





# MOTIVACIÓN Y RELACIÓN SOCIAL

Elementos de diagnóstico en la  
educación intergeneracional



AMPARO JIMÉNEZ VIVAS

MOTIVACIÓN Y RELACIÓN SOCIAL  
Elementos de diagnóstico en la  
educación intergeneracional

Coedición:  
Universidad Pontificia de Salamanca  
Ayuntamiento de Salamanca  
Universidad de Salamanca

2009

# COLECCIÓN CUADERNOS DE LA EXPERIENCIA

*Dirección de la colección:*

M.<sup>ª</sup> ADORACIÓN HOLGADO SÁNCHEZ,  
Universidad Pontificia de Salamanca

M.<sup>ª</sup> DOLORES PÉREZ GRANDE,  
Universidad de Salamanca

DIRECTORAS DEL PROGRAMA INTERUNIVERSITARIO  
DE LA EXPERIENCIA DE CASTILLA Y LEÓN  
EN SALAMANCA

© Amparo Jiménez Vivas

Diseño de portada: a.f. diseño y comunicación

ISBN: 978-84-7299-858-2

Depósito Legal: S. 1.381-2009

Imprenta KADMOS  
Salamanca, 2009

## ÍNDICE

PRÓLOGO. Excmo. Sr. D. Julián Lanzarote Sastre. Alcalde de Salamanca .....	11
PRESENTACIÓN. Dra. Dña. M <sup>a</sup> Adoración Holgado Sánchez. Directora del programa interuniversitario de la experiencia (UPSA) ....	13
INTRODUCCIÓN .....	15
CAPÍTULO 1. "MOTIVACIÓN Y RELACIÓN SOCIAL"; DESCRIPCIÓN TÉCNICA Y METODOLÓGICA DE LA ASIGNATURA .....	19
1. Ficha técnica de la asignatura .....	19
2. Peculiaridades metodológicas .....	19
2.1. El aprendizaje experiencial.....	24
2.2. El contrato de aprendizaje .....	24
2.3. El asesoramiento organizativo y docente .....	26
2.4. Grupos formales de aprendizaje cooperativo .....	27
2.5. El rol del profesor .....	31
CAPÍTULO 2. "MOTIVACIÓN Y RELACIÓN SOCIAL". ASPECTOS CONCEPTUALES; APUNTES Y CONTENIDOS .....	33
1. Los apuntes de clase .....	33
1.1. Justificación y estructura .....	33
1.2. Material entregado .....	35
2. Desarrollo de la motivación .....	38
3. Principales teorías motivacionales y su implicación con el aprendizaje y la relación social .....	39

4.	Técnicas motivacionales destinadas al aprendizaje cooperativo .....	55
5.	El formador: agente motivador y motivado .....	58
6.	Resumen .....	59
7.	Terminología para recordar .....	61
8.	Ejercicios de autocomprobación .....	61
9.	Algunas referencias bibliográficas .....	62
CAPÍTULO 3. LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL .....		65
1.	Marco teórico de la atracción interpersonal .....	65
1.1.	Las teorías conductistas .....	66
1.2.	Las teorías cognoscitivas .....	66
1.3.	Teorías eclécticas .....	66
1.4.	Teorías afectivas .....	67
2.	Bases bioquímicas del amor .....	67
3.	Factores determinantes de la atracción interpersonal .....	69
4.	La comunicación no verbal y su relación directa con la relación social .....	69
4.1.	Entonación y paralingüismos .....	70
4.2.	Kinesia .....	70
4.3.	Proxémica .....	71
5.	Un ejemplo concreto de comunicación no verbal; el uso del abanico .....	74
6.	Efectos secundarios del amor .....	74
7.	Carta de amor .....	75
8.	Dinámica a realizar con el grupo clase .....	76
8.1.	Materiales utilizados .....	77
8.2.	Una práctica concreta .....	80
CAPÍTULO 4. JUGANDO A SER FELICES .....		83
1.	Introducción .....	83
2.	Aproximación teórica al humor .....	84
3.	Aproximación científica de la risa .....	86
4.	Risa y sonrisa .....	87
5.	Risoterapia .....	88

5.1. Origen y evolución .....	88
5.2. ¿Qué es la risoterapia? .....	89
6. El humor en tiempos de guerra; payasos sin fronteras .....	90
7. Conclusión .....	93
<b>CAPÍTULO 5. EL PODER DE LA RADIO COMO ELEMENTO DE COMUNICACIÓN Y MOTIVACIÓN SOCIAL .....</b>	<b>95</b>
1. Introducción .....	95
2. Marco teórico .....	96
2.1. La motivación intrínseca .....	97
2.2. La motivación extrínseca .....	97
2.3. La motivación trascendente .....	97
3. Casos históricos que ejemplifican el poder de la motivación de la radio .....	98
3.1. La guerra de los mundos de Orson Welles .....	98
3.2. La motivación en la radio informativa: el caso del 11- M	101
4. Dinámica con el grupo clase .....	102
4.1. Resultados de la dinámica .....	103
5. Conclusiones .....	105
6. Guión radiofónico .....	106
<b>CAPÍTULO 6. LA AGRESIVIDAD Y SU CONTROL .....</b>	<b>111</b>
1. Definición y acercamiento al tema .....	111
2. Causas de la agresividad .....	114
3. Factores que activan la agresividad .....	116
4. Tipos de agresividad .....	120
5. Una actividad práctica .....	122
6. Conclusiones .....	123
<b>CAPÍTULO 7. LA AUTOESTIMA. EL DESARROLLO DE LA CONFIANZA EN UNO MISMO .....</b>	<b>125</b>
1. Justificación .....	125
2. Definición de autoestima .....	125
3. Autoestima y autoconcepto .....	127
4. Juego de estrellas .....	127
5. Alta y baja autoestima .....	128

6. Juego de "tirar y decidir" .....	130
7. Algunas conclusiones .....	130
7.1. Los cuatro tesoros .....	131
8. Juego de "las metas volando" .....	134
9. Certificado de autoestima .....	135
 CAPÍTULO 8. LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN EN LA RELACIÓN LABORAL .....	
1. El liderazgo .....	137
2. Funciones del líder .....	140
3. Cualidades del líder .....	142
4. La formación del líder .....	143
5. La motivación en el trabajo .....	146
6. El perfil del líder y del seguidor .....	149
7. Tipos de liderazgo .....	151
8. Un caso real; aportaciones de los miembros del grupo .....	155
9. Dinámica con el grupo clase .....	156
10. Conclusiones .....	158
 CAPÍTULO 9. ALGUNAS REFLEXIONES .....	
1. El poder de una canción .....	161
2. Los mensajes que nos llegan .....	162
3. La marioneta .....	165
4. Mil tonterías por amor .....	168
5. Bombas sin inteligencia; Restos de alguna inteligencia emocional .....	171
 ANEXO: Evaluación de la asignatura .....	
	173

## PRÓLOGO

Educación intergeneracional para seguir aprendiendo los unos de los otros. Carrera de la vida que ilustra a cada paso en este camino compartido que, necesariamente, se nutre de los esfuerzos de cuantos nos encontramos en la ruta.

El contacto con los demás perfila nuestra personalidad. Somos, en gran medida, lo que nos aportan quienes nos rodean. La vida, como la Universidad de la Experiencia, es un libro abierto que siempre enseña. También nos dicta que, mejorando nuestro entorno más próximo, construimos un mundo mejor porque escuchando a los otros aprendemos de sus experiencias y aceptamos la pluralidad de ideas. Lección de tolerancia para comprender que nuestra libertad termina donde comienza la del otro.

Ahora, ustedes, sempiternos bachilleres que dan sentido y contenido a la Universidad de la Experiencia, regresan para contarnos cuánto han aprendido. Lo hacen a través de los trabajos, que materializan lo mucho que todavía tienen que enseñarnos. Un nuevo cuaderno para favorecer el aprendizaje intergeneracional y hacer camino al andar. Lección impresa que, una vez más, da fe de un saber inagotable.

Julián LANZAROTE SASTRE  
*Alcalde de Salamanca*



## PRESENTACIÓN

La presente publicación recoge la experiencia del cuarto curso intergeneracional, que oferta el Programa Interuniversitario de la Experiencia en la Sede de Salamanca de la Universidad Pontificia, para alumnos mayores y para jóvenes de diferentes Titulaciones.

Quizás ya no sea una novedad, pero los resultados obtenidos en la evaluación parecen consolidar esta propuesta como una “buena practica”. Jóvenes y mayores valoran positivamente esta experiencia de aprendizaje compartido, de intercambio de saberes y de emociones, de trabajos conjuntos que permiten compaginar el interés por aprender con la obtención de una nota.

Los resultados que se recogen en el cuestionario final y en las declaraciones orales de los participantes en el curso, nos llevan a considerar que aprender cosas nuevas debe ser gratificante aunque no sea necesariamente divertido, debe ser asequible aunque a veces no sea fácil y sobre todo debe hacernos más felices aunque a menudo suponga un esfuerzo.

Tanto la Universidad, que diseña y desarrolla esta propuesta, como el Ayuntamiento, que financia el desarrollo y la publicación, mantendremos esta oferta en el curso 2009-2010 como una asignatura de “libre elección” para los jóvenes y abierta para los mayores.

Con la implantación de los nuevos Planes de Estudio, que contemplan una configuración diferente de asignaturas, deberemos estudiar la posibilidad de mantener este tipo de oferta, ya que, desde el punto de vista metodológico, esta propuesta de trabajo colaborativo de alumnos jóvenes y mayores, responde a alguna de las orientaciones que indica el Espacio Europeo de Educación Superior para ayudar a conseguir varias de las llamadas

Competencias Transversales que se proponen para diferentes Titulaciones, valgan como ejemplo las siguientes:

- Apertura hacia el aprendizaje a lo largo de toda la vida (Sistémica)
- Comunicación oral y escrita en la propia lengua (Instrumental).
- Habilidades interpersonales (Interpersonal).

Estas y otras competencias son adecuadas, no sólo para el ejercicio de una profesión, sino también para una formación universitaria en la que no se pretende conseguir un Título de habilitación profesional.

Si contamos, como en años anteriores, con el respaldo institucional de la Universidad, con el apoyo de instituciones como el Ayuntamiento, con la disponibilidad de profesores competentes e innovadores y el interés de los alumnos que participan, esperamos que este tipo de propuestas se consoliden en años sucesivos.

M. A. HOLGADO

*Directora Programa Interuniversitario de la Experiencia  
Universidad Pontificia de Salamanca*

## INTRODUCCIÓN



Metas volando. Foto tomada el 19 de diciembre de 2008 durante la exposición "Autoestima: el desarrollo de la confianza en uno mismo"

Esta foto fue tomada en un momento mágico; un segundo en el que las ilusiones de muchas personas empezaban a volar. Esperanzas para el año nuevo, para continuar, para seguir adelante... ilusiones que en ese instante emprendían el vuelo hacia el futuro.

Aviones y sonrisas, sonrisas que apuntan a un futuro, incierto, sí, pero futuro al fin y al cabo. Futuro en el que caminaremos juntos, quizás no físicamente pero sí con la convicción de que cada una de las personas que hemos conocido y con las que nos hemos relacionado forman parte de nosotros.

En la imagen varios pilotos, algunos con más horas de vuelo que otros pero todos con la misma ilusión de emprender nuevos viajes. Puede que en

algunas ocasiones nuestros aviones vuelen bajo, o incluso lentos, pero con esfuerzo, confianza en uno mismo y aceptando la ayuda de los demás, podemos remontar el vuelo y, poco a poco, subir cada vez más alto. Luchando porque nuestras metas deje de ser volátiles y se conviertan en realidades.

En la imagen aparecen personas muy dispares que no tienen miedo a emprender nuevos viajes. Unas han viajado mucho y, a través de ello, enriquecen su vida y la de los que les rodean y comparten sus experiencias. Otras, aún no han disfrutado de tantos viajes pero tienen la misma ilusión para ir rellenado el pasaporte con experiencias nuevas.

Y es que las ilusiones de generaciones tan dispares no son tan diferentes como pueda parecer. Ser felices y seguir aprendiendo. Al fin y al cabo, todos tenemos la esperanza de un futuro mejor y de una sociedad mejor.

Elegimos esta imagen porque creemos que tiene magia. Los sueños de muchas personas de diferente edad estaban volando por el aire o a punto de hacerlo entre sonrisas y miradas cómplices. Con alegría, con ilusión pero, sobre todo, con la esperanza de un futuro que empieza cada día.

También, elegimos esta imagen como presentación de esta publicación ya que demuestra y define el desarrollo de la relación intergeneracional como eje y motivación de aprendizajes. De este modo y como en experiencias anteriores (previas asignaturas y publicaciones), lo que aquí recogemos es una experiencia pedagógica que, a través del desarrollo de una asignatura concreta "Motivación y relación Social", se vuelca en la consecución de contenidos de aprendizaje a través de las relaciones sociales en grupos intergeneracionales. Entender que aprendemos de los otros y de sus diferencias y que ellos, con sus particularidades, generan en cada uno de nosotros deseos de aprender cosas nuevas.

De esta manera, la presente publicación expone tanto la propuesta pedagógica realizada por el profesor para favorecer el aprendizaje colaborativo (intergeneracional) y experiencial apoyado en un asesoramiento organizativo y docente, como los logros alcanzados por los alumnos que han participado en la experiencia. Bien es cierto que destacamos los aprendizajes alcanzados por los alumnos manifestados a través de sus trabajos. Estos trabajos permiten evaluar la experiencia en su globalidad y reflexionar sobre su eficacia.

Así, los dos primeros capítulos se centran en desarrollar tanto los aspectos metodológicos de la experiencia (Capítulo 1) como algunos de los aspectos disciplinares y de contenido que sustentan la asignatura "Motivación y Relación social" (Capítulo 2).

A partir de este momento, el resto de capítulos exponen los trabajos realizados por los grupos de alumnos. Entendemos que esta es la parte novedosa y esencial de la publicación ya que, a través de ella se aborda la educación intergeneracional, sus limitaciones y alcance. Estos apartados demuestran, a través de experiencias concretas, los logros, retos y consecuciones realizadas por personas de diferentes edades que comparten un mismo escenario educativo. Demuestran, con palabras de los autores, el sentimiento y la implicación al mismo tiempo que las metas educativas alcanzadas. Son un ejemplo concreto de cómo la educación intergeneracional es una realidad y no una utopía y de cómo permite eliminar estereotipos mejorando la motivación hacia el aprendizaje y el rendimiento.

Para ello, se plantean algunos de los trabajos realizados a lo largo del curso respetando la originalidad y autoría de los mismos e indicando las personas que los han realizado. Estos incluyen actividades prácticas, presentaciones teóricas, reflexiones personales, materiales didácticos empleados en exposiciones, etc. agrupados en diferentes núcleos de contenido y vinculados con los descriptores de la materia. Cada núcleo de contenido define un capítulo del libro y la demostración del valor y mérito de los objetivos adquiridos por los alumnos. De este modo, se pretende ofrecer al lector algunos de los resultados de la experiencia "contados por los alumnos" para que desde su lectura y análisis los valore y evalúe. Destacar que estos trabajos, como diario de clase, pretenden demostrar el alto grado de implicación de los participantes en la asignatura y evidencian claramente como las relaciones intergeneracionales son un valioso recurso social y educativo.

También son una forma de agradecer a quien ha hecho posible esta experiencia su interés y esfuerzo. Gracias al Exmo. Ayuntamiento de Salamanca y al Programa Interuniversitario de la Experiencia de la Universidad Pontificia de Salamanca por su apoyo. Gracias a M<sup>ª</sup> Adoración Holgado Sánchez y a M<sup>ª</sup> Teresa Ramos por sus "buenas ideas" y el empeño de hacerlas posibles. Deseando que estas experiencias continúen y se consoliden; GRACIAS.



CAPÍTULO 1. "Motivación y relación social"  
DESCRIPCIÓN TÉCNICA Y METODOLÓGICA DE LA ASIGNATURA

1. FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Motivación y relación social

Dra. Dña. Amparo Jiménez Vivas

*Datos de la asignatura*

Año académico 2008-2009

Semestre: 1º      Horario: Viernes de 11:00 a 13:00

Materia:          Libre Elección

Créditos: 4'5      Nivel: Básico

Destinatarios: 20 personas mayores y 20 alumnos ordinarios de libre elección de las Facultades de Pedagogía, Psicología, Enfermería y Comunicación.

*Conocimientos previos*

No se requieren.

*Objetivos generales*

- Conocer los principios que sustentan y motivan las relaciones sociales entre las personas.
- Desarrollar estrategias comunicativas y relacionales en grupos heterogéneos.

- Entender las relaciones sociales como estrategias de crecimiento personal y social. Desarrollar estrategias de inteligencia emocional.
- Analizar los diferentes roles motivacionales de comportamiento en los grupos
- Comprender la importancia de la motivación en los contextos educativos.
- Establecer vínculos de conexión entre la emoción, la motivación y la relación social.
- Estudiar las dificultades más frecuentes en la comunicación humana y sus relaciones con la motivación
- Analizar la importancia de las actitudes favorecedoras de las relaciones sociales
- Intervenir en situaciones que favorezcan la “sinergia” en la comunicación y relación
- Optimizar el aprendizaje social y la motivación

### *Contenidos*

- Tema 1. La motivación; precisión conceptual, teorías y estilos.
- Tema 2. Actitudes motivaciones: Entusiasmo, Actitud positiva, Confianza en uno mismo, Diferentes formas de comunicación
- Tema 3. Comunicación, relación y emoción. La comunicación humana y la relación interpersonal. Claves para la comunicación en el grupo ; autenticidad, aceptación, realismo, ...
- Tema 4. Un tipo especial de emoción; el interés.
- Tema 5. Habilidad social y competencia social. Roles en los grupos: Figura del líder y estilos de dirección. Actitudes. Funciones del animador/educador. Papel del animador/educador. Los participantes. ¿Cómo tratar a cada uno según su personalidad?. Conflictos y pautas para resolverlos.
- Tema 6. La capacidad de motivarse a uno mismo y a los demás
- Tema 7. La motivación y el aprendizaje. El profesor y el alumno motivado.
- Tema 8. Ejercicios prácticos motivacionales.

