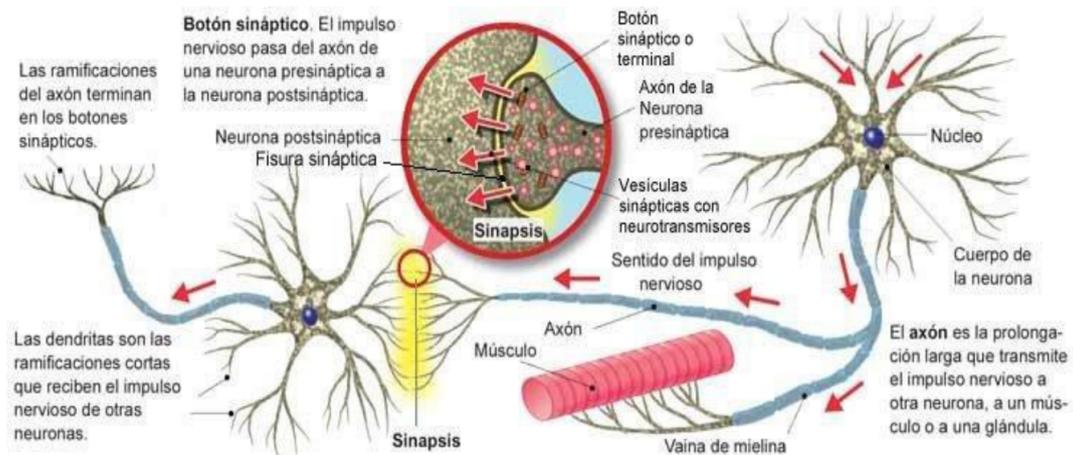
La sinapsis es el mecanismo de comunicación entre dos o más neuronas, para transmitir información de una célula a otra, con el fin de coordinar una función en el organismo.

Este intercambio de información se caracteriza porque no se establece contacto físico.

Según el tipo de transmisión que se produzca entre las neuronas, la sinápsis puede ser eléctrica (mediante iones) o química (mediante neurotransmisores)

Elementos de la sinapsis:

- Neurona pre-simpática (anterior): su axión libera neurotransmisores a la neurona siguiente.
- Hendidura simpática: espacio entre las neuronas que se comunican.
- Neurona post-simpática (posterior): contiene receptores que captan los neurotransmisores liberados por otras neuronas.



Comunicación entre neuronas: mensajeros químicos

La sinapsis puede producirse mediante iones (eléctrica) o mediante elementos químicos que actúan de mensajeros: las hormonas, los neurotransmisores y las feromonas.

- **Hormona:** molécula que se sintetiza en las glándulas (hipófisis, tiroides, páncreas, g. suprarrenales, ovarios, etc.) y cuyo fin es influir en la función de otras células.
 - Tiroxina (metabolismo celular)
 - Oxitocina (amor)
 - Cortisol (glándula suprarrenal) actúa en situaciones de estrés incrementando contracción vascular y la presión sanguínea (miedo, rabia, rencor...)
- **Neurotransmisor:** es una molécula que transmite información de una neurona a otra neurona consecutiva. El neurotransmisor es generado por nuestras propias hormonas.
 - Dopamina (amor, calma, relajación)
 - Serotonina (alegría, disminución de la depresión)
- **Neurohormonas** son un tipo especial de neurotransmisores que actúan como hormonas. Adrenalina (miedo).

La diferencia entre una hormona y un neurotransmisor estriba en mientras que un neurotransmisor solo comunica a una neurona inmediata, mediante la sinapsis, una hormona se comunica con otra célula sin importar lo lejos que esté, viajando a través del torrente sanguíneo.

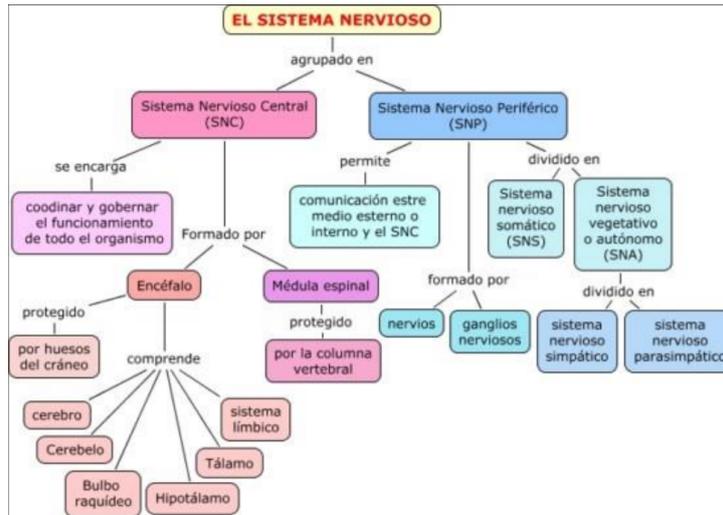
Según Roger Guillemin, Premio Nobel de Medicina 1977

Una hormona es cualquier sustancia que liberada por una célula actúe sobre otra célula, tanto cercana como lejana, e independientemente de la singularidad o ubicuidad de su origen y sin tener en cuenta la vía utilizada para su transporte, sea circulación sanguínea, flujo axoplasmático o espacio intersticial.

Estructura del SN: SN Central y SN Periférico

Distinguimos:

1. Sistema Nervioso Central (SNC)
2. Sistema Nervioso Periférico (SNP)



Sistema Nervioso Central Formado por el encéfalo y la médula espinal.

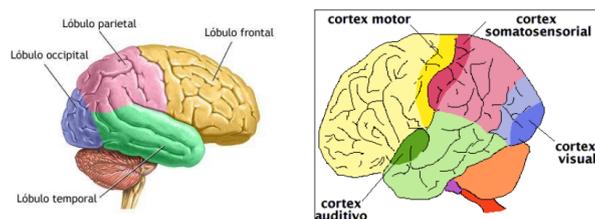
En el encéfalo encontramos el cerebro, cerebelo y bulbo raquídeo.

El Cerebro se divide en:

- Corteza cerebral
- Cerebelo
- Tálamo
- Hipotálamo
- Sistema límbico
- Tronco encefálico (bulbo raquídeo)



El cerebro humano está dividido anatómicamente en 4 lóbulos.



Los hemisferios cerebrales tienen funciones específicas y son capaces de realizar funciones de forma casi independiente:

El hemisferio **izquierdo**: control de la parte derecha, lenguaje hablado, capacidad para los números, lenguaje escrito, lectura y razonamiento.

El hemisferio **derecho**: control de la parte izquierda, sentido musical, formas tridimensionales, sentido del arte, intuición, imaginación.

Sistema Nervioso Periférico Componentes y divisiones.