*Bibliografía fundamental*

Este repertorio bibliográfico incluye textos de obligada lectura dentro de la asignatura y otros de carácter complementario. Las lecturas obligatorias se propondrán en las actividades por cada tema. En algunos temas se ofrece al alumno la posibilidad de elegir un texto de lectura, relacionado con la unidad temática y los objetivos propuestos en la unidad didáctica, que puede pertenecer o no al siguiente listado. Esto es, el alumno puede elegir el texto (artículo o capítulo de libro) que le parezca más adecuado aunque no aparezca en la bibliografía propuesta.

- AGUILAR, M<sup>a</sup> J. (2001). *Cómo animar a un grupo. Técnicas grupales*. CCS. Madrid.
- CÁCERES, M<sup>a</sup>.D. (2003). *Introducción a la comunicación interpersonal*. Síntesis. Madrid.
- CEDEPO. (1997) *Técnicas participativas para la educación*. Humanitas. Buenos Aires.
- FUENTES, P y Otros. (1999) *Técnicas de trabajo individual y de grupo en el aula*. Pirámide. Madrid.
- FRANCIA HERNÁNDEZ, A y otros (1996). *Dinámica y técnicas de grupo*. CCS. Madrid.
- FRITZEN, S. J. (1992) *70 ejercicios prácticos de Dinámica de grupos*. Salterrae. Santander.
- GOLEMAN, D. (1999). *La inteligencia emocional*. Kairos, Barcelona.
- GOLEMAN, D. (2008). *Inteligencia emocional*. Kairós. Barcelona.
- HARTLEY, P. (1999). *Interpersonal communication*. Routledge. Londres.
- HOUGE, L. (2000). *La comunicación un arte que se aprende*. Sal Térrea. Santander.
- ITERNBERG, R.J. y DEMRMAN, D.K. (1988). *Que es la inteligencia. Enfoque actual de su naturaleza y definición*. Pirámide. Madrid.
- LOPEZ-YARTO ELIZALDE, L. (1997). *Dinámica de grupos*. Desclee de B. Bilbao.
- MÄRTIN, D. y BOEK, K. (1997). *Que es inteligencia emocional*. EDAF.
- LYNN, ADELE B. (2001). *50 actividades para desarrollar la inteligencia emocional*. Centro de estudios Ramón Areces. Madrid.
- MORENO MUNGURUZA, F. (1994). *Comunicarse para ser feliz*. CCS. Madrid.
- NICHOLS, M. (1998). *El arte perdido de escuchar*. Urano. Barcelona.
- PUNSET, E. (2008). *Brújula para navegantes emocionales*. Aguilar. Madrid.
- REEVE, J. (1994). *Motivación y emoción*. Interamericana de España. Madrid.

- ROCA VILLANUEVA, A. (2007). *Cómo mejorar tus habilidades sociales; programa de asertividad, autoestima e inteligencia emocional*. ACDE: Valencia.
- SCOUT, M.D. y Powera, W.G. (1985). *La comunicación interpersonal como necesidad*. Nancea. Madrid.
- SHAPIRO, L. (2002). *La inteligencia emocional de los niños; una guía para padres y maestros*. Zeta. Barcelona.
- TARRÉS, M<sup>ª</sup>.L. (2001). *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en investigación social*. Flasco. México.
- TREVITHICK, P. (2002). *Habilidades de comunicación e intervención social*. Nancea. Madrid.
- VALLES ARÁNDIGA, A. (2000). *Inteligencia emocional; aplicaciones educativas*. EOS. Madrid.
- VARELA, P. (1998). *La máquina de pensar*. Temas de Hoy. Madrid.
- VILLANOVA NAVARRO, J. S. (2005). *La inteligencia emocional en adolescentes*. Servicio de publicaciones Universidad de Valladolid. Valladolid.
- WARNER, J. (2008). *Inteligencia emocional. Perfil de competencias; Cuadernos de autodiagnóstico*. Centro de estudios Ramón Areces. Madrid.
- ZACCAGINI, J.L. (2004). *Qué es la inteligencia emocional; la relación entre pensamientos y sentimientos en la vida cotidiana*. Biblioteca Nueva. Madrid.

### *Métodos docentes*

El profesor orientará cada uno de los temas de estudio mediante explicaciones de conceptos, esquemas o ejemplos. Se animará a los alumnos a participar en el desarrollo de estas explicaciones mediante preguntas, grupos de reflexión, dinámicas de grupo, comentario de textos...

Los alumnos desarrollarán actividades de carácter individual tales como la lectura de los textos propuestos, artículos, elaboración de glosarios, etc. Al tiempo, se realizarán actividades grupales de desarrollo práctico en el aula. El modo de agrupamiento central de la asignatura se estructura a través de la creación de pequeños grupos de trabajo compuestos por personas jóvenes y mayores.

### *Procedimientos*

Para cumplimentar los créditos de trabajo personal del alumno de esta materia se seguirán los procedimientos y actividades que se propongan en cada uno de los temas. Se destacan dos actividades relevantes de carácter obligatorio:

- Desarrollo de una presentación en clase por parte del "grupo experto". La actividad se realizará en grupo de seis personas (tres alumnos ordinarios de libre elección y tres alumnos mayores). La actividad consta de dos partes;
- Desarrollo y discusión teórica del tema elegido. (aprox. 15'')
- Preparación y puesta en práctica de una dinámica con el grupo clase. Duración aproximada de 30'.
- Lectura de un artículo, libro, capítulo de libro, etc. seleccionado por el grupo de alumnos y elaboración de un resumen y valoración.

### *Evaluación*

La nota final se construirá según los criterios siguientes:

- a) Asistencia a clase y realización de las actividades propuestas por cada tema. Lectura de un texto seleccionado y presentación de un resumen y valoración personal del mismo. 50%.
- b) Selección, elaboración y presentación por parte del grupo experto intergeneracional (seis personas) de un núcleo de contenido de la asignatura. Incluirá una justificación, un desarrollo teórico del tema seleccionado y una dinámica de intervención social, donde se recojan los objetivos que se pretenden, las técnicas de detección de necesidades, las actividades y dinámicas a desarrollar y la evaluación de las mismas. Se dedicará especial atención a la puesta en práctica de la dinámica con los compañeros. 50%.

## 2. PECULIARIDADES METODOLÓGICAS

### 2.1. *El aprendizaje experiencial*

El enfoque metodológico seguido en la asignatura se centra en el “aprender haciendo” (“learning by doing”). El aprendizaje experiencial es aquel que se genera a partir de la reflexión sobre la experiencia vivida por uno mismo, bien a nivel individual o grupal. Es un aprendizaje activo que puede producirse a través de una reflexión sobre una situación real o simulada. Se apoya en la adquisición de conocimientos a través de tareas, dinámicas, situaciones vividas dentro y fuera del aula. En nuestro caso, las sesiones grupales fuera del aula se convierten en una herramienta esencial de aprendizaje donde los alumnos (mayores y jóvenes) desarrollan sus conocimientos sobre la disciplina a través de la relación entre ellos. Las propuestas de cada uno de los miembros del grupo, al mismo tiempo que sus experiencias sobre un tema concreto previamente elegido de manera consensuada por todos los miembros del grupo, se convierten en fuente de aprendizaje y motivación del mismo. Por otro lado, el desarrollo de las sesiones prácticas por parte de los alumnos en clase también se orienta al desarrollo de sus capacidades y la adquisición de contenidos disciplinares. Las experiencias y los logros del pequeño grupo son transferidos al grupo aula (gran grupo) provocando, por un lado, un feed-back para el pequeño grupo y por otro, una estrategia de aprendizaje entre iguales para el gran grupo.

### 2.2. *El contrato de aprendizaje*

“Podemos definir el contrato de aprendizaje como un acuerdo firmado por el docente y el discente en el que se estipulan los compromisos que adopta cada parte para asegurar la calidad de la formación y el logro de los objetivos de la asignatura” (Martínez Mut, 2008, 229)<sup>1</sup>.

Implica un nuevo modelo de relación profesor-alumno al mismo tiempo que un apoyo esencial en el desarrollo de metodologías activas. Supone otorgar al alumnos una responsabilidad y compromiso clave con lo que aprende y cómo lo aprende. Además, entre otras cuestiones, obliga al profesor a centrar su tarea en la tutorización y revisión progresiva de los logros de los alumnos y una vinculación efectiva en la evaluación.

1 Martínez Mut, B. (2008). *El contrato de aprendizaje en alumnos de ingeniería industrial*. En Labrador Piquer, M<sup>o</sup>J. y Andreu Andrés, M<sup>o</sup> A. (edit.). *Metodologías activas*. Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, 228-268.

Tanto el alumno como el profesor son agentes activos y toman decisiones conjuntas en las relaciones didácticas y metodológicas que regulan los procesos educativos. Esta estrategia puede desarrollarse en cualquier entorno de aprendizajes (real, virtual,...) y con cualquier alumno, aunque es más indicado en unas situaciones que en otras.

En nuestro caso, entendemos que las condiciones de la asignatura "Motivación y relación social" son adecuadas para desarrollar esta estrategia. Así, destacamos como elementos favorecedores:

- Número de alumnos. El grupo está compuesto por 40 personas. Por tanto, no es un grupo excesivamente numeroso en el que se pueden establecer relaciones eficaces entre todos los miembros. Al tiempo, el profesor puede establecer contratos efectivos con todos los alumnos, bien de manera individual o grupal.
- Edad de los alumnos. No cabe duda de que el contrato de aprendizaje exige que los alumnos sean capaces de "aprender por su cuenta" e implicarse en la responsabilidad individual y grupal. Nuestro grupo está compuesto por alumnos universitarios, aunque con ciertas peculiaridades, que responden eficazmente a esa auto-gestión y responsabilidad en los aprendizajes exigidos en la materia.
- Grupo heterogéneo – intergeneracional. El grupo de trabajo está compuesto por dos subgrupos claramente diferenciados por la edad; grupo de mayores de 55 años y grupo de jóvenes (alumnos matriculados en las titulaciones de Comunicación, enfermería y Psicología) . Bien es cierto que cualquiera de los dos subgrupos reúne las características idóneas para desarrollar el contrato de aprendizaje, bien de manera conjunta (como es el caso presentado) o de manera individualizada.
- Disciplina y contenidos. Los contenidos propios de la materia (comunicación, motivación, participación, relación social, asertividad, empatía, etc.) permiten el desarrollo de este acuerdo docente al ser entendidos como importantes por los alumnos. Nos encontramos con alumnos motivados por la experiencia a desarrollar y los contenidos a trabajar dentro de la materia. Por otro lado, el nivel de adquisición de los contenidos no es muy elevado (contamos con alumnos con características diferenciales; edad, titulación de procedencia, aprendizajes previos sobre el tema, ...) y permite que todos los alumnos se impliquen de manera autónoma en su aprendizaje.

- Por otro lado, la asignatura se centra en la adquisición de contenidos tanto conceptuales, como procedimentales y actitudinales, otorgando especial importancia a los dos últimos bloques. Este planteamiento permite y requiere de un trabajo práctico apoyado en la relación y gestión de pequeños grupos autónomos en su trabajo. Grupos que deben ser eficaces y tienen la responsabilidad sobre su trabajo y el resultado del mismo. Con esos pequeños grupos intergeneracionales se establecen los contratos de aprendizajes.
- Importancia de las relaciones sociales como fuente y motivación de aprendizajes. La asignatura se asienta sobre las relaciones educativas a establecer entre un grupo heterogéneo e intergeneracional. Pretendemos estructurar las relaciones sociales del grupo como herramienta que favorezca, oriente y motive el aprendizaje. Entendemos así que las relaciones adultos - jóvenes posibilitarán un aprendizaje más significativo y motivado de la materia.

### *2.3. El asesoramiento organizativo y docente*

El planteamiento asesorativo desarrollado en esta materia se apoya en la toma de conciencia de que las relaciones educativas están mediatizadas por procesos sociales y organizativos en los que destacan la influencia de las relaciones sociales. Parte del asesoramiento que el profesor debe desarrollar en el aula debe centrarse en la dinamización de los grupos de trabajo que van a participar activamente en el desarrollo de la asignatura. Así, desde la función docente, se ponen en funcionamiento estrategias específicas tales como:

- Ayuda en la selección de espacios y tiempos mas adecuados para las reuniones de equipo.
- Orientación en la toma de decisiones sobre mecanismos e instrumentos que faciliten la reflexión y el aprovechamiento del trabajo individual.
- Creación de condiciones que faciliten la cohesión grupal (resolución de conflictos tanto de carácter interpersonal como relacionados con los contenidos de la disciplina, orientación en la toma de decisiones, etc).
- Evaluar las necesidades formativas de los asistentes tanto de manera individual como a nivel de pequeño grupo, para, a lo largo del proceso, orientar el trabajo y, al finalizar el mismo, evaluarlo.

“Este planteamiento, además de potenciar la coordinación, el asesoramiento colaborativo debe proporcionar o facilitar el acceso a conocimientos especializados y recursos pedagógicos. El orientador no debería constituirse en el único agente de formación o en el único mediador entre las fuentes del conocimiento especializado y la práctica educativa. El principal reto consiste en evaluar las necesidades formativas de los participantes e insertar las estrategias de formación continua en la práctica educativa y en el desarrollo de procesos de innovación” (Montanero, 2008)<sup>2</sup>

#### 2.4. Grupos formales de aprendizaje cooperativo

Los grupos formales de aprendizaje cooperativo se organizan para desarrollar una actividad concreta que puede durar diferentes periodos de tiempo (a depender de la tarea a realizar; una clase, una asignatura, un curso, varios meses, etc.). En nuestro caso, el grupo de trabajo se establece al comienzo de la asignatura y se desarrolla durante todo el proceso de la misma (un cuatrimestre). Se pretende crear y gestionar grupos de trabajo autónomos y eficaces que se responsabilicen de los resultados alcanzados por cada uno de sus miembros. Al tiempo, dichos grupos cooperativos tienen un carácter intergeneracional (compuestos por personas jóvenes y mayores en una proporción similar). Con ello, se pretende motivar el aprendizaje desde el aporte efectuado por “individuos heterogéneos” y, de manera implícita, combatir los posibles estereotipos o incluso prejuicios que pueden regular las relaciones entre personas jóvenes y mayores. Esta paridad en la heterogeneidad se orienta a favorecer las relaciones interpersonales entre miembros de distintas edades. Con esta distribución queremos favorecer la consecución de los objetivos relacionales propuestos con la asignatura y la vinculación efectiva entre personas jóvenes y mayores. Entendemos esta relación como medio de aprendizaje y motivación del mismo y estrategia de crecimiento personal y social.

Los pequeños grupos de trabajo se convierten en el modo de agrupamiento central de la asignatura. El planteamiento de la asignatura y los objetivos con ella planteados hace imprescindible la interacción de los alumnos dentro de un grupo efectivo para el trabajo cooperativo y facilitador en la relación social.

2 Montanero Fernández, M. (2008). *Modelos de orientación e intervención psicopedagógica*. Universidad de Extremadura, Badajoz.

Para conseguir que estos grupos sean eficaces cada miembro del grupo tiene, entre otras, dos responsabilidades: maximizar su aprendizaje y el de sus compañeros.

De esta manera, en un primer momento los alumnos reciben instrucciones concretas y claras del profesor que afectan tanto a los objetivos de aprendizaje a conseguir, como los contenidos, los recursos, los criterios de evaluación o las distintas posibilidades de trabajo. También reciben informaciones sobre los modelos de toma de decisiones grupales y otras referencias que puedan afectar al desarrollo como grupos de trabajo cooperativos.

Al mismo tiempo, el profesor organiza y define los grupos de trabajo. En este caso, los grupos, de seis personas, estarán compuestos por tres personas jóvenes y tres mayores. Es en este momento cuando el profesor explica la tarea a realizar en pequeño grupo, reparte materiales, propone temas, indica tiempos y criterios de evaluación sobre el trabajo a realizar.

Por último, el profesor guía el funcionamiento del grupo de aprendizaje e interviene tanto para enseñar habilidades cooperativas como para proporcionar apoyo académico y conceptual del tema a trabajar. Este apoyo se realiza mediante sesiones de tutoría, fuera del horario lectivo, con todos los miembros del grupo.

Esta estructuración en grupos cooperativos y estables de trabajo la entendemos como imprescindible para conseguir los objetivos, tanto conceptuales, como procedimentales o actitudinales, propuestos en la materia y se caracteriza los siguientes parámetros:

1. Existe *interdependencia positiva* cuando un estudiante piensa que está ligado con otros de manera tal que no puede tener éxito si los restantes miembros del grupo tampoco lo logran (y vice-versa). Los estudiantes trabajan juntos para hacer un trabajo y perciben que su resultado individual depende del trabajo del grupo; también el grupo está condicionado por el trabajo de cada miembro. Entendemos este aspecto como muy importante en el desarrollo de grupos efectivos y lo planteamos como una importante estrategia motivacional sobre todo en grupos heterogéneos como es nuestro caso. Cada alumno se implica en el desarrollo de las tareas que el grupo le encomienda y el resultado final es "producto de todos". De este modo, el grupo debe "repartir" las tareas a desarrollar en función de las posibilidades de cada uno de sus componentes. Esto exige una evaluación o diagnóstico inicial de las características de cada miembros y sus posibilidades de contribución al trabajo colectivo. Este autoanálisis posibilita que el grupo se centre en su mantenimiento como tal grupo, facilita el aprendizaje de habilida-

des cooperativas, asegura que los miembros reciben feedback de su participación y recuerda a los estudiantes que practiquen de forma consistente las habilidades cooperativas.

2. Se forman *grupos autónomos y dinámicos* que se enfrenten a la toma de decisiones sobre situaciones tanto de carácter conceptual relacionado con la disciplina (elección de tema de trabajo, revisión documental, selección de ideas relevantes, etc) como en las relaciones sociales (distribución de tareas, búsqueda de consenso, participación de todos los miembros, etc). Corresponde a los miembros del grupo establecerse como equipo estable de trabajo eligiendo sus componentes y el tema o contenido de la asignatura a desarrollar. Se quiere fortalecer las relaciones sociales, ayudar en la distribución de tareas y la responsabilidad de los miembros de cada grupo. Se pretende conseguir una cohesión grupal y un sentimiento de pertenencia; elementos imprescindibles para una correcta relación grupal. Esta estabilidad, también posibilita que la distribución de tareas sea efectiva y busca una mayor implicación de cada alumno con el tema a estudiar dentro de su equipo y, por tanto, con la materia.
3. El pequeño grupo de trabajo se convierte en un sistema *dinámico y activo*. Corresponde a sus miembros la elección del tema a analizar, la distribución de tareas, espacios y tiempos. También deciden sobre los aspectos formales relacionados con la exposición del tema elegido (actividades a incluir, modelo de presentación, etc.) y el formato final del trabajo a presentar al profesor. Por último elegirán el día de exposición coordinándose con el resto de grupos de clase. Los grupos de trabajo también deciden sobre el tiempo de trabajo autónomo a desarrollar fuera del horario presencial establecido para la asignatura. Plantean el número de reuniones, el trabajo a realizar en cada una de ellas y la determinación de roles y tareas intragrupo.
4. La *Responsabilidad personal* requiere que el profesor asegure que se evalúan los resultados de cada estudiante individualmente y que estos resultados se comunican al grupo y al individuo. Para ello, el trabajo en pequeño grupo debe concluir con una exposición para toda la clase del tema elegido. Esta exposición, como volcado del trabajo realizado en los grupos estables, debe cumplir ciertas normas tanto de contenido como de forma. Por lo que respecta a la forma, es imprescindible que todos los miembros participen en la exposición y se dispone de un tiempo aproximado de 30 minutos.

Por lo que respecta al contenido, la exposición debe incluir distintos tipos de reflexiones y aproximaciones sobre el tema elegido y estructurarse según unos planteamientos previamente descritos por el profesor. Así, debe realizarse una presentación de los aspectos teórico-conceptuales que fundamentan el tema elegido. Los grupos de trabajo han podido elegir la opción metodológica que entiendan más adecuada al tema elegido y sus propias características de trabajo. Destacamos las presentaciones con apoyo Power Point, la entrega de esquemas o la presentación de resúmenes y glosarios. Por otro lado, es imprescindible la presentación y desarrollo de una actividad práctica que incida y complemente el cuerpo teórico. Se exige participación de todos los miembros de la clase. El pequeño grupo deberá motivar al resto de sus compañeros y presentar los materiales adecuados y pertinentes para su participación. Así, se precisa de una explicación de la actividad (objetivos, metodología, etc.), un reparto de materiales de apoyo a la misma y la realización de la actividad por todos los miembros de la clase orientada y guiada por el grupo de trabajo. Posteriormente a la aplicación, se debe realizar una evaluación y análisis de conclusiones sobre el tema desarrollado.

Con estas acciones, se pretende que el pequeño grupo sea protagonista y oriente el aprendizaje de sus compañeros. También se pone en evidencia la calidad del trabajo realizado y la implicación con la asignatura.

5. Para el funcionamiento efectivo de un grupo se requieren *habilidades y destrezas cooperativas (competencias)*. Los estudiantes deben poseer y utilizar el necesario liderazgo y capacidades de decisión, de generar confianza, de comunicación y de gestión de conflictos. Estas habilidades se deben enseñar de manera tan intencionada y precisa como las habilidades académicas. Muchos estudiantes no han trabajado nunca en situaciones de estudio cooperativo y carecen, por lo tanto, de las habilidades sociales para hacerlo. Al tiempo, la consecución de este tipo de habilidades se plantean como objetivos a conseguir con la asignatura.

## 2.5. El rol del profesor

Como venimos señalando hasta el momento, la concepción del proceso de enseñanza y aprendizaje por parte del profesor debe situarse en parámetros orientadores y mediacionales que podemos definir a partir de dos grandes estrategias de acción.

Por un lado, la enseñanza presencial que sitúa tanto al profesor como al alumno dentro del aula en un horario previamente establecido.

Por otro lado, la enseñanza semi-presencial o no presencial que se concreta en el trabajo autónomo de los alumnos a través de actividades tanto individuales como grupales que se orientan, siguen y revisan desde las acciones de tutoría.

Ambas modalidades son complementarias e imprescindibles para el correcto desarrollo de la propuesta metodológica que estamos planteando.

Destacamos en este momento algunas de las acciones más relevantes a desarrollar por el profesor que se ponen en funcionamiento en la asignatura:

1. Las *clases magistrales* se centrarán esencialmente en la presentación en gran grupo de los fundamentales contenidos conceptuales relacionados con la materia. Para ello se utilizan las primeras sesiones de clases (introducción conceptual de la asignatura) y el inicio de cada tema. En este caso, el profesor orientará cada uno de los temas de estudio mediante explicaciones de conceptos, esquemas o ejemplos. El desarrollo de contenidos se orienta tanto a la adquisición de conocimientos (propuestas teóricas rigurosas) como de procedimientos (técnicas, dinámicas y estrategias de aplicación) y actitudes (desarrollo positivo de la relación entre los miembros del grupo).
2. *Tutoría informal y tutoría formal*. Con el objetivo de aclarar las dudas de carácter disciplinar (dificultad por comprender algún contenido de la materia, el uso de fuentes documentales o bibliográficas o la relación de los temas tratados con otros contenidos de otras asignaturas, ...) que puedan surgir a lo largo de la asignatura se ponen en funcionamiento estrategias diversas de tutorización: "tutoría informal" al terminar la hora de clase o "tutoría formal", mediante horario concreto y previamente establecido, a realizar fuera del horario presencial de la asignatura exigiendo una cita previa. Los alumnos pueden acudir tanto de manera individual como grupal aunque se aconseja la asistencia de la totalidad de los miembros del pequeño grupo de trabajo.

3. *Orientación metodológica.* Como los objetivos que nos proponemos conseguir con la materia son tanto de carácter disciplinar como relacional, el profesor debe servir de apoyo metodológico en ambos aspectos. Por tanto, orienta y apoya el trabajo disciplinar (relacionado con los contenidos de la materia) y ayuda en la creación y consolidación de grupos de trabajo. Debe orientar las pautas de trabajo a seguir y proponer modelos de toma de decisiones y solución de problemas conjunta que puedan surgir dentro de los grupos estables de trabajo en el transcurso de la asignatura. La orientación metodológica es esencial para conseguir el fortalecimiento de las relaciones interpersonales entre el grupo clase y la consolidación de los grupos de trabajo. A través de ella se pone a disposición de los alumnos las principales técnicas que ayudan al desarrollo del trabajo colectivo y faciliten el trabajo autónomo del pequeño grupo; técnica D.A.F.O., modelos de solución de problemas, brainstorming, dinámicas de trabajo grupal, etc. También, se especifican las dinámicas que ayuden en la participación y relación interpersonal entre los diferentes miembros del equipo dedicando especial atención a las acciones que favorezcan las relaciones comunicativas y la empatía.

## CAPÍTULO 2. "Motivación y relación social". ASPECTOS CONCEPTUALES; APUNTES Y CONTENIDOS

### 1. LOS APUNTES DE CLASE

En este capítulo se presentan los apuntes entregados a los alumnos para el desarrollo de esta asignatura.

Como se pretende un aprendizaje apoyado en grupos efectivos de trabajo, se ha optado por entregar a los alumnos unos apuntes impresos el primer día de clase junto con la guía docente de la asignatura. Con ello se estructura la asignatura indicando los aspectos esenciales de la misma y las líneas de estudio a partir de las cuales los grupos profundizarán en su desarrollo. Los apuntes se entienden así como un eje o guía sobre el que se distribuyen los trabajos de los alumnos. Con esta medida también se intentan reducir las presentaciones magistrales del profesor para dar paso a las aportaciones de los alumnos. Se busca, por tanto, un aprendizaje experiencial a través de la estructuración de grupos de aprendizaje colaborativo.

#### *1.1. Justificación y estructura*

Es importante destacar que la elaboración de los apuntes responde a un proceso complejo, dilatado en el tiempo y previo al desarrollo presencial de la materia, en el que se han tenido en cuenta varios aspectos. A saber:

1. Las características del grupo. Al ser un grupo heterogéneo nos encontramos con diferentes niveles de conocimiento del tema. Esto es, encontramos alumnos que han profundizado en contenidos relacionados con la asignatura tales como la motivación, la comunicación o las emociones y otros que se enfrentan por primera vez a este tipo de contenidos disciplinares. Pretendemos motivar a todos ellos y que el proceso de enseñanza y aprendizaje sea efectivo para todo el colectivo de discentes aunque partan de niveles de

aprendizajes diferenciales. Por este motivo, los apuntes entregados se plantean como un conjunto de afirmaciones, extraídas de opiniones de autores, textos y manuales específicos, que implican un grado de profundización superficial al tiempo que un planteamiento riguroso.

2. Los apuntes responden al objetivo de presentar a los alumnos conocimientos y experiencias sobre la motivación y las relaciones sociales (relacionadas con el aprendizaje) de manera clara, concisa, adecuada y, en ocasiones, informal y abierta. Basta examinar su estructura y las características del grupo destinatario para entender que no tienen como propósito adelantar resultados de investigaciones de vanguardia como las publicaciones especializadas. Antes bien, equivaldrían a los contenidos que se difunden en las numerosas publicaciones que se encuentran en la consulta de un médico, por ejemplo, donde se publican nociones básicas acerca de enfermedades, tratamientos, curiosidades médicas, etc. De este modo, apenas aparecen citas textuales entrecorridas y referencias de autor. Es más, se omiten deliberadamente para evitar el desconcierto que crearía en alumnos no iniciados en los contenidos de la materia (pensemos en el subgrupo de personas mayores) ver expresiones abstrusas y excesivamente técnicas. Es más, lo que se entrega a los alumnos y tal cual se recoge en este capítulo, no es un artículo de investigación, sino unos apuntes de clase que, por supuesto, poseen rigor científico en cuanto al contenido, pero de lectura fluida y sencilla. Al tiempo, se completan con referencias bibliográficas presentadas tanto en la guía docente de la materia como a lo largo de la asignatura y con las explicaciones del profesor. Como cualquier apunte o explicación de clase, la riqueza del material entregado no se centra en la originalidad de las ideas expresadas, sino en el acopio y organización de las mismas y en su planteamiento didáctico orientado a las características de los alumnos.
3. Al situarnos en un contexto universitario, pretendemos conseguir una adquisición de contenidos de carácter riguroso que se apoyen en criterios de rigor científico, actualidad académica e interés conceptual.
4. Por cuestiones de organización de la materia (número de créditos, horas de trabajo presencial y autónomo, duración de la asignatura –20 horas–, etc.) nos vemos obligados a seleccionar una serie de

contenidos esenciales de entre un amplio repertorio de posibilidades.

5. Los contenidos que rigen la materia se enmarcan dentro de diferentes áreas disciplinares. No cabe duda de que tanto la Pedagogía, como la Psicología, la Sociología u otras ciencias se han preocupado de ofrecer respuestas a temas relacionados con la motivación y las relaciones sociales. También, dentro de cada una de estas disciplinas se han desarrollado diferentes enfoques y modelos que las abordan de manera diferencial. Para elaborar los apuntes hemos tenido en cuenta esta variedad de propuestas y, así, se han revisado los planteamientos de diferentes autores que, a partir de sus ideas, dan vida al texto entregado a modo de apuntes de clase. Pretendemos entregar a los alumnos un documento riguroso, en relación a las afirmaciones que recoge, al mismo tiempo que claro, cercano y directo en la descripción lingüística de los contenidos, y presentado con una estructura pedagógica en el que se incluyen actividades, referencias bibliográficas, glosario y terminología a recordar, etc.

A continuación se plantean una parte los apuntes tal y como fueron entregados a los alumnos. Este material, junto con las explicaciones del profesor apoyadas en presentaciones en Power Point, y los trabajos y presentaciones de los alumnos, han estructurado el desarrollo de la asignatura.

### 1.2. Material entregado



### Introducción. "Querer es poder"

*En un primer momento, cuando reflexionamos sobre las causas del comportamiento, debemos abordar aspectos concretos tales como: ¿Por qué se inicia un comportamiento?, ¿Cómo se mantiene, elimina o refuerza?. ¿Por qué se orienta hacia algunos fines y no otros?. Así, no se trata de preguntar cómo alguien realiza algo, sino de porque lo hace.*

*Una segunda cuestión dentro de la motivación plantea el porqué la conducta tiene diferentes intensidades (varía en fuerza y dirección). Por qué participamos en ocasiones en algunas actividades y en otros momentos no nos implicamos. Los investigadores de la motivación también se interesan en por qué una persona participa en una actividad en un momento dado pero la ignora en otro. La cuestión aquí está en encontrar por qué la persona frente a varias posibilidades, elige un camino que en otro momento pudiera rechazar.*

*El comportamiento de las personas varía mucho en su intensidad por lo que esta segunda cuestión explora las fuerzas que determinan la intensidad del comportamiento con el tiempo.*

*Existe una tercera cuestión: ¿Por qué existen grandes diferencias individuales?. Las personas diferimos, no sólo en la orientación de nuestros motivos, sino también en la intensidad de los mismos y otros factores esenciales que determinan" el cómo y porqué hacemos las cosas".*

*Estas cuestiones aplicadas al tema del aprendizaje pueden quedar traducidas en:*

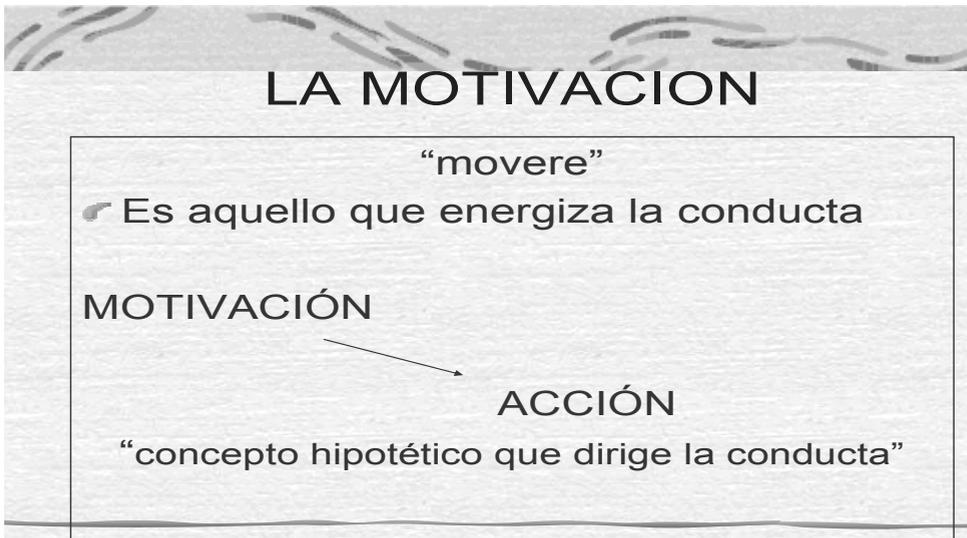
- *¿Qué es lo que mueve a preocuparse por seguir aprendiendo?, ¿por qué a una personas le resulta fácil y agradable ponerse a "estudiar" y a otras les produce rechazo o aversión?*
- *¿Cómo se explica que unas personas permanezcan largo tiempo dedicada a tareas de aprendizaje mientras que otras abandonen rápidamente la tarea?*
- *¿Cuál es la meta del aprendizaje que cada uno de nosotros nos planteamos de manera individual?, ¿todos queremos conseguir los mismos beneficios a través del aprendizaje?*

*La mayoría de los manuales y programas de estudio se suelen dedicar a mejorar el "saber como aprender". Sin duda el "saber como" es una manera de potenciar las actitudes que posee el que aprende. Pero además de poder es imprescindible "querer". Este aspecto motivacional está íntimamente enlazado con la personalidad o modo de ser del que aprende, pero también pueden desarrollarse distintos procedimientos y técnicas que faciliten el "querer".*



*Así, querer, poder y saber son los tres grandes anclajes de donde surge cualquiera de nuestros comportamientos, también el deseo de aprender. Son los tres aspectos básicos donde los formadores tenemos que hacer hincapié para despertar, en los demás y en nosotros mismos, actitudes positivas hacia el desarrollo personal a través de la adquisición de nuevos conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes.*

¿Qué es la motivación?