Está formado por **nervios y neuronas**, que transmiten impulsos electroquímicos desde el SNC a los tejidos, miembros y órganos del cuerpo.

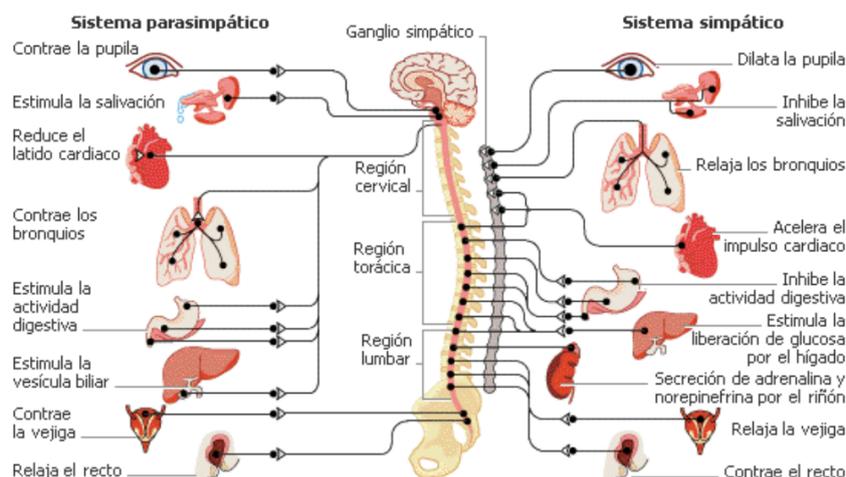
Su función principal es conectar al SNC con el resto del cuerpo. El SNP, a diferencia del central, no está protegido por huesos.

Se divide en:

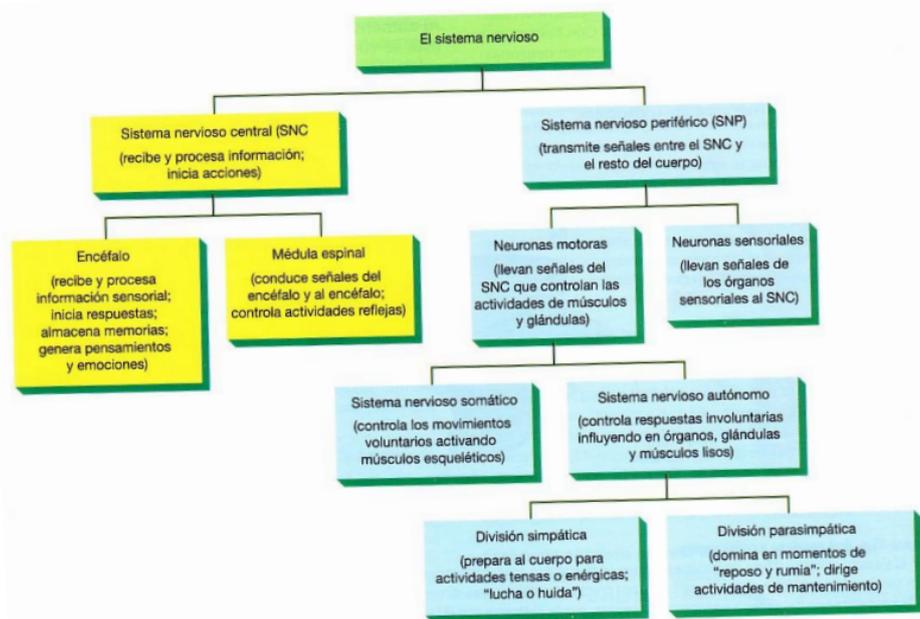
- **SNP somático**: envía información sensorial (tacto, dolor), así como información de la musculatura y articulaciones, al SNC a través de la médula espinal y recibe órdenes motoras desde la médula espinal para controlar las articulaciones.
- **SNP autónomo**: regula las funciones corporales (cardíaca, vísceras, glándulas, etc.) por orden del SNC.

El sistema nervioso periférico **Autónomo** se divide en:

- Sistema **Simpático**: prepara al organismo para la actividad física y para situaciones de emergencia, como respuestas de lucha y huida (miedo, culpabilidad, ira agresividad, obstinación, etc.):
 - Aumentan la frecuencia cardíaca y la presión sanguínea
 - Acelera el ritmo respiratorio y dilata las vías respiratorias
 - Eleva la concentración de glucosa en sangre
 - Estimulando la liberación de hormonas y otras sustancias como la adrenalina, noradrenalina, insulina, cortisol y hormonas tiroideas.
 - Inhibe los sistemas que no participan en las situaciones de estrés, como el aparato digestivo.
- Sistema **Parasimpático**: Regula las actividades que tienden a conservar energía en los periodos de descanso o recuperación:
 - Disminuye la frecuencia cardíaca
 - Estimula las funciones digestivas



Resumen funcional del sistema nervioso



Sistema nervioso entérico

Se denomina también segundo cerebro. Es una red neuronal que se encuentra situada alrededor del intestino. Se encarga de funciones como la digestión, de manera casi autónoma al cerebro central (aunque recibe cierta información del SNC). Se conecta con el SNC a través del SNP.

Esta red neuronal es la que permite sentir ciertas emociones en el estómago

2.3.2. Estructuras cerebrales implicadas en las emociones

Teoría del cerebro triuno

Propuesta por MacLean (años 70), neurocientífico norteamericano, dice que el cerebro está compuesto por 3 estructuras o cerebros independientes (*Actualmente se considera mayor interconexión e indiferenciación de funciones en cada uno) basada en su desarrollo evolutivo y en la complejidad de sus funciones:

- Cerebro instintivo o reptiliano: instinto, supervivencia.
- Cerebro límbico o mamífero: emociones, percepción no consciente.
- Cerebro pensante o neurocortex (cognitivo-ejecutivo): raciocinio, reflexión.

Cerebro instintivo o reptiliano

- Lo compartimos con el resto de los reptiles.
- Compuesto por el tallo cerebral, ganglios basales y sistema reticular (5 % del cerebro).
- Su función principal es asegurar la supervivencia del organismo y de la especie.
- Su funcionamiento sería autónomo y se encarga de los reflejos.
- No entiende de pasado o futuro, sólo vive el presente y así reacciona. Cerebro instintivo o reptiliano.
- Actúa como primer filtro de la información que percibimos del medio ambiente. Su función es actuar y ante posibles amenazas sólo tiene dos tipos de respuesta: ataque o huida.

- Es el responsable de nuestra resistencia al cambio ya que evalúa a lo conocido como seguro y a lo desconocido como peligroso para la supervivencia.