*El término motivación se deriva del latín “movere” que significa mover. Se puede decir que motivación es aquello que energiza, dirige y sostiene el comportamiento humano y estar motivado significa estar preparado para actuar.*

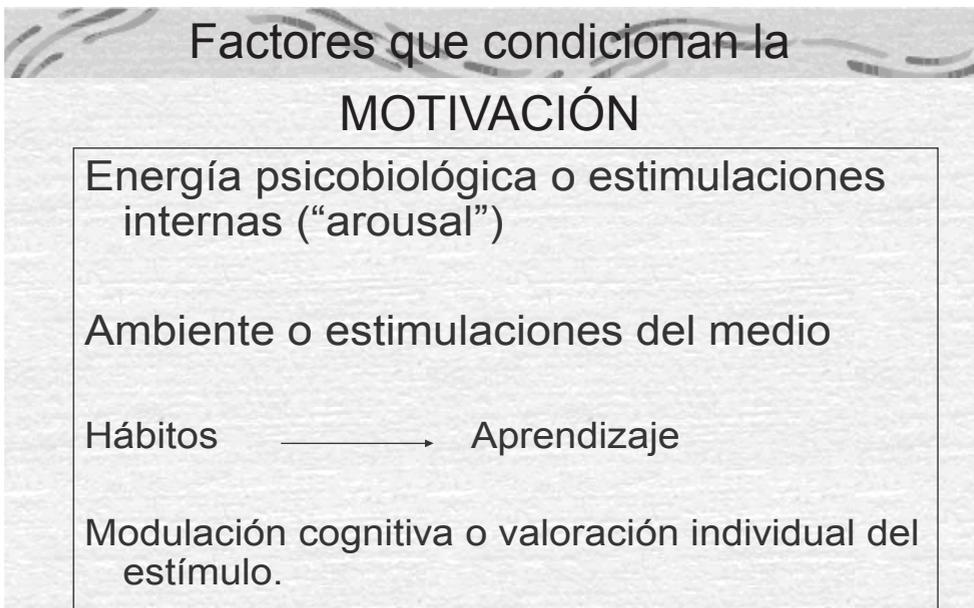
*Es un concepto hipotético que dirige la conducta o el comportamiento de una persona hacia un fin, una meta, un incentivo.*

*Hacia lo que el organismo parece buscar; la causa última de nuestros comportamientos y tiende a conseguir alguna gratificación o beneficio o eliminar algo negativo para la persona.*

## 2. DESARROLLO DE LA MOTIVACIÓN

*De acuerdo con lo señalado anteriormente y siguiendo las aportaciones de la mayor parte de expertos en el tema, la motivación es tanto la necesidad, como el impulso y la acción de consecución de metas, que se ven afectadas por la interacción de cuatro grandes dimensiones:*

- *La energía psicobiológica o las estimulaciones del propio organismo. Representa la intensidad con la que se manifiestan las disposiciones en las personas. Esto explica que cada uno de nosotros tengamos motivos distintos y que nuestro potencial de motivación sea diferente. Partimos de necesidades, tensiones e incentivos diferentes en cada uno de nosotros.*



– *Ambiente.*

*Se caracteriza por las estimulaciones que provienen del entorno y que inciden en los individuos. De esta manera, una persona está rodeada de un entorno determinado (físico, social, relacional,...) que le estimula o no en la satisfacción de diferentes necesidades.*

*No es necesario reflexionar mucho para poder poner ejemplos de como el contexto social en el que nos movamos motiva o desmotiva la realización de determinadas actividades (entre ellas aprender o valorar positivamente la formación continua y el desarrollo personal).*

– *Los hábitos.*

*Las acciones de las personas vamos acumulando y determinan nuestras experiencias. Son los registros de la historia persona; lo que "nos ha pasado" que determina como afrontaremos lo que "pasará".*

*Este hecho, como señalan las teorías del aprendizaje, tiene una consecuencia importante y es que las acciones con resultados positivos se consoliden y repitan constituyendo hábitos. Los hábitos, de este modo, representan estimulaciones internas generadoras de satisfacciones que podemos repetir en más de una ocasión ya que ya hemos experimentado y nos han producido beneficios en situaciones anteriores. También lo contrario.*

– *La modulación cognitiva.*

*La modulación cognitiva es lo que hace que un estímulo determinado en una misma situación no produzca la misma respuesta puesto que existe una valoración individual de la situación y del propio comportamiento. Es lo que nos permite manifestar comportamientos diferentes en situaciones que a simple vista parecen idénticas según la valoración que nosotros hagamos de la misma. De este modo, nuestras actitudes (predisposiciones positivas o negativas ante una situación, reacción, estímulo,...) definirán y condicionarán nuestros comportamientos tanto en su causa u origen como en su intensidad y en su implementación.*

### 3. PRINCIPALES TEORÍAS MOTIVACIONALES Y SU IMPLICACIÓN CON EL APRENDIZAJE Y LA RELACIÓN SOCIAL

*Desde el modelo que hemos propuesto podemos integrar las diferentes teorías motivacionales.*

*De todas ellas, y dada la amplitud y complejidad del tema seleccionaremos las más representativas e indicadas para trabajar la motivación dentro*

de un contexto formativo y de aprendizaje. Serán presentadas de forma clara, introductoria y concisa aún sabiendo que implican mayor complejidad y profundidad de la presentada.

Éstas son las siguientes.

### 3.1. Teoría Homeostática

Tiene su origen en las teorías fisiológicas que explican el mantenimiento y desarrollo de los organismos y cuyo principal representante es Clark Hull.

El modelo se explica de la siguiente manera: El ser humano siente necesidades de muchos tipos (fisiológicas, de estima, de seguridad,...) y enfocadas a diferentes ámbitos de su vida y desarrollo personal. Cuando una de estas necesidades está insatisfecha el ser humano siente una tensión carencial o impulso. Si existe un incentivo disponible, considerando como incentivo cualquier cosa que sirva para satisfacer esa necesidad, se produce una conducta (conducta motivada) y la consecución de una meta.

La idea base aplicable a la motivación es que la necesidad supone una crisis o estado de incertidumbre que provoca que el organismo trate de corregirla, consiguiendo un incentivo con el que se reduce el impulso, se satisface la necesidad y se logra la adaptación y el beneficio.

La teoría homeostática queda representada por:

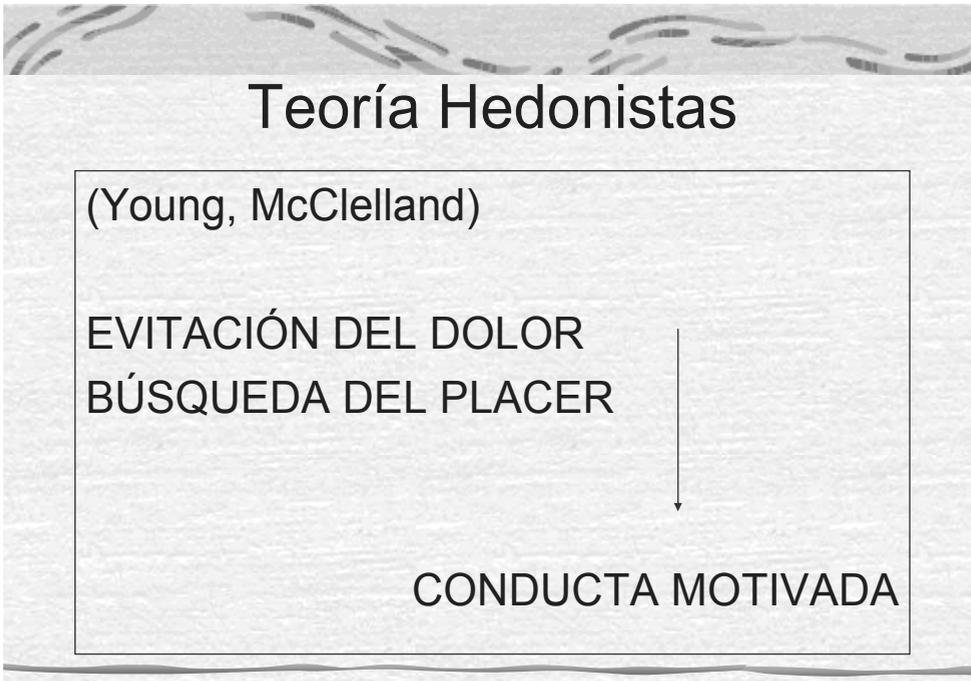


*En la consecución de la meta, lo característico, es la reducción del impulso por ser el resultado final de la corrección y de la adaptación.*

*Las consecuencias de este enfoque respecto al aprendizaje son muy importantes y variadas. Estas son las siguientes:*

- No hay motivación hacia el aprendizaje si no existe conexión entre esta conducta de aprender y la satisfacción de alguna necesidad personal. El objetivo que debemos plantearnos está en conectar los contenidos de aprendizaje con las necesidades existentes de cada uno de nosotros; aprender para ser más eficaces en nuestro trabajo, aprender para saber relacionarnos mejor, aprender para ayudar a que mis compañeros a que aprendan más y mejor, ...*
- No basta con conectar con una necesidad, sino que esta debe ser lo suficientemente intensa para generar un impulso o acción.*
- Hay que considerar que en las personas existen simultáneamente distintas fuentes de motivación. Esto significa que aunque se haya abierto una necesidad hacia el aprendizaje, esta puede quedar inferida por otros canales más poderosos en un momento determinado. De ahí la importancia del papel del formador en fortalecer el canal motivacional hacia el aprendizaje continuo; el despertar actitudes positivas y continuas sobre la importancia de aprender para conseguir diferentes metas personales, sociales y, por supuesto, adquirir competencias que se entiendan como útiles en cualquier campo de la vida personal, social, laboral,... de la persona que aprende..*
- El aprendizaje no sólo queda determinado por una necesidad sino que pueden existir varias necesidades*

### 3.2. La teoría hedonista



La teoría de que los seres humanos se mueven en la búsqueda de placer y la evitación del dolor, sigue constituyendo la explicación básica del comportamiento motivado, según la teoría hedonista. Esto es lo que Young (1936, 1961) demostró en distintos experimentos: las ratas se movían más por razones hedónicas que por razones adaptativas, prefiriendo, por ejemplo, los alimentos más por su sabor o adecuada presentación externa, que por su valor nutritivo.

McClelland (1951, 1953) considera que un motivo "es una fuente de asociación afectiva, caracterizada por una reacción de meta anticipada y basada en asociaciones anteriores y en ciertas claves con el placer o el dolor".

Es decir, ante determinadas claves, el hombre se dedicará a realizar actividades instrumentales que lo harán acercarse a las circunstancias en que experimentó anteriormente emociones placenteras, o bien, apartarse de las que le han resultado dolorosas.

La teoría hedonista se expresa como las conductas que se centran en la búsqueda del placer y en la evitación del dolor.

Desde el punto de vista del aprendizaje, la teoría hedonista se centra en el resultado final pero explica poco el proceso. Si acaso, considerando la aportación de McClelland, habría que resaltar la importancia de que si la situación y resultados del aprendizaje son positivos, quedan asociados positivamente en el futuro, de manera que las "claves" asociadas con el aprendizaje suscitarán apetencias de estudio. Lo contrario supone que situaciones de fracaso quedarán registradas como claves negativas que intentaremos evitar.

Por último, volver a insistir en que la teoría hedonista es complementaria de la homeostática por el hecho de que la búsqueda de placer puede constituir una necesidad más o una necesidad adicional, ya que la reducción del impulso creado por una necesidad, desde el punto de vista homeostático, produce una situación placentera.

### 3.3. Teoría gestáltica

Es una teoría fundamentalmente centrada en los aspectos globales y cognoscitivos del sujeto. Nosotros destacamos de la aportación gestáltica el principio de contraste "figura-fondo" y el principio del "cierre incompleto", porque nos parece que pueden explicar suficientemente la fuerza motivacional que tiene la presentación de un estímulo.

– El principio figura-fondo explica la razón de la distintividad de los estímulos. De tal manera, un estímulo muy leve o insignificante puede tener un gran reclamo si se diferencia de su contexto.

Desde el punto de vista de la persona que aprende, la mayor importancia del contraste estimular está en una cierta variación metodológica de los estímulos y actividades que se le presentan.

Así, como formadores, debemos presentar "figuras novedosas y diferentes" para que el que aprende pueda seleccionar la que más le estimula; la que más merece su atención y la que mejor le ayudará a aprender. Didácticamente, para conseguir este objetivo es importante analizar un contenido desde distintas fuentes, pasar de una actividad de lectura a otra de ejecución práctica, plantear una metodología dinámica y en la que quien aprende sea el que defina el método de aprendizaje, presentar diferentes actividades alternativas para conseguir un mismo objetivo,...

Con ello no sólo se evita la saturación, sino que también se tiene posibilidades de autoadministrar la novedad.

– El principio del cierre incompleto es también un planteamiento homeostático relacionado con la comprensión del entorno. Así, cuando la información que se nos presenta aparece incomprensible; limitada, incompleta, extraña, con interrogantes, dudas y contradicciones producirá una perturba-

*ción que se denomina desequilibrio cognoscitivo, y que impulsa la conducta de las personas a buscar una respuesta coherente, clara y comprensible.*

*Este fenómeno está en la base de la teoría de aprendizaje de Piaget<sup>3</sup> ya que son las estimulaciones externas las que provocan el aprendizaje en los sujetos a través de una reorganización de las mismas desde nuestras propias vivencias y conocimientos previos.*

*Desde el punto de vista del aprendizaje, este es uno de los recursos motivacionales más importantes.*

*Es, por tanto, interesante que reflexionemos sobre la necesidad de saber generar preguntas, problemas y debates sobre los temas que analizamos personalmente o que, como formadores, presentamos a nuestros compañeros. Esta es una manera eficaz de crear motivaciones intrínsecas.*

### 3.4. Teoría humanista

*El principal representante de este modelo de análisis de las motivaciones es Abraham Maslow.*

*Maslow (1975) fundamenta su teoría en el concepto de Jerarquía de necesidades que influyen en el comportamiento del ser humano.*

*Concibió esta jerarquía por el hecho de que el hombre es un ser que demuestra sus necesidades en el transcurso de su vida para satisfacerlas. En el momento que el hombre satisface sus necesidades básicas, otras más elevadas toman el predominio de su comportamiento.*

*Las necesidades propuestas por el autor las presentamos de la siguiente manera:*

- Necesidades fisiológicas. Integran el grupo básico de la necesidad de comer, dormir, vestirse, ... Son comunes con los animales.*
- Necesidades de seguridad. También son comunes con los animales y se relacionan con la protección contra el peligro o privación.*
- Necesidades sociales. Características de los humanos que parten de la concepción del hombre como ser gregario o social. Necesidades de amistad y de ingreso y pertenencia en grupos sociales.*
- Necesidades de estimación. Se relacionan con la reputación, el reconocimiento, el auto-respeto, el amor y la estima tanto personal como por parte de los demás y se dan exclusivamente de las personas.*
- Necesidades de auto-realización. Conjunto de necesidades, típicamente humanas, que pretenden conseguir la realización del potencial de cada persona, la utilización plena del talento individual y el crecimiento individual.*

3 Piaget: (1896-1980). Sociólogo y pedagogo suizo generador de la teoría del constructivismo en el aprendizaje.

## Teoría HUMANISTA

(Maslow)



## LAS NECESIDADES

NECESIDADES DE ORDEN SUPERIOR  
O SECUNDARIAS

NECESIDADES DE ORDEN INFERIOR  
O PRIMARIAS

Desde esta perspectiva, el modelo humanista de Maslow (1975), nos propone los siguientes aspectos:

- Existen cinco grandes tipos de necesidades; las fisiológicas, las de seguridad, las de pertenencia, las de estima y las de autorrealización o crecimiento.
- Estas necesidades aparecen en una jerarquía. Es decir, las de orden superior no aparecen hasta que no estén suficientemente satisfechas las de orden inferior.
- Las necesidades predominantes en un momento dado se convierten en el centro de la vida de la persona que las quiere satisfacer. En ese momento, el resto de necesidades quedan "ocultas" hasta que no se satisfaga la presente.
- Pero cuando la necesidad predominante se encuentre suficientemente satisfecha, la siguiente necesidad se convierte en el centro de atención.
- El hombre es un ser en crecimiento y desarrollo que en cuanto satisface la necesidad inferior, se aviva alguna necesidad de tipo superior. Esta insatisfacción permanente es considerada como la causa primordial del desarrollo y el progreso humano.
- Los incentivos pertenecientes o relacionados con necesidades que ya están suficientemente satisfechas no motivan al ser humano
- El comportamiento del individuo está influido simultáneamente por gran número de necesidades.

## NECESIDADES

- ☞ El hombre es un ser en crecimiento
- ☞ Necesidades inferiores se satisfacen rápidamente; las superiores no
- ☞ Tenemos las mismas necesidades con distinto nivel y manera de satisfacción
- ☞ El hombre es un ser social

“gregario por naturaleza”

- Las necesidades inferiores se satisfacen más rápidamente que las de orden superior.

Desde el punto de vista del aprendizaje, la teoría de Maslow propone aspectos fundamentales a tener en cuenta a la hora de motivarnos y despertar en los demás el gusto y el interés por el aprendizaje.

De tal manera, si la actitud hacia el aprendizaje es mecánica, forzada, obligada y rutinaria (es un "duro" deber a cumplir o una exigencia por parte de los demás que no se siente como inquietud propia), los resultados son muy pobres, por muchas horas que se le dedique. Mientras que si el acto de aprender se convierte en un proceso creativo, lúdico, donde se sugieren problemas y preguntas, se establecen metas, se organizan caminos, y en donde "el yo" es el centro generador de todo proceso, es evidente que esto deriva en una mayor satisfacción y un mayor aprovechamiento de los contenidos analizados.

### 3.5. La teoría cognoscitiva

El enfoque cognitivista es una precisión y profundización científica de lo que en los aspectos motivacionales había sido iniciado por los psicólogos de la Gestalt y del humanismo. Es una ampliación de la presentación mecanicista (determinista y conductista) que considera el comportamiento humano como un simple producto de un estímulo concreto o de un programa de refuerzos positivos, refuerzos negativos o castigos.



Así, aparte de las necesidades surgidas del organismo (necesidades de tipo físico como comer o de tipo psicológico como relacionarse) o de la estimulación del ambiente, están las valoraciones personales (reflexión sobre lo que sucede en el entorno modificado por las experiencias previas, las actitudes, los patrones culturales, etc.) del sujeto, que determinan el comportamiento y pueden alterarlo o modificarlo.. En concreto, en la fase en que surge la necesidad, también se desarrollan las expectativas. Las expectativas nos permiten (siempre desde un punto de vista individual) manifestar diferentes comportamientos ante estímulos similares y valorar o intuir la importancia del objetivo que nos planteemos conseguir.