Cerebro pensante o neurocortex (cognitivo-ejecutivo)

- Lo poseen otros animales, pero de forma menos evolucionada. Es el del Homo-sapines. Es la parte que nos hace humanos (lóbulo prefrontal).
- Comprende las diferentes áreas neocorticales filogenéticamente más recientes (85 % de la masa cerebral)
- Lleva a cabo los procesos intelectuales superiores, el desarrollo social, el análisis, la planificación y la habilidad de procesar experiencias futuras, creatividad, etc.
- Está estructurado en dos hemisferios.
- Estas estructuras serían capaces de regular emociones específicas.

Cerebro límbico o mamífero

- Lo compartimos con la mayoría de los mamíferos.
- Compuesto por estructuras del sistema límbico encargadas de la mayoría de los fenómenos emocionales (10 % de la masa cerebral): área septal, bulbos olfatorios, tálamo, hipotálamo, hipocampo (memoria), amígdala (emociones), etc.).
- Tiene capacidad de aprender y modelar las respuestas automáticas pro-supervivencia y por lo tanto memorizar nuevas respuestas para poder utilizarlas en situaciones futuras semejantes. Es decir procesa experiencias presentes y pasadas.
- Funciona como segundo filtro de la información que llega a nuestro cerebro. A diferencia del cerebro instintivo, es adaptable y acepta situaciones o estímulos nuevos, que evalúa como: dolor (malo para la supervivencia) o placer, (bueno para la misma).
- Cada vez que experimentemos dolor o placer, el cerebro límbico busca la causa y la guarda en la memoria. Este aprendizaje no es fijo, pero cuando se asocia a estímulos muy intensos es muy difícil de modificar y nos llevará a lo que llamamos conductas de acercamiento (estímulos relacionados con el placer) y de alejamiento o lucha (estímulos relacionados con el dolor).
- Cuando hablamos de placer no hablamos de felicidad, sino de si es garantía de supervivencia y en el caso del dolor, peligroso para la supervivencia.
- La información percibida por nuestros sentidos tarda 125 milisegundos en llegar a este sistema, este dato es muy importante para comprender nuestras reacciones emocionales

2.3.3. Circuitos y vías nerviosas de la emoción

Amígdala: sede de las emociones

La visión convencional de la neurociencia era que los órganos sensoriales transmiten señales al tálamo y, desde ahí, a las regiones del neocórtex, donde son interpretadas. Desde el neocórtex las señales se envían al sistema límbico (incluye la amígdala) que se ocupa de enviar las respuestas apropiadas al resto del cuerpo.

LeDoux descubrió, junto a la larga vía neuronal que va al córtex, la existencia de una pequeña estructura neuronal que comunica directamente el tálamo con la amígdala. Esta vía secundaria y más corta –una especie de atajo- permite que la amígdala reciba algunas señales directamente de los sentidos y emita una respuesta antes de que sean registradas por el neocórtex.

Por tanto, la amígdala no depende de las señales del neocórtex. Aunque el neocórtex, al disponer de más información, puede enviar respuestas más elaboradas, la amígdala responde independientemente y con mayor rapidez que el neocórtex.

Secuestro de la amígdala: Mecanismo de defensa primitivo Si nos sentimos amenazados, la amígdala toma el mando y decide que hacer; aísla al neocórtex bloqueado de este modo su influencia.

La amígdala y el miedo El miedo es quizá la emoción más importante para la evolución, por ello un buen ejemplo para comprender la dinámica de las emociones.

Hay que tener en cuenta que aunque los neurocientíficos han estudiado detalladamente los circuitos neuronales del miedo, la investigación al respecto de ésta u otras emociones está aún muy en los inicios.

La amígdala y la agresividad G. Frank, científico y físico de la Universidad de California, lideró un estudio que analizaba la actividad neuronal de un pequeño grupo de adolescentes “reactivamente agresivos”, considerando la violencia reactiva como una explosión que surge cuando una persona experimenta una tensión, amenaza o dificultad que es incapaz de afrontar de otra forma.

Las reacciones de estos individuos son desproporcionadas y son incapaces de controlarse a sí mismos. Cuando se le mostró al grupo analizado imágenes de rostros amenazantes, los cerebros de los chicos agresivos, comparados con gente capaz de controlarse, mostraron una mayor actividad en la amígdala, una parte del cerebro que se relaciona con el miedo; y una menor actividad en el lóbulo frontal.

Neurobiología de la empatía: neuronas espejo

Estructuras implicadas: Las cortezas prefrontal y temporal, área de Broca, la amígdala, la ínsula (implicada en el perdón).

Los experimentos de NEUROIMAGEN que presentan estímulos con contenido emocional (imágenes o situaciones), como estímulos dolorosos o estímulos somatosensoriales, y situaciones relacionadas con el perdón ponen de manifiesto que estas estructuras están implicadas en la empatía.

Células responsables: neuronas espejo; transmisor de información: oxitocina.

Descubiertas en 1996 por Rizzolatti quien observó que cuando estas neuronas se activan se genera una representación motora interna del acto que las personas o animales observan, lo que hace posible aprender por imitación. Son la base neurobiológica de la imitación.

Su función no se limita a comportamientos de carácter imitativo, sino que también se relacionan con el reconocimiento y la comprensión del significado de los sucesos motores; es decir interpretan las intenciones de los actos de los demás.

Las neuronas espejo están sometidas a un control inhibitorio por parte de la corteza del lóbulo frontal. Las lesiones en esa región de la corteza cerebral producen síntomas característicos como:

- Ecopraxia, conducta imitativa compulsiva, un síntoma que muestran los pacientes imitando, como si fuesen reflejos, los gestos de los demás.
- Ecolalia, repetición involuntaria de palabras o frases que ha pronunciado otra persona, como si fuese un eco.

Estos síntomas aparecen en el autismo y en algunos casos de esquizofrenia.

Se han localizado este tipo de neuronas:

- En macacos en la corteza premotora (lóbulo frontal), por delante de la corteza motora primaria encarga de enviar los impulsos contractores a los músculos (en el experimento, agarrar con la mano los diferentes objetos).
- En humanos en la corteza premotora y en el área de Broca.

En su morfología, las neuronas espejo no se distinguen de las otras células nerviosas, pero sobresalen por la doble función que cumplen:

1. Se excitan ante acciones realizadas por nosotros mismos
2. Se excitan por acciones observadas de otros produciendo en el individuo el reconocimiento interno de la acción del otro.

Por lo que se puede inferir que el fin del mecanismo es comprender las acciones y las intenciones.

Oxitocina

- Fabricada en el hipotálamo.
- Es la que secretan las mujeres durante las contracciones para la dilatación en el parto y provoca la salida de leche materna.
- Está relacionada con los patrones sexuales, potencia las relaciones de confianza, la formación de enlaces y la generosidad.
- Juega un papel importante en la comprensión de los estados mentales de los otros. En un estudio experimental sobre la oxitocina llevado a cabo por R. Hurlemann (psiquiatra alemán) y K. Kendrick (neurocientífico británico), concluyeron que la oxitocina tenía una influencia directa en la empatía.