En el caso del aprendizaje, las expectativas analizan de forma automática dos aspectos esenciales en quien aprende:

- Qué valor tiene aprender en general.
- Qué valor tiene aprender un contenido concreto y que utilidad tiene ese contenido para el enriquecimiento mi vida personal o el mejor desempeño de competencias laborales.

Otro aspecto que está dentro de las expectativas es el esfuerzo que implica la acción que se va a desarrollar para cubrir esa necesidad.

Pensemos en un caso concreto para ejemplificar este proceso, "La mayoría de los estudiantes quieren obtener buenas notas, pero el costo para obtenerlas supone horas de trabajo, esto es lo que hace imposible la consecución de ese deseo".

Por último, dentro de las expectativas se calculan las probabilidades de éxito. Se puede estar dispuesto a un gran esfuerzo, siempre y cuando se intuya que se va a lograr la meta. En la medida en que existen expectativas de que no se van a conseguir las metas, se dejará de intentar.

Así, quien aprende debe estar controlando otras motivaciones interferentes o debe ir corrigiendo sobre la marcha la propia acción de aprender.

### 3.6. La perspectiva contemporánea

En realidad, lo que pretende la perspectiva contemporánea en el estudio de las motivaciones de las personas, se centra en agrupar las diferentes visiones, recogidas en las cuatro teorías anteriores, en cinco campos que estudian distintos determinantes causales de la conducta. Serían los cinco aspectos esenciales que determinan los contenidos motivacionales de las personas.

Estos son los siguientes:

## Perspectiva contemporánea

- ☞ Motivación fisiológica
- ☞ Motivación intrínseca y extrínseca
- ☞ Motivación cognitiva (expectativas)
- ☞ Diferencias individuales
- ☞ Las emociones como “tipos especiales de motivos”

– *Motivación fisiológica.*

*Representa el punto de vista biológico dentro del campo de la motivación y explora cómo el sistema nervioso determina los motivos y las emociones. El análisis fisiológico presta mucha atención a cómo el cuerpo se prepara para la acción, cómo produce sensaciones de dolor y de placer y cómo regula los sistemas internos para preservar la salud, la supervivencia, etc.*

– *Motivación intrínseca y extrínseca.*

*Si consideramos que las causas fundamentales del comportamiento se encuentran fuera y no dentro de la persona, destacaremos la importancia de las fuentes motivacionales extrínsecas. Así, por ejemplo, el dinero, las recompensas y las amenazas de castigo son fuentes motivacionales extrínsecas que explican en gran medida por qué la gente trabaja, realiza tareas,...*

*Por otro lado, la motivación intrínseca se apoya en entender que los seres humanos somos inherentemente activos y motivados intrínsecamente. Así, realizaremos ciertas conductas cuando las recompensas extrínsecas son mínimas ya que nos mueve el deseo de competencia o la curiosidad.*

- *Motivación cognitiva.*  
*Se introduce el concepto de expectativa y todos los términos representados en la teoría cognitivista.*
- *Diferencias individuales.*  
*Se reconoce que las personas compartimos gran variedad de motivos comunes (por ejemplo, el hambre), pero también existen diferencias individuales entre las motivaciones específicas.*  
*Así, existen diferencias individuales relacionadas con el temperamento y la personalidad (extroversión, ...), con los deseos de logro, poder o afiliación y los esfuerzos individuales por auto-realizarse y crecer,...*
- *Las emociones.*  
*En muchos aspectos se puede decir que las emociones son tipos especiales de motivo (por ejemplo, la agresión es una conducta dirigida por la rabia; el interés es un tipo especial de motivación,...) De este modo, es importante entender, en determinados casos, a la emoción como una capacidad de activación de diferentes conductas. Revisemos, de este modo, algunos aspectos importantes relacionados con las emociones, la motivación, el comportamiento y el aprendizaje.*

## EMOCIÓN-MOTIVACIÓN

### ☞ “ESTRECHA RELACIÓN”

- Las emociones son un tipo especial de motivación ya que;  
“Las emociones define las causas que originan y dirigen un comportamiento”

## ¿QUÉ SON LAS EMOCIONES?

- ☞ ESTADOS AFECTIVOS SUBJETIVOS
  - Diferentes en cada persona
- ☞ CAUSAN RESPUESTAS BIOLÓGICAS
  - Nos prepara para la acción
- ☞ SON FENÓMENOS SOCIALES
  - efecto “Halo”,...
- ☞ ESTADOS FUNCIONALES CON FINALIDAD.
  - Nos preparan para algo

## NATURALEZA DE LAS EMOCIONES

### ✓ PERSPECTIVA BIOLÓGICISTA

- Emoción como algo biológico

### ✓ PERSPECTIVA COGNITIVA

- Emoción como algo aprendido y social

## NUESTROS TRES CEREBROS

### ✓ NEOCORTEX

- CAPACIDADES ORGANIZATIVAS
  - PLANIFICACIÓN, ESTRATEGIA, COMPRENSIÓN, ...

### ✓ SISTEMA LÍMBICO

- EMOCIONES BÁSICAS
  - DIFERENCIA, RECONOCE, COMPARA, ...

### ✓ TALLO ENCEFÁLICO

- REGULACIÓN DE FUNCIONES BÁSICAS
  - REACCIONES AUTOMÁTICAS, INSTINTOS, ...

## ¿CUÁNTAS EMOCIONES HAY?

- ✓ SORPRESA
- ✓ MIEDO
- ✓ RABIA
- ✓ ASCO
- ✓ ANGUSTIA
- ✓ ALEGRÍA
- ✓ INTERÉS

## FUNCIÓN SOCIAL DE LAS EMOCIONES

- ✓ COMUNICAN A LOS DEMÁS COMO NOS SENTIMOS
- ✓ MIS EMOCIONES PRODUCEN UN COMPORTAMIENTO EN EL OTRO
- ✓ LA EMOCIÓN POSITIVA FACILITA LA INTERACCIÓN SOCIAL

## LAS COMPETENCIAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

- ✓ EL CONOCIMIENTO DE LAS PROPIAS EMOCIONES
- ✓ LA CAPACIDAD DE CONTROLAR LAS EMOCIONES
- ✓ LA CAPACIDAD DE MOTIVARSE A UNO MISMO
- ✓ EL RECONOCIMIENTO DE LAS EMOCIONES AJENAS
- ✓ LA CAPACIDAD PARA RELACIONARSE EFICAZMENTE.

## DESGLOSE DE COMPETENCIAS

### ✓ PERSONAL

- CONCIENCIA DE UNO MISMO
- AUTORREGULACIÓN
- AUTOMOTIVACIÓN

### ✓ SOCIAL

- EMPATÍA
- HABILIDADES SOCIALES

#### 4. TÉCNICAS MOTIVACIONALES DESTINADAS AL APRENDIZAJE COOPERATIVO

Como hemos venido desarrollando hasta el momento, se puede observar que de cada una de las teorías analizadas, se extraen importantes consideraciones prácticas y aplicables en el terreno de la motivación hacia el aprendizaje que a nosotros, como formadores y continuos aprendices, nos interesa sobremanera conocer.

De este modo y, sin hacer mención de dichas teorías, ofreceremos de manera sintética distintos procedimientos, estrategias y “reglas” motivacionales referentes al aprendizaje tanto individual y personal como al realizado de manera grupal y cooperativo (bien en grupos heterogéneos u homogéneos)

Estos procedimientos se pueden agrupar en cuatro grandes apartados relacionados con la preparación general, el inicio de las acciones de aprendizaje, el desarrollo de estas acciones y la finalización de las mismas.

##### 4.1. La preparación general

Se trata de crear las condiciones necesarias para disponerse positivamente hacia el aprendizaje en general. No se trata únicamente de preparar una acción formativa concreta, sino de ayudar a disponer un ambiente externo y las actitudes de quien aprende para facilitar su disposición positiva hacia el aprendizaje.

De este modo, tendremos que reflexionar sobre las siguientes cuestiones:

- *Facilitar condiciones externas.*
  - *Adecuación del lugar como entorno que facilite y posibilite el aprendizaje.*
  - *Disponibilidad y organización de los materiales que permitan aprender. (Dispongo de bibliografía para profundizar en un tema que me interesa, puedo consultar diferentes fuentes de información, tengo los materiales necesarios y conozco su uso que me ayuden a aprender,...)*
  - *Condiciones y distribución del tiempo. (¿Las tareas del día a día facilitan o dificultan mi aprendizaje?, ¿Encuentro momentos para el estudio?,...)*
- *Concienciación y diagnóstico de obstáculos internos.*
  - *Actitud general y personal hacia el hecho de aprender. (¿Tiendo ha hacer anticipaciones ante la dificultad de una tarea a*

- realizar?, ¿Me domina la falta de interés o apatía?, ¿Siento deseos de mejorar, ser más competente?...)*
- *Inferencia motivacional. ¿Existen otros centros de interés o problemas emocionales que obstaculizan el deseo de aprender cosas nuevas?*
  - *Asociación de aspectos positivos. Eliminar la falta de motivación descubriendo el interés y necesidad de aprender.*
  - *Expectativas de valor y utilidad de los contenidos, procedimientos o actitudes nuevas a aprender.*
    - *Desarrollar expectativas positivas hacia lo que se pretende aprender, viendo la importancia que tiene su conocimiento para el desarrollo personal o la mejora de competencias. Analizar su utilidad tanto personal como social.*
    - *Expectativas positivas sobre el procedimiento de aprendizaje. Desarrollar expectativas positivas hacia la situación de aprendizaje asociando éste a situaciones agradables, a buenas relaciones entre los compañeros, ...*
    - *Auto-expectativas positivas. Estimular el autoconcepto, sentirse capaz de realizar un trabajo y considerar que la propia capacidad puede mejorarse con el hábito y revisando las propias estrategias inadecuadas.*
  - *Implicación personal.*
    - *Sentirse guionista y protagonista del propio proyecto de aprendizaje.*
    - *Entender el aprendizaje como el mejor procedimiento para construir el desarrollo personal, el propio guión de lo que queremos ser y de la satisfacción laboral.*

#### 4.2. Inicio del aprendizaje

*Una vez que comienza cualquier proceso formativo, el trabajo grupal o la sesión personal de estudio es necesario garantizar la motivación. Primero, eliminando interferencias cognitivas emocionales; segundo, estableciendo aproximaciones con otros datos ya establecidos; tercero, garantizando probabilidades de éxito; y cuarto, estimulando el propio atractivo hacia la tarea de aprendizaje a realizar.*

- *Eliminar interferencias cognitivo-motivacionales.*
  - *Tomar conciencia de las preocupaciones, otras motivaciones y problemas que en ese momento pudieran estar interfiriendo.*

- Usar la relajación cuando existen tensiones fuertes o desmotivación.
- Asociar lo que se trabaja con aspectos agradables intrínsecos o extrínsecos al acto de aprender.
- Establecer nexos de unión.
  - Intentar supervisar contenidos o aspectos que se van a aprender obteniendo datos sobre la dificultad del tema, lo interesante del mismo, su utilidad práctica, ...
  - Relacionar los contenidos, procedimientos o actitudes nuevos con otros que ya conocemos y con los que podamos establecer relaciones.
- Facilitar las probabilidades de éxito.
  - Establecer metas cortas de aprendizaje para ir analizando las consecuciones.
  - Conectar el estudio con los intereses y necesidades personales y grupales.
  - Crear desequilibrios cognitivos generando problemas, suscitando dudas, anticipando consecuencias. Preguntarse a sí mismo sobre las cuestiones que se analizan.

#### 4.3. Desarrollo de una sesión de aprendizaje

- Facilitar el sentido constructivista e innovador
  - Desarrollar la implicación personal favoreciendo la actividad como uno de los factores que más motivan el aprendizaje. Sentirse miembro activo y esencial en el proceso de enseñanza-aprendizaje.
  - Organizar el ritmo del aprendizaje.
  - Estructurar ideas
  - Comparar lo que se aprende con conocimientos previos.
  - Integrar todos los aprendizajes en un eje común orientado al desarrollo personal.
  - Proporcionarse feed-back que indique el nivel de comprensión de lo que se pretende trabajar.
- Proporcionarse satisfacción por los logros.
  - Tomar conciencia de las metas que se van consiguiendo.
  - Valorar lo conseguido y buscar las posibles causas de los fallos buscando estrategias de mejora.
  - Revisar la importancia del otro en el propio aprendizaje.

- *Hacer uso de la variación.*
  - *Cambiar de actividades y procedimientos para evitar el cansancio y estimular el atractivo hacia lo que se pretende aprender. (leer, comentar, reflexionar, escribir, sacar las ideas fundamentales, analizar diferentes fuentes bibliográficas,...)*
  - *Hacer pausas y descansos.*
  - *Evitar la fatiga y la saturación.*

#### 4.4. Situación final

*El objetivo fundamental es asociar el fin del aprendizaje con una situación agradable y positiva. De esta manera, lo aprendido se consolida motivacionalmente y, sobre todo, se desarrollan actitudes favorecedoras del aprendizaje en las siguientes ocasiones. Por lo tanto, se debe:*

- *Reconocer los logros.*
- *Hacer análisis valorativos de la importancia de lo aprendido y trabajado, sus implicaciones en diferentes áreas de nuestra vida, su relación con el día a día, con el resto de materias estudiadas,...*

## 5. EL FORMADOR: AGENTE MOTIVADOR Y MOTIVADO

*Al hablar de la motivación del formador, es importante señalar dos aspectos que, según Mayor y Tortosa (1990) tienen una relación estrecha con los factores motivacionales y emocionales:*

- *El sentido de eficacia.*
- *La orientación del formador.*

*Partimos de la idea de que cualquier persona puede convertirse en formador o educador (padres, compañeros, maestros, profesores universitarios,...) siempre que se tenga intención de favorecer el aprendizaje de los demás y disponga de estrategias que le ayuden en el empeño. Desde este punto de vista, nuestro enfoque de aprendizaje cooperativo, entendemos que los compañeros son fuente de motivación de aprendizajes. Aprendemos de los demás; todos podemos enseñar y necesitamos aprender.*

*El estudio del sentido de la eficacia del formador, profesor o educador fue introducido en la investigación educativa en esta última década y comprende dos dimensiones:*

- *Eficacia personal como formador.*
- *Eficacia en la enseñanza relacionada con las expectativas del resultado de su trabajo y sus creencias sobre la habilidad de fomentar el aprendizaje.*

*Este sentido de la eficacia del formador influye poderosamente en su automotivación, y del mismo modo, en sus actividades educativas, en el esfuerzo que dedicará a enseñar, y en la persistencia ante las dificultades. Diversos autores aportan datos que permiten concluir que el sentido de eficacia del profesor influye directamente en el rendimiento de las personas que aprenden bajo su tutorización, supervisión o docencia.*

*Sobre la orientación del formador como agente de motivación, no existen dudas en que su conducta determina en gran medida el interés de quien aprende. La orientación del formador, las características que señalan la forma como éste se relaciona con los alumnos y su impacto sobre ellos, es uno de los principales factores que influyen en la motivación intrínseca y en la autoestima de los discentes.*

*En uno de los muchos estudios que se han llevado a cabo sobre el profesor ideal (Villa, 1985), se puso de manifiesto que los tipos de formadores preferidos son aquellos que:*

- Son primordialmente didácticos.*
- Fomentan las relaciones humanas.*
- Están automotivados hacia la enseñanza.*

*Las funciones del docente más valoradas por los alumnos son las que suscitan motivación y se dirigen a la orientación hacia el trabajo.*

*Es importante señalar que esta automotivación de quien enseña es decisiva en el proceso de enseñanza-aprendizaje ya que fomenta la motivación de los discentes sobre todo en dos campos muy importantes para la buena consecución de los aprendizajes. Estos campos son los siguientes:*

- La curiosidad e interés hacia lo que se enseña.*
- La motivación hacia el logro del éxito.*

*De tal forma, la actividad educativa requiere un componente cognitivo-intelectivo y otro afectivo-motivacional, entre otros. El componente afectivo-motivacional es más dinámico y requiere de una actuación adecuada para suscitarlo, potenciarlo y encauzarlo. Estos factores motivacionales y emocionales se consideran relevantes para la figura del educador en todas las fases del proceso didáctico.*

## 6. RESUMEN

*La motivación es una de las condiciones previas para aprender. De nada sirven las técnicas de estudio que garantizan el dominio de la información, si no se consideran también las técnicas motivacionales que alientan a las personas a aprender.*

Las técnicas motivacionales se apoyan en diversas teorías motivacionales. En este caso se ha presentado un modelo motivacional que considera teorías homeostáticas, hedonistas, cognitivistas y humanistas.

Así, el modelo tiene en cuenta diferentes aspectos que provocan la activación de la conducta; la energía psicobiológica, representada por la predisposición del organismo; las estimulaciones del ambiente; los hábitos y la modulación cognitiva.

Estos aspectos generales de la motivación, se complementan con los motivos y estilos diferenciales de las personas que aprenden. No sólo se trata de valorar la importancia diferencial de la motivación de logro, sino que hay que relacionarla con otro tipo de motivaciones tales como la motivación asociativa, la motivación de autorrealización o la motivación de obligación, la motivación intrínseca o extrínseca, de poder o afiliación, etc.

Es más, para una valoración más completa de los aspectos diferenciales, los motivos individuales habría que relacionarlos con el tipo de tarea y el rendimiento, con la modalidad de aprendizaje, con el nivel de aspiración así como, con los rasgos y estilos de personalidad, como son el autoconcepto, las emociones o las aptitudes entre otras variables.

De cualquier manera, de lo que no cabe duda es que una fuente de motivación esencial es partir de las necesidades que demandan las personas.

## ALGUNAS CUESTIONES

- ☛ **¿Cómo afectan mis emociones a mi comportamiento?**
- ☛ **¿Puedo aprender, comunicarme, relacionarme, ... sin motivación?**
- ☛ **¿Qué es lo que más me motiva?**
- ☛ **¿Me regulo por motivación intrínseca o extrínseca?...**

Estaremos, de este modo, más motivados a la realización de cualquier tarea (entre ellas el aprendizaje) si se tienen en cuenta nuestras necesidades.

Como individuos que enseñamos y aprendemos, no podemos olvidar las necesidades de aprendizaje que poseen las personas con las que compartamos conocimientos (tanto conceptuales, como actitudinales o procedimentales). Estas deben ser el punto de inicio de nuestras relaciones formativas. Y estas son, como hemos podido comprobar, el eje sobre el que se desarrolla cualquier acción formativa.

## 7. TERMINOLOGÍA A RECORDAR

Motivación  
 Comportamiento  
 Diferencias individuales  
 Necesidad  
 Tensión  
 Incentivo  
 Energía psicobiológica  
 Ambiente  
 Hábito  
 Relación social  
 Aprendizaje cooperativo  
 Modulación cognitiva  
 Homeostasis  
 Tensión carencial

Impulso  
 Hedonismo  
 Razones adaptativas  
 Cierre incompleto  
 Estímulos  
 Contraste estimular  
 Necesidades  
 Expectativas  
 Autocontrol  
 Motivación intrínseca  
 Motivación extrínseca  
 Egoimplicación  
 Constructivismo  
 Sentido de eficacia  
 Automotivación

## 8. EJERCICIOS DE AUTOCOMPROBACIÓN

Contesta las siguientes cuestiones razonando tu respuesta:

1. ¿Por qué decimos que no todas las personas nos motivamos de la misma manera?
2. Señala alguna necesidad que consideras que, en tu caso particular, te mueve en diversas ocasiones a actuar.
3. ¿Cuál crees que son las principales necesidades que mueven a una persona a aprender? ¿Cuáles te mueven a ti?
4. ¿Qué aspectos consideras esenciales para favorecer el aprendizaje propio o ajeno?
5. Justifica el siguiente enunciado:

*“Entendemos que la diversidad metodológica (uso de diferentes elementos didácticos en el aula, variación de las actividades,...) sirve como un elemento motivador para aprender”.*

6. *¿Qué implicaciones educativas podemos extraer de la teoría hedonista en motivación?*
7. *Reflexiona sobre las necesidades que hacen que te motives a partir de la relación con tus compañeros.*
8. *¿Cuáles son las motivaciones que te impulsan a tener una actitud positiva hacia el seguir aprendiendo?*
9. *¿Consideras que dentro de nuestro grupo de clase todos tenemos las mismas necesidades y expectativas?. Justifica y reflexiona sobre tu respuesta.*
10. *“La automotivación tiene un papel esencial dentro de nuestras conductas”. ¿Es cierta la afirmación?. Justifica este postulado desde la teoría cognitiva.*

## 9. ALGUNAS REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUILAR, M<sup>o</sup> J. (2001). *Cómo animar a un grupo. Técnicas grupales*. CCS. Madrid.
- CÁCERES, M<sup>o</sup>.D. (2003). *Introducción a la comunicación interpersonal*. Síntesis. Madrid.
- CEDEPO. (1997) *Técnicas participativas para la educación*. Humanitas. Buenos Aires.
- FUENTES, P. y otros. (1999) *Técnicas de trabajo individual y de grupo en el aula*. Pirámide. Madrid.
- FRANCIA HERNÁNDEZ, a y otros (1996). *Dinámica y técnicas de grupo*. CCS. Madrid.
- FRITZEN, S. J. (1992) *70 ejercicios prácticos de Dinámica de grupos*. Salterrae. Santander.
- GARRIDO GUTIERREZ, I. (1997). *Psicología de la motivación*. Síntesis Psicológica. Valencia.
- GOLEMAN, D. (1999). *La inteligencia emocional*. Kairos, Barcelona.
- GOLEMAN, D. (2008). *Inteligencia emocional*. Kairós. Barcelona.
- GÓMEZ FERNÁNDEZ, J.M. (1999). *Recursos humanos: Fundamentos del comportamiento humano en las empresas*. Encuentro. Madrid.
- HARTLEY, P. (1999). *Interpersonal communication*. Routledge. Londres.
- HELLER, R. (1999). *¿Cómo motivar?*. Grijalbo. Barcelona.
- HOUGE, L. (2000). *La comunicación un arte que se aprende*. Sal Térrea. Santander.

- ITERNBERG, R.J. Y DEMRMAN, D.K. (1988). *Que es la inteligencia. Enfoque actual de su naturaleza y definición*. Pirámide. Madrid.
- HULL (1986). *Principios de conducta*. Debate. Madrid.
- LYNN, ADELE B. (2001). *50 actividades para desarrollar la inteligencia emocional*. Centro de estudios Ramón Areces. Madrid.
- MCCLELLAND, D. (1961). *The Achieving Society*. Van Nostrand Inc. New York.
- MASLOW, A. (1975). *Motivación y personalidad*. Santiago. Barcelona.
- MASLOW, A. (1999). *La personalidad creadora*. Kairóa, Barcelona.
- MAYOR Y TORTOSA. (1990). *Ámbitos de aplicación de la psicología motivacional*. DDb. Bilbao.
- MORENO MUNGURUZA, F. (1994). *Comunicarse para ser feliz*. CCS. Madrid.
- NICHOLS, M. (1998). *El arte perdido de escuchar*. Urano. Barcelona.
- PUNSET, E. (2008). *Brújula para navegantes emocionales*. Aguilar. Madrid
- REEVE, J. (1994). *Motivación y emoción*. McGraw Hill, Madrid.
- ROCA VILLANUEVA, A. (2007). *Cómo mejorar tus habilidades sociales; programa de asertividad, autoestima e inteligencia emocional*. ACDE: Valencia.
- SAAVEDRA, I. (1998). *Motivación y comunicación en las relaciones laborales*. Pirámide. Madrid.
- SCOUT, M.D. y POWERA, W.G. (1985). *La comunicación interpersonal como necesidad*. Nancea. Madrid.
- Shapiro, L. (2002). *La inteligencia emocional de los niños; una guía para padres y maestros*. Zeta. Barcelona
- RODRÍGUEZ PIEDRABUENA, J.A. (1997). Consideraciones acerca de la motivación en *Capital Humano*, 10 (102), p.p. 37-42.
- TARRÉS, M<sup>o</sup>.L. (2001). *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en investigación social*. Flasco. México.
- TREVITHICK, P. (2002). *Habilidades de comunicación e intervención social*. Nancea. Madrid.
- VALLES ARÁNDIGA, A. (2000). *Inteligencia emocional; aplicaciones educativas*. EOS. Madrid
- VARELA, P. (1998). *La máquina de pensar*. Temas de Hoy. Madrid.
- VILLA, A. (1985). Un modelo de profesos ideal. M.E.C. Madrid.
- VILLANOVA NAVARRO, J. S. (2005). *La inteligencia emocional en adolescentes*. Servicio de publicaciones Universidad de Valladolid. Valladolid.
- WARNER, J. (2008). *Inteligencia emocional. Perfil de competencias; Cuadernos de autodiagnóstico*. Centro de estudios Ramón Areces. Madrid.
- ZACCAGINI, J.L. (2004). *Qué es la inteligencia emocional; la relación entre pensamientos y sentimientos en la vida cotidiana*. Biblioteca Nueva. Madrid.



## CAPÍTULO 3. LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL

M<sup>a</sup> SONSOLES ZAZO RINDADO  
JULIA BELTRÁN GARCÍA  
UXÍA CHAMOSA PRADO  
MIGUEL ÁNGEL REYES LEMOS  
PEPITA CARRETO ALBURQUERQUE  
CATALINA GÓMEZ SÁNCHEZ  
CARMEN FERNÁNDEZ LAMANA

### 1. MARCO TEÓRICO DE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL

## EL AMOR COMO MOTOR DE LA VIDA

Factores que influyen en la  
atracción interpersonal

Según algunos de los principales autores de la Psicología Social podemos entender la atracción interpersonal como un constructo hipotético destinado a expresar una orientación o actitud dirigida hacia otra persona, orientación que se caracteriza por una valoración positiva, es decir, tenden-

cia de un individuo a evaluar positivamente a otra persona. Existen varias teorías para explicarla<sup>4</sup>:

## 1. DEFINICIÓN DE ATRACCIÓN

**“La atracción interpersonal es la tendencia de un individuo a evaluar positivamente a otra persona”.**

### 1.1. Las teorías conductistas

En general, en la teoría conductista se pronostica que será querida aquella persona que proporciona a los demás esas estimulaciones gratificantes, que producirá la atracción interpersonal un sujeto o estímulo que provea a otro vivencias placenteras; es decir, la atracción hacia una persona está en función de las recompensas recibidas de la misma y en relación al número de castigos que se pueden evitar con ella.

### 1.2. Las teorías cognoscitivas

Estas teorías se reducen al ámbito específico de atracción producida por la semejanza, analogía o igualdad cognoscitiva, entre varias personas. Destacamos la teoría del equilibrio de Fritz Heider o la de la comparación de Festinger.

### 1.3. Teorías eclécticas

Estas teorías defiende que como la atracción interpersonal en la vida real no tiene sólo aspectos afectivos, sino también un aspecto cognoscitivo

4 VV.AA. (2002). *Psicología Social. Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos*. McGraw Hill, Madrid. VVAA (2007). *Psicología Social*. McGraw Hill, Madrid.

que supone percepciones, evaluaciones y atribuciones, y un aspecto comportamental o de actuaciones observables entre quienes se aman.

#### 1.4. Teorías afectivas

Realmente hay que decir que no existe ninguna teoría psicosocial que explique la atracción interpersonal en términos de sentimiento y emoción, pero algunos lo han intentado. Como el caso de Sigmund Freud, que para él, el afecto interpersonal, tiene una base universalmente erótica.

## 2. BASES BIOQUÍMICAS DEL AMOR

# 2. EL AMOR

## DEFINICIÓN:

Atracción interpersonal especialmente honda, caracterizada por empatía emocional, afecto intensificado, conducta altruista, disposición a mantener y dar continuidad a la relación en el tiempo, tendencia a excluir relaciones amorosas alternativas que puedan distraer o facilitar la evasión y, por último, el desdelamiento confidencial de la propia interioridad.

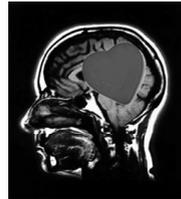
Llegados a esta parte del trabajo, cabría hacerse dos preguntas. La primera sería:

¿Existen bases biológicas que unifiquen en general las conductas afiliativas?

La respuesta a esta cuestión sería que sí. Una de las hormonas más importantes que influyen en las conductas afiliativas es la oxitocina, conocida incluso como la hormona del amor. Esta hormona se localiza en la región del cerebro denominada hipotálamo, donde existen glándulas que la sintetizan y la envían al torrente sanguíneo ocasionando las mariposas en el estóma-

## 2. El Amor

- BASES BIOQUÍMICAS
  - A) Descargas hormonales y neuronales están tras los secretos del amor y la seducción.
  - B) Secreción de dopamina



go, el cosquilleo... todo aquello que para algunos tiene una explicación racional, una conjunción de reacciones químicas.

Esta hormona activa unas zonas e inhibe otras, como la capacidad de juicio. De esto deriva el dicho "esta ciego de amor" "el amor es ciego", puesto que la persona enamorada es incapaz de emitir juicios racionales, de ver defectos en su pareja al estar ésta zona del cerebro inundada por esta hormona. Dicha hormona se libera mediante el contacto físico, tanto en humanos como en animales.

La segunda pregunta que habría que hacerse es ¿el amor es para toda la vida?

La respuesta según esta concepción sería que no.

Según este enfoque el amor tendría fecha de caducidad. Los efectos del amor y de la pasión no duran más de cuatro años, mientras que la presencia de esta hormona en el cerebro tan solo un par de meses. Pasado ese tiempo, el cerebro vuelve a la normalidad.

### 3.1. FACTORES DETERMINANTES DE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL<sup>5</sup>

Otro de los puntos clave de nuestro trabajo serían los factores que determinan la atracción interpersonal.

Para que una relación de atracción llegue a desencadenarse ejercerán influencia multitud de factores que pueden facilitar el desarrollo de la misma o bien dificultarlo.

La atracción como actitud tiene tres componentes: el componente cognitivo, el componente afectivo y el componente conductual.

## 2. EL AMOR

### FACTORES

- a) Situacionales**  
 Proximidad física, Frecuencia de interacción, Interacción anticipada, Insuficiencia espacio temporal
- b) Rasgos físicos**  
 Aspecto físico  
 Comunicación no verbal
- c) Rasgos psíquico**  
 Semejanza  
 Complementariedad de necesidades  
 La reciprocidad

### 4. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU RELACIÓN DIRECTA CON LA RELACIÓN SOCIAL

Una vez propuestos a grandes rasgos los factores que intervienen en la atracción interpersonal, este pequeño trabajo de investigación pretende centrarse de una manera un tanto más exhaustiva en el factor de lo físico, de lo no verbal. Es difícil resumir aquí la gran cantidad de bibliografía relacionada con la comunicación no verbal y su relación directa con la relación

5 Pastor Ramos, G. (1994). *Conducta interpersonal: Ensayo de psicología social sistemática*. Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca.  
 Martín Salgado, L (2004). *Marketing político. Arte y ciencia de la persuasión en democracia*. Paidós Comunicación. Barcelona

social. Ahora bien, a partir de varios estudios hemos de destacar los siguientes elementos que forman parte de la comunicación no verbal<sup>6</sup>

#### 4.1. Entonación y paralingüísticos

Podemos definir el paralenguaje como los aspectos comunicativos no estructurados en el lenguaje pero que acompañan al mensaje verbal. Dentro de aquí, podemos añadir los rasgos personales de la voz, el timbre, la resonancia, la intensidad o volumen, el tempo o velocidad a la hora de hablar y el tono. El paralenguaje determina en cierta manera la atracción personal. Así, podemos decir que una persona con un volumen de voz bastante bajo, una velocidad a la hora de hablar muy rápida y una forma de entonar bastante monótona suele atraer menos que una persona que habla en un tono de voz más bien alto, con pausas entre palabras y variación de entonación según lo que se cuenta. Como vemos, se puede atraer no sólo con lo que se dice, sino con el cómo se dice.

#### 4.2. Kinésica

Lejos de entrar en debates académicos sobre definiciones y consensos sobre conceptos, simplemente se debe hacer mención a que la ciencia que estudia los movimientos del cuerpo como formas de comunicación no verbal es la Kinésica.. Podemos, a través de un movimiento, comunicar mucho, sin necesidad de utilizar palabras. Tal es así, que se calcula que existen más de 70.000 modos de comunicarse a través del cuerpo, clasificados de la siguiente forma, según Mark. L. Knapp<sup>7</sup>:

##### Emblemas:

Son actos no verbales que admiten una transposición oral directa. Hay gestos que se utilizan para decir "paz" u "OK".

##### Ilustradores:

Movimientos que acentúan o enfatizan una palabra o una frase. Son utilizados para ayudar a la comunicación, de manera muchas veces inconsciente.

6 Davis, F. (1994). *La comunicación no verbal*. Alianza, Madrid.

Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Istmo, Madrid.

7 Knapp, M. (1998). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Paidós, Barcelona.

### Muestras de afecto:

Configuraciones faciales que expresan estados afectivos. En este sentido, podemos decir que es la comunicación, a partir de la expresión de nuestra cara.

### Reguladores:

Movimientos que mantienen y regulan de cabo a rabo la naturaleza del hablar y el escuchar entre dos o más sujetos interactuantes. Son gestos, en definitiva, que regulan el principio y fin de una intervención en una conversación. Por ejemplo, tal como recuerda Knapp<sup>8</sup>: “Las cabezadas en rápida sucesión pueden indicar el mensaje de dése prisa y termine”. Incluso, las personas que tratan de poner término a una conversación suelen disminuir el contacto visual con su interlocutor. Por eso, no sería difícil concluir que los reguladores, en cuanto a que regulan una conversación, pueden ser también factor indispensable a la hora de determinar la atracción: si una persona hace este tipo de gestos, mientras hablamos con ella, posiblemente nuestra atracción disminuya, pues empezaremos a sentirnos incómodos con su prisa, con sus ganas de acabar la conversación.

### Adaptadores:

Movimientos que se desarrollan para satisfacer necesidad, cumplir acciones, dominar emociones, desarrollar contactos sociales... Puede ser desde taparse los ojos para mostrar que estamos avergonzados por algo hasta utilizar un juego de piernas para atraer.

## 4.3. Proxémica

De nuevo, dejamos a un lado el debate terminológico para referirnos a esta parte de la comunicación no verbal, entendida como estudio del uso y percepción del espacio social y personal. Toda relación humana se establece en un contexto espacial, que juega también como elemento fundamental de la comunicación. Una mesa para ocho personas en las que solamente hay dos sentadas favorece menos la atracción y la comunicación que una mesa para dos personas donde hay dos sentadas, por ejemplo. La proximidad física entre individuos determina la atracción: una persona que mantiene una distancia grande con su interlocutor atraerá menos que aquel que muestra una distancia prudente. Lo mismo ocurre si la distancia es muy corta: esto, dependiendo del contexto, puede generar rechazo.

8 Knapp, M. (1998). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Paidós, Barcelona.

Artefactos:

Se denominan así a todos los objetos que forman parte de la presencia personal: ropa, uniformes, perfumes, maquillajes, etc. Y sobre todo, los objetos que identifican la profesión o cualquier social real o imaginario.