Capítulo 3

Módulo 3: La IE en el Trabajo. Las 5 Competencias Emocionales Básicas

3.1. Tema 6: Competencias intrapersonales

Este tema tiene como objetivo conocer las competencias emocionales intrapersonales según el modelo de Goleman.

1. Conciencia de uno mismo: Subcompetencias; Cómo son las personas que poseen esta competencia; Autoestima: concepto, papel de las creencias y expectativas, cómo fortalecerla; Principales herramientas para mejorar el conocimiento de nosotros mismos.
2. Autorregulación: Subcompetencias; Cómo son las personas que poseen esta competencia; Efectos de la ira y el estrés; Gestión adaptativa de la ira: pautas para prevenirla y gestionarla; Asertividad: qué es una persona asertiva.
3. Automotivación: Subcompetencias; Cómo son las personas que poseen esta competencia; Cómo debe ser un objetivo bien formulado; Optimismo: influencia en nuestra vida y pautas para fomentarlo; Sesgos de pensamiento y escalera de inferencias; Reestructuración cognitiva

Tal y como se ha visto en el Tema 2, existen distintos modelos para estudiar la IE. El modelo de Goleman es muy apropiado para estudiar y comprender las competencias con mayor influencia en el trabajo. Por ello tomaremos como referencia este modelo para el bloque 3 del curso.

Modelo de competencias emocionales de Goleman:

■ Personales (Intrapersonales)

1. **Conciencia de uno mismo:** conciencia emocional, valoración adecuada de uno mismo, confianza en uno mismo.
2. **Autorregulación:** Autocontrol, confiabilidad, integridad, adaptabilidad, Innovación.
3. **Motivación:** Motivación de logro, compromiso, iniciativa, optimismo.

■ Sociales (Inter-personales)

4. **Empatía:** comprensión de los demás, orientación hacia el servicio, aprovechamiento de la diversidad, conciencia política.

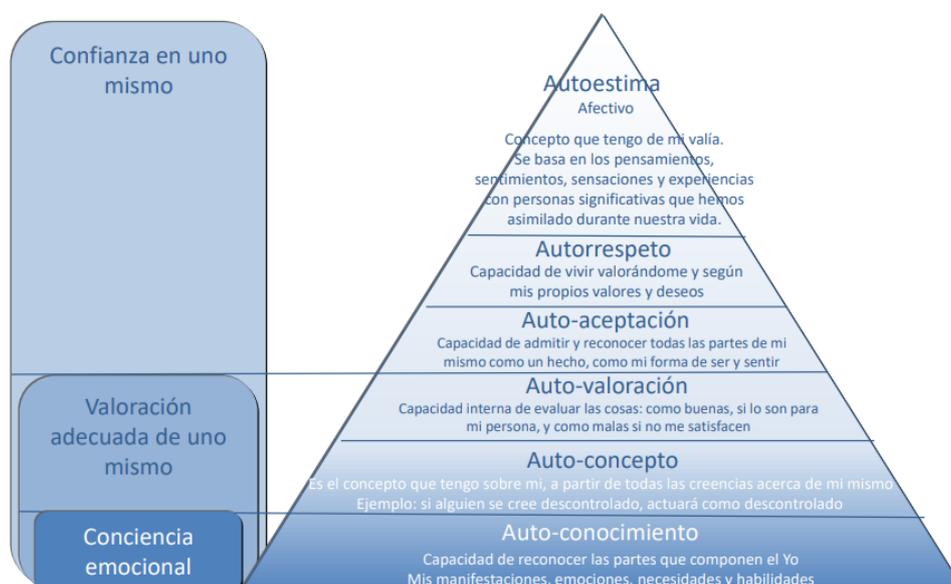
5. **Habilidades sociales:** influencia, comunicación, liderazgo, catalización del cambio, resolución de conflictos, colaboración y cooperación, habilidades de equipo.

3.1.1. Conciencia de uno Mismo

Competencia emocional	Características de las personas con dicha competencia
<p>Conciencia emocional. Es la capacidad de reconocer:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nuestras emociones. Los efectos de nuestras emociones en nuestros actos. El valor de nuestras emociones, usándolas como guía en la toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> Saben que emoción están sintiendo y porqué Comprenden los vínculos existentes entre sus sentimientos, sus pensamientos, sus palabras y sus acciones. Conocen el modo en que sus sentimientos influyen sobre su rendimiento. Tienen conocimiento de sus valores y sus objetivos vitales
<p>Valoración adecuada de uno mismo. Es la capacidad de conocer nuestras:</p> <ul style="list-style-type: none"> Fortalezas: recursos y capacidades. Debilidades y limitaciones internas. 	<ul style="list-style-type: none"> Son conscientes de sus puntos fuertes y de sus debilidades. Reflexionan y son capaces de aprender de la experiencia. Cuentan con sentido del humor que les ayuda a tomar distancia de sí mismos.
<p>Confianza en uno mismo. Es el coraje que se deriva de la certeza y seguridad en la valoración que hacemos de nuestras capacidades, valores y objetivos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Manifiestan confianza y poseen "presencia". Pueden expresar puntos de vista impopulares y defender sin apoyo de nadie lo que consideran correcto. Son emprendedores y capaces de asumir decisiones importantes a pesar de la incertidumbre y las presiones.

Es la capacidad de reconocer nuestros propios estados internos, recursos e intuiciones. Incluye:

- Conciencia emocional:** capacidad de reconocer las propias emociones, con sus efectos y sus valores.
Autoconocimiento
- Valoración adecuada de uno mismo:** capacidad de conocer las propias fortalezas y debilidades.
Autoconocimiento, autoconcepto y autovaloración.
- Confianza en uno mismo: seguridad en la valoración que hacemos sobre nosotros mismos y sobre nuestras capacidades.
Autoaceptación, autorespeto, autoestima.



Autoestima

La autoestima es un sentimiento profundo con **raíces en la infancia**. Es la valoración que hacemos de nosotros mismos en base a nuestra percepción de la estima que los demás tienen de nosotros.

La valoración de nuestras competencias es siempre subjetiva, la hacemos en base a un **modelo o norma con la que nos comparamos**, y viene determinada por la influencia de nuestro entorno, especialmente, nuestro entorno infantil.

Por esto, es tan importante la **reflexión personal sobre nuestras capacidades y defectos** para no dejarnos influenciar por creencias procedentes de las expectativas de los demás, que no tienen porque tener un fundamento real.

Es importante hacer una valoración positiva de nosotros mismos.

De ella dependen en gran parte la realización del **potencial y los logros personales**.