Dentro de los artefactos, podemos centrarnos en los siguientes:

*El vestido:*

Constituye uno de los elementos más ostentosos de la apariencia física. Vestirse, según María Dolores Cáceres<sup>9</sup>, "es ponerse el disfraz de ciudadano y adaptarse a las normas de la sociedad". Según esta autora, con la vestimenta nos protegemos de las inclemencias del tiempo y psicológicas (contra el pudor), nos adornamos e indicamos nuestro estatus, nuestra edad, nuestro sexo, nuestra personalidad, etc. Nos hace pertenecer a un determinado grupo, por lo que con la vestimenta podemos sentirnos atraídos por alguien. Por ejemplo, una persona vestida como un médico llega a una reunión donde hay un grupo vestido también como él, pero otro vestido como jueces. Sin intermediar palabra, ¿a qué grupo se dirigiría? Posiblemente al de los médicos. La ropa nos hace sentirnos parte de una grupo, y nos sentimos atraídos por quienes visten como nosotros, antes que aquellos que visten radicalmente diferentes a nuestra forma.

*El olor:*

Se puede analizar el amor desde dos perspectivas: por un lado, como un elemento biológico. Como nos recuerda María Dolores Cáceres<sup>10</sup>, los humanos, como humanos, utilizan el olor "para diferenciar unos individuos de otros". Además, "favorece la reproducción al ser un componente importante de la atracción sexual". Desde una perspectiva social, "la utilización de fragancias siempre se ha llevado a cabo, eminentemente, con finalidad de reclamo sexual". Y es que, "resulta indiscutible que el uso de perfumes desempeña un papel importante en la formación de la primera impresión acerca de una persona".

*Objetos:*

Sin duda, el uso de un objeto puede atraer enormemente a otra persona. La forma de coger una copa en una discoteca, el tipo de bolígrafo o pluma que utilizemos. Podríamos profundizar en esta área de conocimiento, pero para evitar extensiones exageradas, simplemente señalar que el uso de un determinado objeto puede ser una fórmula más para atraer a otra persona.

9 Cáceres, M<sup>o</sup> D. (2003). *Introducción a la comunicación interpersonal*. Síntesis, Madrid.

10 *Ibíd*em

El maquillaje:

Cada cultura le da a acto de maquillarse, un significado propio. Con cada maquillaje que el hombre se realiza, está adoptando una posición frente a la sociedad en la que vive, está jugando uno o varios roles, que a su vez, muchos de ellos se enmarcan dentro de determinados parámetros (de tiempo, de lugar, de espacio.). Cada maquillaje encierra una serie de significados que son compartidos por todos o por algunos miembros del grupo humano al que pertenece ese individuo. Algunos maquillajes son aceptados y comprendidos por todo el mundo, otros se reducen a una creencia o religión, otros a un grupo o movimiento, otros a una profesión, otros a un arte personal<sup>11</sup>.

## **El Maquillaje, como factor de atracción**

- **El maquillaje es algo que va unido al ser humano, con funciones muy diferentes según las diferentes culturas y épocas. Entre otras posibilidades, el maquillaje nos puede servir para manifestar un estado de ánimo**

11 <http://www.geocities.com/maquillate/cultura/html>

## 5. UN EJEMPLO CONCRETO DE COMUNICACIÓN NO VERBAL; EL USO DEL ABANICO <sup>12</sup>

### El Lenguaje del Abanico

- El abanico en épocas pasadas tenía una utilidad social importante, era un elemento clave en el lenguaje del amor. Actualmente ha caído en desuso.



## 6. EFECTOS SECUNDARIOS DEL AMOR

### Felicidad:

Aquellos que tienen amigos, pareja, novio...son más felices. Las razones de esto son el poder innato de las sonrisas para activar el centro del placer, los beneficios del autoestima, la necesidad de ser amado, la de compañía, la de hacer cosas juntos...

### Salud mental:

El contar con una buena red de apoyo social eleva la autoestima y la confianza en uno mismo, generando un afecto positivo y suprimiendo así, la depresión y la ansiedad, las tensiones externas pueden percibirse como menos estresantes.

12 [www.protocolo.org/gest\\_web/proto\\_Seccion.pl?rfid=140&arefid=213&opt=Menu&id=89](http://www.protocolo.org/gest_web/proto_Seccion.pl?rfid=140&arefid=213&opt=Menu&id=89)  
[www.robertexto.com/archivo10/relac\\_intimas.htm](http://www.robertexto.com/archivo10/relac_intimas.htm)  
[usuarios.lycos.es/kasbah01/12\\_kasbah/12\\_educacion\\_atrac\\_interpersonal.htm](http://usuarios.lycos.es/kasbah01/12_kasbah/12_educacion_atrac_interpersonal.htm)  
[www.educasexo.com/otros/el-atractivo-fisico-en-la-seducion.html](http://www.educasexo.com/otros/el-atractivo-fisico-en-la-seducion.html)  
[www.estoyenamorado.com](http://www.estoyenamorado.com)

## Salud física:

Los que tienen buenas relaciones son capaces de hacer frente al estrés buscando ayuda y apoyo social, por lo que tendrán menos probabilidades de coger resfriados, gripes etc. ya que están inmunológicamente preparados para luchar contra factores estresantes que de no ser frenados acarrearían daños en nuestra salud...<sup>13</sup>

## 7. CARTA DE AMOR

*"Fue amor a primera vista, a segunda vista, a cualquier vista...*

*Era un día cualquiera, de un mes cualquiera, de un año cualquiera y en un momento sin importancia cuando, una sensación inexplorada para mí empezó a hacerse dueña de mi cuerpo. Las manos me sudaban, el corazón me latía a ritmos agigantados, las pupilas se me dilataron y una fuerte voz hizo un gran eco en mi cabeza: ¿será ella la mujer de mi vida?*

*Me hacía preguntas y empezaba a comprender que después de tanto tiempo por fin ocurría algo que no sólo quedaba en la opaca rutina sino, mejor aún, lograba infundirme una súbita cuota de alegría, y otorgaba inusitado vigor a mi cuerpo, vitalidad y deseo.*

*¿Qué me pasaba?*

*Por fin empezaba a comprender todas aquellas teorías que había estudiado vagamente en las que, importantes catedráticos apasionados con los modelos motivacionales asociados a la consecución de objetivos y en la activación de determinadas zonas del cerebro a partir de la producción de dopamina, Norepinefrina, Feniltelamina, Serotonina y Oxitocina, nos mostraban como el amor romántico es más un impulso fisiológico que emoción, una necesidad del ser humano.*

*¿Había sido atravesado por las flechas de Cupido o debía acudir a un médico que me solventara el entumecimiento, los hormigueos, los temblores, las palpitaciones y las dificultades de atención?*

*Suave, lentamente, cada vez que ella estaba presente llevaba a cabo una ceremonia en la que cada gesto parecía destinado a otorgarle mayor interés y atractivo. Su orientación directa hacia mí me infundaba una gran actitud positiva.*

*Tal era mi insimismamiento que la intensidad de lo que poco a poco conseguí catalogar como amor romántico, empezaba a distorsionar mi objetividad y me posicionaba fuera del control racional.*

*Como Calisto enamorado de Melibea, deseaba que una imprevista celestina se cruzase por nuestros caminos, quizá no personificada en una anciana, pero si en forma de oportunidad.*

*Estaba provista de tal belleza que más que la ausencia de defectos destacaba su simetría y tal era su perfección que hasta parecía ser la duplica de un David de Miguel Ángel. Sus labios y ojos grandes parecían invitarme a asomarme al edén.*

*Ese mes cualquiera bien pudo ser primavera, pues bien recuerdo las altas temperaturas y la liviandad de sus ropas, su fresca fragancia que me hizo suspirar y volver mi mirada hacia ella cuando hubo pasado tras de mi, como si de una veleta movida por el viento se tratara.*

*Solo cuando deje de buscar el norte, cuando deje de buscar al amor, el me encontró a mí.*

*Otros caen en el error de seguir intentando explicar el por qué del amor con amplias y complejas teorías, en su mayoría contradictorias, pero si hay algo que aprendí un día cualquiera, de un mes cualquiera, de un año cualquiera y en un momento sin importancia es que en el enamoramiento no se razona, sino simplemente se vive, se siente..."*

Julia Beltrán García

## 8. DINÁMICA A REALIZAR CON EL GRUPO CLASE

- *¿Qué tipo de amor puedes ver en los materiales presentados?*
- *¿Qué tipos de elementos de comunicación no verbal influyen en la atracción que ves?*

Objetivo: diferenciar a partir de varios materiales los diferentes tipos de amor existentes. Además, analizar los elementos de la comunicación no verbal que favorecen o dificultan la atracción analizada.

## 2. EL AMOR

### TIPOS

- Amor sentimental, romántico.
- Amor fraternal.
- Amor por los animales.
- Amor por los amigos.
- Amor a todas las personas.
- Amor por el deporte.
- amor a un Dios o una deidad.(devoción)
- Amor altruista.
- Amor por un hobbie.
- Amor sexual.

### 8.1. Materiales utilizados

#### Platero y yo (Juan Ramón Jiménez)

*“Platero es pequeño, peludo, suave; tan blando por fuera, que se diría todo de algodón, que no lleva huesos. Sólo los espejos de azabache de sus ojos son duros cual dos escarabajos de cristal negro.*

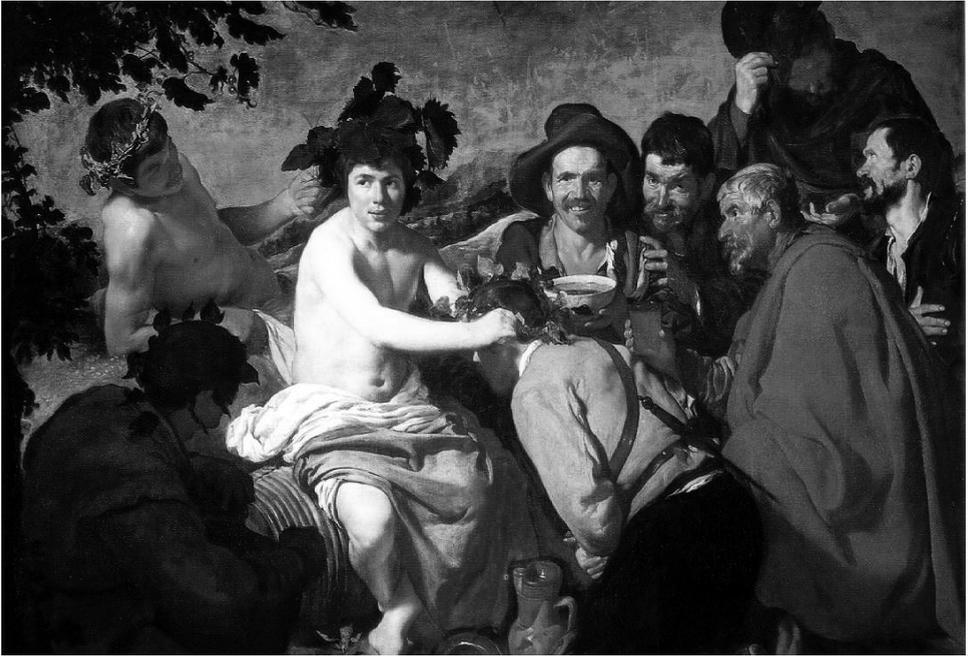
*Lo dejo suelto y se va al prado, y acaricia tibiamente con su hocico, rozándolas apenas, las florecillas rosas, celestes y gualdas... Lo llamo dulcemente: “¿Platero?”, y viene a mí con un trotecillo alegre que parece que se ríe, en no sé qué cascabeleo ideal...*

*Come cuanto le doy. Le gustan las naranjas mandarinas, las uvas moscateles, todas de ámbar; los higos morados, con su cristalina gotita de miel...*

*Es tierno y mimoso igual que un niño, que una niña...; pero fuerte y seco por dentro, como de piedra...”*

#### Quiero (Jorge Bucal)

*“Quiero que me oigas, sin juzgarme.  
 Quiero que opines, sin aconsejarme.  
 Quiero que confíes en mí, sin exigirme.  
 Quiero que me ayudes, sin intentar decidir por mí.  
 Quiero que me cuides, sin anularme.  
 Quiero que me mires, sin proyectar tus cosas en mí.  
 Quiero que me abracés, sin asfixiarme.  
 Quiero que me animes, sin empujarme.  
 Quiero que me sostengas, sin hacerte cargo de mí.  
 Quiero que me protejas, sin mentiras.  
 Quiero que te acerques, sin invadirme.  
 Quiero que conozcas las cosas mías que más te disgusten,  
 que las aceptes y no pretendas cambiarlas.  
 Quiero que sepas, que hoy puedes contar conmigo.  
 Sin condiciones”*



Triunfo de Baco (Velázquez)



Lamento sobre Cristo Muerto (Giotto):



Foto de madre e hijo



Foto de un jugador de fútbol

## 8.2. *Una práctica concreta; Comentario grupal de la foto de Lamento sobre Cristo Muerto (Giotto)*

### – Tipo de amor

Este cuadro puede interpretarse desde dos tipos de amor: así, por un lado, podemos decir que estamos ante el amor a una deidad. Evidentemente, y fijándonos en el contexto social en el que se pinta, la obra de Giotto pretende mostrar el alcance que supone la figura de Cristo muerto. Las aureolas que rodean las cabezas de los protagonistas, así como la forma en la que surcan el cielo los ángeles, transmiten la trascendencia de lo humano.

Sin embargo, no podemos negar que hay un elemento muy fuerte materno filial. Cabe recordar que el peso visual de la obra recae en la figura del propio Cristo fallecido. Y éste está sostenido por los brazos de la Virgen. Más allá de lo trascendental de la obra, no es difícil concluir que Giotto nos muestra el sufrimiento de una madre ante la muerte de un hijo. Responde esto a la finalidad del autor: quiere emocionar, y para ello, recurre a los elementos más básicos de los humanos, pese a que se trate del mismísimo hijo de Dios.

### – Elementos:

#### a) VOZ:

El sonido que impera en el ambiente es el del llanto, que es lo único que rompe un triste silencio. Los sollozos se mezclan con los susurros. La madre le podría estar diciendo al hijo: “¿Por qué te vas de este mundo?”. Los ángeles parecen llorar desconsoladamente. Sin embargo el silencio ante la desgracia es lo que predomina en la obra.

#### b) MOVIMIENTOS Y GESTOS:

- Todos los gestos y todas las posturas están dirigidas hacia el peso visual de la imagen: el propio cadáver de Cristo.
- Los ángeles se muestran inquietos: con las diferentes formas de colocar sus brazos el autor nos quiere mostrar el movimiento y el revoloteo continuo.
- Todos los que, de una manera u otra, están tocando el cuerpo de Cristo lo hacen de manera afectiva: muestran, con sus gestos, el cariño que sienten hacia él.
- La mayoría de los personajes están inclinados: se expresa así la alabanza que sienten hacia un dios.
- Los rostros muestran mucho dolor, pena y tristeza.

- En la parte inferior derecha, uno de los hombres tiene las manos cruzadas: quizás esto transmita resignación, "ante la muerte, no hay nada que hacer", podría decirnos su autor.
- c) ESPACIO FÍSICO
- Existe dos planos: por un lado, el fondo es oscuro, donde es posible ver un paisaje, aunque a duras penas. Con ello, el autor nos transmite la tristeza: lo oscuro siempre ha generado desconfianza, temor... Acaba de morir el hijo de dios, y el mundo ha sido invadido por la oscuridad, es decir, por la incertidumbre y la tristeza. Sin embargo el plano principal está lleno de luz, pero una luz agresiva. ¿El motivo? El autor quiere mostrar que Jesús, aunque muerto, es luz de vida, una luz que se está apagando, tal como lo hacen los colores del cuadro.
  - Se ve un árbol sin hojas: un árbol sin vida, que transmite muerte.
  - Es característica la gran proximidad física que hay entre los protagonistas de la obra. Es una atracción interpersonal de todos ellos hacia Cristo. Esto nos muestra el grado de confianza que hay entre ellos, y las ganas de apoyo mutuo ante un momento tan trágico.
  - Todo esto nos lleva a pensar que existe una gran semejanza de actitudes entre los personajes de la obra. Y es que entre todos ellos comparten valores, sentimientos, etc. ante una misma traumática situación.
- d) ARTEFACTOS
- ROPA: todos llevan una vestimenta similar, combinando unos mismos colores, excepto Cristo, que está con el torso desnudo. Con ello el autor está haciendo más humano si cabe la figura del propio Cristo. Y la indefensión ante la muerte. Aunque suene evidente, las ropas reflejan la época en la que está centrada la obra: el siglo I. Además, cabe señalar que la muchedumbre tiene cubierta toda la cabeza, mientras que los santos no la tienen. La cabeza descubierta muestra más proximidad, mientras que la cubierta nos revela el posicionamiento de la persona en el segundo plano.
  - OBJETOS: como objeto más destacado, se encuentra la aureola. Pintando sobre la cabeza de algunos personajes este objeto, el autor nos indica el grado trascendental de ellos, pues son santos o ángeles, seres, en definitiva, divinos.



## CAPÍTULO 4. JUGANDO A SER FELICES

M<sup>ª</sup> PAZ MACÍAS RODRÍGUEZ  
TERESA MARTÍN MARTÍN  
JUANA REIZ GARCÍA  
VIRGINIA MARCOS RUIZ  
BEGOÑA CALVO PORCEL  
ALBA VÁZQUEZ PÉREZ

### 1. INTRODUCCIÓN

Mediante la elaboración de este trabajo, nuestro principal objetivo es demostrar mediante argumentos y casos prácticos, los beneficios de la risa. Entendemos que su práctica es beneficiosa para la salud de las personas y terapéutica para superar o mejorar el estado de ánimo de aquellos individuos que se encuentran en situaciones críticas, véase personas enfermas, deprimidas o que se encuentran en medio de una guerra. En cuanto a los casos prácticos, nos centraremos, sobre todo, en las aplicaciones de la risa en los niños.