La autoestima **alta** se asocia a la capacidad para enfrentarse y resolver retos y desafíos

Una **baja** autoestima suele generar autolimitación e incluso fracaso. Puede estar relacionada con alguna distorsión del pensamiento.

Se trata de tener una autoestima alta, pero no con una imagen de nosotros mismos distorsionada. Algunas investigaciones muestran que personas que se autoevalúan de forma **muy positiva** (autoimagen distorsionada positiva) presentan graves problemas emocionales y conductuales, incluyendo el **narcisismo**, la violencia y las conductas antisociales. Puede requerir tratamiento.

Autoconcepto Conjunto de **representaciones y creencias** referidas a uno mismo en distintos aspectos: corporal, psíquico, comportamental y social.

Comienza a formarse en la infancia en base a las **observaciones, comentarios y valoraciones** de los padres, abuelos, maestros.

El autoconcepto tiene una influencia directa en la **autoestima**. Si las **creencias** sobre mi persona son positivas, tendré una autoestima alta.

Las **expectativas** juegan un papel decisivo pudiendo dar lugar a lo que se conoce como efecto Pigmalión. La infancia es un periodo clave: si a un niño no se le considera capaz de hacer algo, muy probablemente acabe siendo incapaz de hacerlo; y no porque no tenga capacidad o habilidades suficientes, sino porque su entorno más próximo le está transmitiendo este mensaje y el creerá que es así.

Autoestima y Autoconcepto: expectativas y creencias

Rosenthal (1966) demostró como las expectativas de un investigador influían en el comportamiento de los sujetos estudiados (y a su vez en el autoconcepto), independientemente del contexto o ámbito en que la investigación se llevara a cabo:

“Las expectativas y previsiones de los profesores sobre la forma en que de alguna manera se conducirían los alumnos, determinan precisamente las conductas que los profesores esperaban.” (Rosenthal y Jacobson).

Réplica del experimento de Rosenthal:

- Se forma una clase de colegio con alumnos iguales, sin diferencias intelectuales, todos capaces de realizar la misma tarea con resultados similares (aprobar el curso).

- A un profesor se le dice qué alumnos tienen una capacidad más elevada de la media, y por tanto un gran futuro. También se le dice cuáles son los alumnos con una capacidad más limitada que la media, y que por tanto no llegarán muy lejos. Todo ello en realidad es falso.
- Al finalizar el curso se observa que aquellos alumnos de los que se esperaba un alto rendimiento lo tuvieron, y aquellos de los que se esperaba un bajo rendimiento tuvieron unas calificaciones mediocres.
- Es lo que se conoce como el efecto **Pígalión**.

Efecto Pígalión Dos vertientes.

Efecto Pígalión **positivo**: creencias y expectativas positivas sobre un determinado aspecto del sujeto produce un efecto positivo, de forma que afianza el comportamiento sobre el cual se produce el efecto, provocando un aumento de la autoestima del sujeto y del comportamiento en concreto.

Efecto Pígalión **negativo**: creencias y expectativas negativas sobre el sujeto, producen que la autoestima del sujeto disminuya y esto afecta negativamente al comportamiento y resultados del sujeto en el aspecto sobre el que se influye.

Autoconocimiento(expectativas y creencias) → Autoestima → Comportamiento → Resultados

¿Cuál es la Autoestima óptima? Según Kernis (2003): Autoestima **óptima**: implica sentimientos positivos hacia uno mismo, con bases sólidas que no requieran una validación continua, y que no se sientan amenazados fácilmente, aunque se afronten situaciones adversas o se evidencien fallos y limitaciones personales. Genuina, estable, independiente.

Autoestima **frágil**: los sentimientos positivos hacia uno mismo son vulnerables, necesitan promoción y protección continua, y se vinculan a formas de autoestima problemáticas. Defensiva-inflada, inestable, dependiente.

Kernis (2003) plantea que la autoestima óptima debe ser aquella que nos ayude a conseguir nuestras auténticas metas y a mantener un mejor funcionamiento global.

Los objetivos deben ser: Realistas, con límite de tiempo, motivadores, medible, claros y concretos.

Tres condiciones:

1. Conocerse a sí mismo.
2. Identificar las principales metas u objetivos, siendo consciente de sus posibilidades y limitaciones.
3. Actuar para ir consiguiéndolas de manera realista.

Fortalecer la autoestima . Algunas pautas:

- Hacernos **conscientes de los logros** o éxitos que tuvimos en el pasado e intentar tener nuevos éxitos en el futuro.
- Realizar **visualizaciones positivas**.
- **No compararse**. Todas las personas somos diferentes, todos tenemos cualidades positivas y negativas. Identifica tus puntos fuertes.
- Identificar **áreas de mejora** a superar.

- Establecer **metas** (objetivos realista) sobre las áreas de mejora y formular un **plan de acción** con pasos concretos y ponerlos en marcha.
- Realizar actividades en las que seamos “buenos”. Esto fomenta la autoestima.
- Saber pedir y recibir *feedback*.

Fortalecer la autoestima: Pedir y recibir *Feedback* El feedback negativo puede producir varias reacciones: Ponerse a la defensiva, justificarse, negar la crítica... Hay que escuchar con actitud abierta.

Un feedback negativo es una información valiosa por lo que conviene seguir esta pautas:

- Escucha antes de contestar, y si no quieres olvidar ciertas respuestas, anótalas para no interrumpir a tu interlocutor. Pregunta lo que necesites para profundizar en sus argumentos y resume para asegurarte.
- Analiza las emociones que la crítica provoca en ti, y si son negativas o te perjudican reestructúralas (“sólo es una opinión, no representa a la mayoría”, “critica un comportamiento o un resultado, no a mí como persona”).
- No reacciones a la defensiva contraatacando, sobre todo si tu interlocutor está nervioso o disgustado. Podrías entrar en una escalada de descalificaciones que perjudicará vuestra relación.
- Mantener una actitud receptiva.
- Defender los propios argumentos ante la crítica con asertividad.

Herramientas de conciencia emocional

Podemos no conocernos bien. Por ejemplo, por no haber tenido experiencia en determinadas situaciones, porque no nos gusta algo de nosotros y lo .°cultamos”. porque no recibimos información de otros.

Herramientas de conciencia emocional: el diario emocional, la ventana de Johari, el feedback, test de personalidad, DAFO personal.

Diario Emocional Es una herramienta de autoconocimiento que aumenta nuestra conciencia emocional: qué emociones son más frecuentes en mí, que situaciones las desencadenan, como reacciono ante ellas, que pensamientos provocan, etc.

Consiste en realizar un registro personal de las emociones por las que transitamos a lo largo del día. Es conveniente describirlas con el mayor detalle posible y realizarlo en un período de al menos 15 días, para obtener una mayor información.

Ventana de Johari Es una herramienta que nos ayuda a conocer nuestras zonas ciegas y desconocidas. Para ello, es necesario ampliar las zonas conocidas y disminuir las desconocidas



Es una herramienta de autoconocimiento que aumenta nuestra conciencia sobre la diferencia entre la percepción que tenemos de nosotros mismo con respecto a la que tienen los demás.

Ilustra los procesos de comunicación humana y analiza la dinámica de las relaciones personales. Parte de la existencia de dos fuentes: la exposición (o) y la realimentación (otros).

Básicamente: si hay mucha gente que coincide en una misma opinión sobre mí, quizá sea por algo. Aunque no sea la idea que tengo de mí, por un motivo u otro es lo que proyecto al exterior.

Para descubrir nuestra zona **desconocida** podemos buscar nuevas experiencias.

Para descubrir nuestra zona **ciega** podemos usar los demás de espejo (creando relaciones de confianza, pidiendo *feedback*, escuchando activamente, reflexionando, siendo humilde).

Feedback / Feedback 360º Evaluación del comportamiento y habilidades de una persona en su ámbito personal o profesional.

Es una herramienta muy usada por las empresas para evaluar el desempeño profesional de sus trabajadores.

En el proceso de evaluación participa la persona evaluada y todo su entorno (colaboradores, jefes, compañeros, etc.)

Como resultado, se genera un informe que muestra gráfica y textualmente el eco que deja la conducta de una persona en los que le rodean, y en el entorno profesional, la forma en la que influye en el rendimiento de la organización.

Este resultado permite focalizar la atención en el potencial de cada persona y completar la formación en las habilidades necesarias para mejorar el rendimiento profesional y el bienestar personal.

Imagen pública Es una herramienta que permite obtener información sobre mi zona ciega, en base a la imagen que los demás tienen de mí.

Es una herramienta muy usada en coaching personal y profesional.

En el proceso de evaluación participa la persona evaluada y todo su entorno. Es deseable que esta información se obtenga de los diferentes ámbitos de mi vida: entorno laboral, entorno familiar, amigos, etc.

Se trata de obtener información sobre aspectos positivos y mejorables de mí persona según la visión de los demás. Los aspectos, tantos positivos como negativos, deben estar fundamentados con ejemplos concretos.

Una vez que obtengo toda la información, valoro las coincidencias y reflexiono sobre ellas. La imagen pública me permite mejorar mi autoconocimiento, potenciar mis fortalezas y trabajar para disminuir mis debilidades.

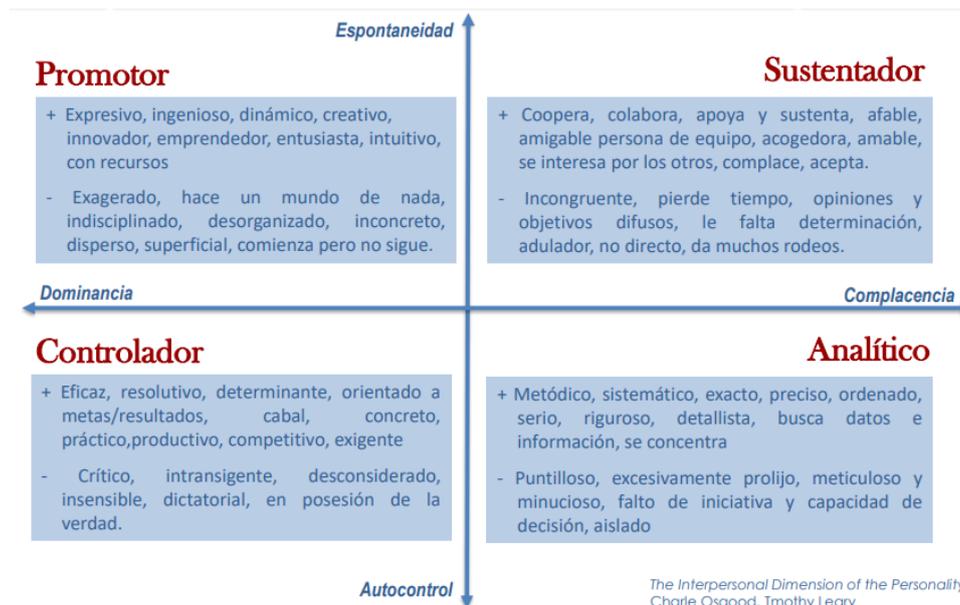
Objetivos: Identificar puntos fuertes y áreas de mejora // Descubrir cómo te ven las personas de tu entorno // Diseñar un plan de acción para crecer.

Debes escoger a varias personas, para tener como mínimo la visión de 3 pero cuantos más consigas mejor. Pídeles que escriban de ti: 3 aspectos positivos a conservar, 3 aspectos o áreas a mejorar.

Test de personalidad Existen diferentes modelos para caracterizar la personalidad, y diferentes test según el modelo usado.

Uno de los más usados es el modelo CAPS (Sistema Cognitivo-Afectivo de Personalidad).

- Distingue 4 tipos principales de personalidad en base a 2 dimensiones: Dominancia/complacencia y espontaneidad/autocontrol.
- Plantea una tercera dimensión que sería la flexibilidad, que facilita la adaptación a cada estilo.
- No existen estilos puros de personalidad.
- No hay estilos mejores y peores. Cada estilo tiene sus puntos fuertes y débiles u, por tanto, se adecúa mejor a un determinado puesto o tarea.



DAFO personal Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades

Permite identificar nuestros puntos fuertes, así como las áreas de mejora. Es una herramienta muy utilizada para establecer objetivos.

	Positivos	Negativos
Características Internas	<p style="font-size: 2em; text-align: center;">F</p> <p style="text-align: center;">Fortalezas</p>	<p style="font-size: 2em; text-align: center;">D</p> <p style="text-align: center;">Debilidades</p>
Factores Externos	<p style="font-size: 2em; text-align: center;">O</p> <p style="text-align: center;">Oportunidades</p>	<p style="font-size: 2em; text-align: center;">A</p> <p style="text-align: center;">Amenazas</p>

3.1.2. Autorregulación

Autorregulación: Control de nuestros estados, impulsos y recursos internos. La autorregulación tiene las siguientes subcompetencias (Modelo Goleman):

1. Autocontrol: Capacidad de manejar adecuadamente las emociones y los impulsos conflictivos.
2. Confiabilidad: Fidelidad al criterio de sinceridad e integridad.
3. Integridad: Asumir la responsabilidad de nuestra actuación personal.
4. Adaptabilidad: Flexibilidad para afrontar los cambios.
5. Innovación: Sentirse cómodo y abierto ante las nuevas ideas, enfoques e información

Tipos de personas según el control de sus emociones (John Mayer)

- **Prisioneros** de sus propias emociones: Incapaces de controlarse, se dejan arrastrar por el torbellino que generan sus sentimientos. Suelen ser personas volubles, con fluctuaciones en su estado de ánimo de los que no tratan de escapar.
- **Resignados** a sus emociones: Adoptan una aptitud pasiva, no intentan superarlas o dominarlas.
- **Conscientes** de sí mismos: Adquieren un buen nivel de desarrollo de su vida emocional, Capaces de expresar sus sentimientos con imparcialidad.

Autocontrol: *habilidad para controlar nuestras propias emociones e impulsos conflictivos, adecuándolos a un objetivo.*

Supone pensar antes de actuar, evitar juicios prematuros para modular la expresión de las emociones e impulsos en función de la situación, autogenerar distintas emociones en uno mismo (positivas para favorecer el rendimiento, negativas para favorecer la empatía a la hora de comunicar noticias trágicas, etc.)

El autocontrol permite: controlar el estrés, la ansiedad y la ira; abordar los conflictos ante situaciones comprometidas, haciendo uso de la asertividad.

Recordemos que la **amígdala** es la responsable de los ataques de ira. Si nos sentimos amenazados, la amígdala toma el mando y decide qué hacer; aísla el neocórtex bloqueando de ese modo su influencia. Es lo que Goleman denomina **secuestro emocional**.

Antes de un ataque de ira Pautas emocionalmente inteligentes antes de un arrebato de ira:

- Identifica las situaciones y/o personas desencadenantes.
- Ensayá estrategias de afrontamiento.
- Practicar técnicas de relajación. Ejemplos de técnicas de relajación:
 - Control de la respiración
 - Relajación progresiva de Jacobson
 - Mindfulness. Yoga, Tai-Chi, etc
 - Practicar deporte.
 - Arte: pintar, música.
 - Evitar hábitos que fomentan la ira: alcohol, drogas.

Durante un ataque de ira Pautas emocionalmente inteligentes:

- Alejarse de la persona o situación desencadenante, permitiendo al mesencéfalo recuperar el control.
- Aceptar las emociones que se sienten y esperar a que se desvanezcan.
- Dejar pasar un tiempo antes de responder.
- Tratar de entender, buscar explicaciones al comportamiento de la otra persona.
- Sentir "pena" por la otra persona o intentar ponerse en su lugar (empatía).
- Plantearse beneficios/perjuicios de enfadarse: ¿es tan serio como para montar una *bronca*?, ¿mi enfado servirá para mejorar las cosas?
- Analiza, recuerda e identifica la causa de la ira: ¿cuál es la frustración u obstáculo que la ha generado? Base del aprendizaje emocional para futuro.
- Practicar la reestructuración cognitiva.
- Si la ira es fundada, optar por una respuesta que sea una solución no agresiva. Practicar la asertividad.

Reestructuración cognitiva es una estrategia cuyo objetivo es modificar el modo de interpretar las cosas y las valoraciones subjetivas que hacemos acerca del entorno y de lo que nos sucede. La reestructuración cognitiva:

- Permite que seamos capaces de detectar y modificar pensamientos automáticos.
- Es eficaz para cambiar creencias desadaptativas sobre cualquier aspecto de nuestra vida.
- Es útil para la gestión de emociones como la ira o la ansiedad.

Pautas para la reestructuración cognitiva:

1. Cuestionamiento de evidencias: *¿qué pruebas tengo para creer eso?*
2. Análisis de alternativas de interpretación: *¿puede haber explicaciones distintas para ese suceso?*
3. Análisis de consecuencias: *¿a qué me lleva pensar eso?, ¿me es de alguna utilidad?*
4. Análisis de los efectos: *si ocurriera lo que temo, ¿sería tan horrible?, ¿se podría hacer algo si ocurriese?*

La **asertividad**: respuesta no agresiva ante la ira.

La asertividad consiste en la capacidad para expresar nuestros propios derechos, sin dejarnos manipular y sin manipular a los demás. Se basa en el uso del lenguaje de forma sistemática que permite negociar en busca de objetivos que contemplen la satisfacción mutua.

Asertividad es:

- Defender tu postura respetando los derechos de otros.
- Decir *no* sin sentirte culpable.
- Ser sincero, que no *sinsericida*.
- Pedir lo que quieres.
- Preguntar cuando no entiendes.
- Expresar tus ideas aunque puedas estar equivocado.
- Expresar desacuerdo suavemente, o firmemente, según lo requiera la situación.
- Saber que eres el responsable tus errores y de-

cisiones.

Asertividad no es:

- Defender tu postura con agresividad.
- Dar de forma inmediata a otros lo que quieren.
- Decir *sí* cuando quieres decir *no*.
- Decir o hacer cosas que hacen daño a otras personas.
- Manipular
- Asumir las responsabilidades de los problemas de otros.
- Gritar cuando estás enfadado.
- Reprimir o castigar a las personas.

Una persona asertiva: se siente libre de manifestarse mediante palabras o actos; puede comunicarse eficazmente con personas de cualquier ámbito y nivel; tiene una orientación proactiva en la vida; actúa de un modo que juzga *respetable*.

Pasos para llegar a ser asertivos:

1. Distinguir las conductas asertivas de las agresivas o pasivas.
2. Identificar las conductas a mejorar o cambiar.
3. Detallar circunstancias que dificultan nuestra conducta asertiva.
4. Conocer las técnicas asertivas.
5. Confeccionar un guión para cambiar conductas.
6. Ensayar, teniendo en cuenta aspectos verbales y no verbales.
7. Automatizar y generalizar la conducta asertiva.

Algunas técnicas asertivas:

- Aceptar la posición del otro sin debilitar la propia.
Banco de niebla: aceptar la parte de la verdad de la crítica pero no asumirla por completo.
- Expresar con firmeza las ideas propias, sentimientos o deseos.
- Desviar intentos: ignorar e ironía asertiva.

3.1.3. Automotivación

Según el modelo de Goleman, la motivación consta de las siguientes subcompetencias: motivación de logro, compromiso, iniciativa y optimismo.

Motivación al logro

Un objetivo bien formulado es un Objetivo SMART:

- **Specific**
- **Measurable**
- **Achievable**
- **Relevant**
- **Time-bound**

Optimismo

Estudios demuestran que los pesimistas mueren prematuramente con más frecuencia. También hay otros que indican que el rendimiento de un alumno depende más de la actitud que de su cociente intelectual. Empresas en las que se aplican programas de formación en optimismo consiguen un incremento de hasta un 19% en sus ventas.

Las personas optimistas consideran que las causas de los sucesos negativos son temporales y las de los positivos son permanentes.

Pautas para desarrollar el optimismo: buscar causas internas de los propios éxitos, visualizar imágenes positivas, discutir con uno mismo creencias negativas y reestructurarlas.

Sesgos. Escala de inferencias El ser humano tiene de hacer representaciones mentales de los hechos. Estas representaciones son interpretaciones subjetivas.

La interpretación que cada individuo hace de los hechos que le acontecen es diferente y determina su vida. Así, una persona optimista interpretará un hecho de diferente forma que una persona pesimista. Esta interpretación marcará la diferencia entre las actuaciones de cada uno y, por tanto, la diferencia en sus vidas.

Desde los hechos que acontecen a una persona hasta sus acciones hay una serie de pasos intermedios, normalmente automáticos y no conscientes: es la escalera de inferencias.

1. Datos y hechos: es lo que realmente ocurre.
2. Selección de datos: mi mente hace un primer filtro y selecciona solo una parte de la realidad.
3. Interpretación: le doy una interpretación a esos hechos.
4. Juicios y opiniones: la interpretación es matizada por los juicios previos que tengo.
5. Acción: actúo en base a la visión de los hechos que tengo tras haber aplicado estos filtros.

Ver sección Reestructuración cognitiva”

Distorsiones cognitivas

- El **sesgo confirmatorio**: se perciben y recuerdan las cosas para que *encajen* con las ideas preconcebidas.
Alternativa: tener en cuenta todos los datos y hechos.
- El **pensamiento polarizado**: clasificar las cosas en términos extremos y opuestos.
Alternativa: graduar la situación.
- **Sobregeneralización**: sacar conclusiones generales de hechos particulares.
Alternativa: concretar y buscar pruebas.

- **Interpretación del pensamiento:** suponer las razones o intenciones de las otras personas sin prueba alguna.
Alternativa: buscar pruebas, dejar de suponer.
- **Visión catastrofista:** ponerse en la posibilidad de que ocurrirá lo peor.
Alternativa: dejar de anticipar y valorar posibilidades.
- **Personalización:** tendencia a relacionar lo que sucede a nuestro alrededor como relacionado con nosotros.
Alternativa: buscar pruebas y efectos.
- **Etiquetación:** forma extrema de generalización excesiva. En lugar de describir un error le pone una etiqueta negativa a la otra persona.
Alternativa: Buscar pruebas y otros motivos.

3.2. Tema 7: Competencias interpersonales

3.2.1. Empatía

Concepto y tipos de empatía

Concepto de empatía Concepto extremadamente amplio, complejo y multidimensional que carece de una definición conceptual consensuada dentro de la Psicología. Simon Baron-Cohen (2012):

Capacidad de identificar lo que otra persona piensa o siente y responder ante sus pensamientos y sentimientos con una emoción adecuada.

Frans de Waal (2009):

La empatía probablemente comenzó como un mecanismo para mejorar la atención materna. Las madres de mamíferos que estaban atentas a las necesidades de sus crías tenían más probabilidad de una descendencia posterior exitosa.

La empatía tiene como característica esencial la compasión.

Tipos de empatía Distinguimos:

- **Empatía cognitiva:** capacidad de entender el punto de vista de la otra persona.
- **Empatía emocional:** sentir lo que siente la otra persona. Es la base de la compenetración y de la química. Es sentir a la otra persona, hacerle ver que nos hacemos cargo de su situación.
- **Preocupación empática:** estar dispuesto a ayudar a alguien necesitado. Las personas con esta empatía sienten la preocupación, notan que los demás necesitan ayuda y se la ofrecen incondicional y espontáneamente.

Bases neurobiológicas de la empatía: neuronas espejo

Recordamos que, desde el punto de vista neurobiológico, las responsables de la empatía son las neuronas espejo.

Empatía, simpatía y ecpatía

Simpatía: tiene un matiz de conveniencia y tácita aprobación del otro, pero carece de esa comprensión íntima característica de la empatía.

Dos personas que experimentan simpatía están de acuerdo sin proponérselo ni esforzarse y experimentan un positivo afecto el uno por el otro, de manera recíproca.

Antipatía Es un sentimiento de desafección, rechazo o ánimo adverso hacia una persona, y el paso siguiente a la antipatía es el odio como más contrario a la empatía y simpatía.

Es, justamente, lo contrario y constituye la base del desacuerdo y rechazo automático y espontáneo del otro.

El paso de la empatía a la simpatía es un peligro fácil. Para compensar la simpatía en este tipo de situaciones, surge el concepto de empatía.

Empatía o "sentir afuera": *compensar sanamente el grado de implicación emocional con el otro.*

Se trata de regular la capacidad empática:

- Potenciando la capacidad de comprensión.
- Pero también, limitando cierta experiencia de sobredosis de implicación cuando esta puede ser perjudicial para el otro o para uno mismo.

Estrategias para aumentar la empatía

- **Escuchar activamente:**
 - Refuerzos verbales y paraverbales (sí, entiendo, continúa, asentimientos...)
 - Resumen y reformulación.
 - Parafrasear
 - Evitar terminar las frases
 - Preguntar
- **Evitar juzgar**
 - Interpretar el **lenguaje no verbal**: tono de la voz, gestos, expresiones faciales; y adaptar el propio.
 - Mensajes de **estimulación**, apoyo y comprensión.
 - Demostrar **respeto por la individualidad del otro** y una creencia de que uno siempre tiene razones para sentir y comportarse como lo hace.

3.2.2. Habilidades sociales

Influencia, comunicación, liderazgo, catalización del cambio, resolución de conflictos, colaboración y cooperación, habilidades de equipo.

Distintos modos de gestionar conflictos

Gestión de conflictos: huida o ataque.

Gestión positiva de conflictos: acercamiento, negociar, cooperar.

Estrategias positivas para la gestión de conflictos: negociación

		LOS OTROS	
		GANAR	PERDER
YO	G A N A R	G/G Inteligente	G/P Efímera
	P E R D E R	P/G De futuro	P/P Estúpida

- **Ganar-Ganar:** egoísmo inteligente.
Se cuidan los momentos iniciales. Se potencia la relación a largo plazo.
- **Ganar-Perder:** abuso
Suele ser la más frecuente, negociación tradicional. Objetivo: ganar a toda costa. Se pierde a largo plazo.
- **Perder-Ganar:** Ingenuidad.
Puede servir como estrategia de inversión a largo plazo.
- **Perder-Perder:** Estupidez.
Estilo emocional e irracional. "Aunque yo pierda, tu pierdes"

Estrategias positivas para la gestión de conflictos: feedback

1. **Ser descriptivo.**
Ser objetivo, no valorar las acciones, solo describirlas. En situaciones de tensión, evitar expresiones fuertes y/o valorativas.
2. Reunir la **información** necesaria.
3. Identificar las **consecuencias de modo específico.**
4. Acordar conductas alternativas.