En cuanto a la exposición en clase, abordaremos el tema desde una perspectiva teórica en un primer lugar. Posteriormente llevaremos a cabo la elaboración de un ejercicio con todos los alumnos, con el que pretendemos demostrar que la risa funciona como elemento de cohesión de grupo y como catalizador del bienestar personal. Asimismo, comentaremos un video de la organización no gubernamental "Payasos sin fronteras" y, por último, expondremos de forma resumida nuestras impresiones y reflexiones sobre el tema.

## 2. APROXIMACIÓN TEÓRICA DEL HUMOR

En este punto, realizaremos una aproximación teórica al concepto del humor. Según diversos autores y, como recoge David García Walker<sup>14</sup> existen diferentes tipos de humor. Por un lado está el humor que implica un hecho imprevisto, es decir, algo que acontece fuera de lo normal. Por ejemplo si vamos a comprar al supermercado y a la vuelta, mientras vamos pensando en llegar a casa y recoger lo que hemos comprado, se nos rompe una bolsa y los productos se nos derraman por el suelo. Puede que nos enfademos en un primer momento, pero más tarde lo recordaremos y nos reiremos. E ahí otro tipo de humor; si el objeto somos nosotros, sólo encontraremos la situación como algo jocosos si la acción está terminada y siempre que haya una cierta distancia. Es decir, en el momento en el que se nos rompe la bolsa no nos hace ninguna gracia, pero después de dos horas, cuando se lo contemos a un amigo nos reiremos con él al recordarlo. Otro tipo de humor muy diferente a los anteriores es el que "no procede". Es decir, si estamos en medio de un funeral reírse a carcajadas no es lo más indicado y, sin embargo, a veces, el hecho de que no sea lo más adecuado, propicia el hecho de que nos riamos de forma compulsiva. El humor, sea del tipo que sea, se halla en la mente de quien lo percibe. Y es que, ante una misma situación, hay individuos que se ríen a carcajadas y otras personas que no le encuentran la gracia por ninguna parte.

Al igual que podemos citar varios tipos de humor, existen muchos tipos de risa. No obstante, este trabajo se centra en la risa como consecuencia del humor. Y recalcamos el concepto de risa y no de sonrisa, ya que, como detallaremos en otro apartado, una difiere bastante de la otra tanto cuantitativa como cualitativamente.

Edward de Bono<sup>15</sup> clasifica las actividades del cerebro humano en pasivas y activas, siendo el humor una característica que se engloba dentro de las de tipo activo. Siendo un proceso que activa nuestro cerebro en su totalidad, es fácil plantearse la posibilidad de que pueda ser beneficioso para la salud.

El primer autor en escribir sobre las propiedades terapéuticas del humor fue el maestro de cirugía Henry de Mondeville, que recomendaba a sus pacientes fomentar las emociones positivas y rechazar toda situación de estrés para acelerar y enfatizar el proceso de curación. Sin embargo no fue hasta

14 García Walker, D. (2002). *Los efectos terapéuticos del humor*. Sirio, S.A. Málaga.

15 De Bono, E. (2007). *Seis sombreros para pensar*. Paidós, Barcelona  
<http://www.Eduarddebono.com/es/concept2.htm>.

1979, cuando se realizó la primera demostración de las propiedades terapéuticas del humor. El pionero en cuestión fue el redactor jefe de la Revista Saturday Review, Norman Cousins, que tras pasar un tiempo en Europa, regresó con una enfermedad degenerativa que le producía unos dolores insoportables que le tenían postrado en la cama de un hospital. Tras varios días sin poder moverse, Cousins reflexionó sobre su estancia en Europa y recordó que había sido una época muy dura para él, marcada por emociones negativas y mucho estrés. Por ello, llegó a pensar que ese podría haber sido el motivo de su enfermedad y, de ser así, de forma inversamente proporcional, la risa y el humor podrían ayudarle a recuperarse. Los médicos, por su parte, lo daban todo por perdido. No obstante, el paciente solicitó que le pudiesen en su habitación dos horas al día de programas de humor y películas de comedia. Sorprendentemente, Cousins no tardó en comenzar a mejorar y, entonces, decidió trasladarse a la cama de un hotel, donde se sometía a jornadas maratónicas de humor y risa. Al final, el paciente, mejoró hasta tal punto que se recuperó completamente de su enfermedad.

Por otro lado, aludiremos al humor y a la risa como aspectos que benefician las relaciones interpersonales. Para comenzar, recurriremos a la afirmación popular que señala que la risa es la distancia más corta entre dos personas. Y es que, el humor es un elemento que estrecha la relación entre los individuos y favorece la comunicación entre los mismos. Cabe deducir que la risa y el humor son dos fórmulas muy eficaces para conseguir un mayor rendimiento a la hora de realizar cualquier actividad, bien sea laboral, física, creativa, etc. En lo que se refiere a la segregación de endorfinas, aún no existen experimentos que constaten nada. No obstante, si reflexionamos un poco, no parece difícil relacionar la risa y el humor con dicha producción de endorfinas. Pongámonos en el caso de que estamos realizando cualquier actividad física, por ejemplo, una clase de aeróbic. Independientemente de que al inicio estemos tristes o con un bajo estado de ánimo, al finalizar la clase nos encontramos mucho más animados y eufóricos, fruto de la liberación de endorfinas. Pensemos ahora en un día cualquiera, nos hemos levantado algo deprimidos y acudimos a nuestro lugar de trabajo con muy poca motivación. Al llegar, nos ocurre una situación que nos hace reír a carcajadas con los compañeros, ¿no sentimos entonces una euforia similar a la que sentíamos al realizar la actividad física? A nuestro parecer, en mayor o menor medida, cuando nos reímos liberamos endorfinas.

Por último queremos hacer una aproximación a los consejos que aportan los expertos a la hora de fomentar la risa y el humor. David García Walker<sup>16</sup> apuesta por rodearnos de gente que nos haga reír, ser optimistas y sacarle el lado divertido y gracioso a todo lo que nos ocurre en el día y contactar con nuestro “payaso interior”, entre otros. Nosotros recomendamos, a parte de estos consejos, que la persona reflexione sobre lo que realmente le hace reír y se esfuerce por fomentarlo. Asimismo, algo muy eficaz es buscar en nuestro interior al niño que llevamos dentro y dejarlo salir de vez en cuando para que nos haga la vida un poco más divertida.

### 3. APROXIMACIÓN CIENTÍFICA DE LA RISA

Recuerdo que una vez me dijeron: “Tienes que escoger la palabra más bonita del mundo y explicar el porqué de dicha elección.”

¿Alguna vez nos hemos parado a pensar cuál es esa palabra? Cada uno de nosotros imagina un concepto diferente que, en la mayoría de los casos, no coincide con la concepción que el compañero, amigo, vecino, tiene de dicha palabra. Pues bien, la mía fue “SONRISA”. Y el porqué lo expliqué bajo la pregunta: ¿Hay algo más bonito que una sonrisa?

*No cuesta nada una sonrisa pero vale mucho. Enriquece a quién la recibe sin empobrece a quién la da. Dura sólo un instante, pero el recuerdo de esa sonrisa dura para siempre.*

*Nadie es tan rico que puede vivir sin ella, ni tan pobre que no la merezca. Es la señal externa de la amistad profunda.*

*Una sonrisa alivia el cansancio. Da fuerzas al alma, y es consuelo en la tristeza. Una sonrisa puede ser un tesoro desde el momento que se da.*

*Si crees que a tí la sonrisa no te aporta nada, se generoso y da una de las tuyas, porque nadie tiene tanta necesidad de una sonrisa como quién no sabe recibir.*

*Una sonrisa cuesta menos que la electricidad y da más luz.*

*La sonrisa es el idioma universal.*

*Hay sonrisas que no son de felicidad, sino de un modo de llorar con bondad<sup>17</sup>.*

16 García Walker, D. (2002). *Los efectos terapéuticos del humor*. Sirio, S.A., Málaga.

17 Gabriela Mistral

La sonrisa puede desencadenar en la risa, pues están íntimamente relacionadas. Pero veamos, el acto de reír o sonreír, ¿tiene un valor terapéutico?

Cuando reímos abrimos una puerta en la que la relajación, la capacidad de amar y de sentir, cohabitan en una habitación. Es una puerta que nos conduce directamente hacia el éxtasis, favoreciendo la producción de sustancias bioquímicas llamadas dopamina, serotonina y adrenalina. Para entendernos mejor, lo que estas sustancias hacen es elevar el estado de ánimo, proporcionarnos un efecto calmante y analgésico y permitirnos estar más despiertos y receptivos, más creativos.

Además de esta reacción física, sonreír y reír provocan una serie de consecuencias psicológicas: conseguimos evitar una realidad percibida como negativa, exteriorizamos sentimientos y emociones, disminuimos el estrés, favorecemos el sueño, disminuimos el grado de angustia y depresión, y facilitamos situaciones sociales. Y todo ello con la risa.

Así como la sonrisa conlleva a la risa, muchas veces necesitamos de técnicas que nos dispongan física, psicológica y emocionalmente para la risa. Esto se consigue mediante una disciplina grupal denominada risoterapia.

Bien sea con técnicas de risoterapia o bien por motivos propios, creo que no cabe duda de que la risa es un instrumento que hemos de llevar en nuestro bolsillo a todas partes y que, además, hemos de utilizar más que a nuestro reloj de muñeca.

#### 4. RISA Y SONRISA

En primer lugar, diremos que la risa es una plaga positiva que crea una alta dependencia: cuando alguien empieza es muy difícil parar.

Es una fórmula eficaz para eliminar emociones y pensamientos negativos. Por otra parte, es imposible reír y pensar al mismo tiempo, por lo que la risa ayuda a curar las enfermedades psicosomáticas.

El pequeño Larouse define la risa como el movimiento de la boca y del rostro que denota alegría. Pero reír es mucho más que eso. Para empezar es una modalidad exclusiva del ser humano. Los animales juegan, se divierten, pero no se ríen. Ningún otro animal posee el beneficio de la risa. Es una medicina gratuita y natural. Una hermosa puerta para abrirnos a la comunicación con los demás, a la relajación, al bienestar completo físico, psíquico y emocional. La risa surge de forma espontánea de la interioridad, es decir, cuando nos sentimos bien y a gusto con nosotros mismos y aflora a la cara, a los labios, a los gestos y a la aceptación de todos los que estén a nuestro lado.

Asimismo, es transportable. Es decir, una persona alegre y positiva transmite a los demás su posición optimista ante la vida y hace a los demás partícipes de su alegría.

Cabe destacar la capacidad que tiene la risa para contagiar a los demás, tanto es así que al reírnos, mejoraremos el estado de ánimo de cualquiera que esté a nuestro alrededor.

Por último, estimamos relevante para nuestro estudio, hacer una breve descripción de las que son capaces de reírse fácilmente en contraposición a las personas que no se ríen con facilidad. Para ello, consideramos muy acertada la aproximación del autor Miguel Ángel Rodríguez Idígoras, que en su obra *El valor terapéutico del humor*, lo define de la siguiente manera: *“Las personas con capacidad para reírse, que tienen la risa fácil, a menudo son definidas con un rosario de calificativos positivos: divertido, ameno, extrovertido, agradable, dicharachero, abierto, etc”*. Sin embargo la definición de la persona que no se ríe es sumamente negativa: antipático, huraño, esquivo *“ese, tiene un carácter avinagrado, no hay quien lo aguante”*<sup>18</sup>.

## 5. RISOTERAPIA<sup>19</sup>

### 5.1. Origen y evolución

Aunque ahora es un concepto generalizado y conocido, no siempre ha sido así. Es un término relativamente reciente en nuestra sociedad.

Sin embargo, muchas son las sociedades y civilizaciones que a lo largo del paso del tiempo han tomado la risa como una fuente de poder terapéutico.

Los comienzos u orígenes de la risoterapia se remontan a los pueblos de Norteamérica (tribu de ojibway), la Medicina Tradicional China y a la India, donde la gente acostumbra a acudir a las plazas públicas para reírse.

También en la cultura occidental, en el siglo XIV, la risoterapia se practicaba para paliar la melancolía, evitar la ira y para cicatrizar las heridas.

En el siglo XVIII, Kant asociaba la risoterapia con el bienestar y la salud y para Freud reírse significaba liberar a la persona de la energía negativa (algo que se ha demostrado científicamente)

18 Rodríguez Idígoras, A. (2002). *El Valor terapéutico del humor*. Desclee de Brouwer, S.A., Bilbao.

19 <http://www.papelesdelpsicologo.es/>, Vol. 27 – 2006, Enero – Abril.

Sin lugar a dudas la popularidad actual de la risoterapia se le debe al escritor y periodista Norman Cousins como ya hemos señalado.

Destaca también la existencia de ciertas organizaciones y asociaciones en distintas comunidades autónomas de España, en las que se toma como protagonista la risa para ayudar a la curación de las personas, por ejemplo la que resaltaremos más adelante: "Payasos sin fronteras".

### 5.2. ¿Qué es la risoterapia?

La risoterapia es una forma de aprender a ver las cosas de manera positiva y así sacar más partido a la vida, a la relación con los demás y por supuesto una forma de potenciar la curación y la salud a través de la risa.

Existen distintos tipos de risa, los cuales favorecen diversas cosas y distintas fases entra las que cabe mencionar:

- Fase de calentamiento. Sirve para que se conozcan los asistentes, que se presenten... crear un clima positivo y apropiado para continuar con las técnicas.
- Fase dinámica. Se trata de llevar a cabo juegos de risa y respiración.
- Fase de desarrollo. Esta sería la risoterapia como tal, se trata de realizar técnicas para despertar los sentidos y ayudar a la resolución de conflictos de la vida cotidiana.
- Fase de despedida. Se trata de concluir la risoterapia con juegos de despedida.

Algunas de las técnicas que se dan en la risoterapia son:

- Dinámicas de conocimiento y saludos. Se trata de dinámicas de presentación que hará que la gente se conozca para después desarrollar el resto de actividades sin que exista vergüenza o cualquier otro reticente.
- Dinámicas de calentamiento. Se trata de una dinámica para explorar, conocer y practicar la expresión corporal.
- Dinámicas de movimiento, distensión y contacto. Se trata de realizar prácticas en grupo, apoyándose en el baile y la música.
- Dinámicas de confianza y cooperación. Consiste en trabajar en grupos o por parejas apoyándose en la interpretación.
- Dinámica de afirmación. Se trata de conseguir que los asistentes aporten información, cuenten y comenten lo que han sido capaces de realizar en los últimos días.

- Dinámica de relajación. Se trata de llevar a cabo técnicas de relajación grupal.

## 6. EL HUMOR EN TIEMPOS DE GUERRA: PAYASOS SIN FRONTERAS

Según Weaber<sup>20</sup>, cuando hablamos de víctimas de alguna catástrofe como las guerras, no nos referimos a personas diferentes al resto; sino a miembros de un entorno físico y social desbaratado que han de afrontar la realidad desde una nueva perspectiva. Son, en definitiva, personas normales que necesitan ayuda para volver a funcionar bien.

En primer lugar, cabe destacar que cuando hablamos de desastre nos referimos a un suceso que produce daños de tal magnitud, que los recursos tradicionales con los que contamos son insuficientes y tenemos que acudir a ayuda externa para solventar la situación.

En estos caso el humor neutraliza el dolor y permite amortiguar los efectos traumáticos del desastre, sobre todo en los niños. Además, si se hace en grupo, la risa y el humor posibilitan la creación y el fortalecimiento de lazos de unión entre los diferentes individuos que afrontan juntos la situación. Tanto es así, que está demostrado que las celebraciones colectivas aumentan el sentimiento de pertenencia a un grupo y el bienestar, tanto individual como social. Del mismo modo, el humor y la risa fomentan la creatividad y la imaginación de los pequeños.

Asimismo, el humor permite distanciarse de la realidad aunque sea de forma momentánea. Un ejemplo claro de esta afirmación es la película del director italiano Roberto Benigni, "La vida es bella", en la que un padre de familia judío, disfraza la tragedia del holocausto nazi para que parezca un cuento a los ojos de su hijo. De esta forma, el pequeño no es consciente de la tragedia en la que se haya inmerso y transcurre toda la trama creyendo que está viviendo un juego. Así, la ternura y la diversión palian el efecto de la catástrofe y la masacre.

También, el humor posibilita el acercamiento y, en muchos casos, supone el primer paso para poder asistir a los afectados. Si se consigue un acercamiento a través de la risa y el humor, esto permitirá no sólo una mejora de la situación emocional del damnificado, sino también un paso hacia la superación. A través del humor y la risa colectiva, superaremos juntos el

20 Salameh,, A. & Fry William, F. (2004). *El humor y el bienestar en las intervenciones clínicas*. Desclee de Brouwer, Vizcaya.

nuevo reto que se plantea tras la catástrofe; continuar viviendo en el marco de una nueva realidad.

En este punto del trabajo, hemos querido demostrar con un ejemplo, las propiedades terapéuticas de la risa en casos tan concretos como las guerras. Para ello, hemos recurrido a una organización no gubernamental que aboga por el poder curativo de la risa.

Nos referimos a “Payasos sin fronteras”, una organización formada por un gran número de voluntarios que se esfuerzan de forma desinteresada por mejorar el estado de ánimo y las condiciones mentales de las personas, en especial los niños, que viven inmersos en un territorio en guerra, en campos de refugiados o en cualquier situación de emergencia dentro del mundo.

Dentro de la sociedad en la que vivimos, parece impensable que un niño no pueda ser feliz. Por otra parte, a título personal, a cualquiera de nosotros se nos dibuja una sonrisa al volver la vista atrás y recordar aquellos maravillosos años de infancia marcados por la inocencia y el placer de jugar a cada momento del día sin problemas ni responsabilidades. Bien, pues, la realidad no es tan bonita como debería ser. Y es que, en la actualidad, millones de niños viven en condiciones infrahumanas, donde la guerra y el miedo son los sustitutos de la sonrisa y la inocencia, aspectos tan valiosos y, sin embargo, tan infravalorados dentro de las sociedades desarrolladas.

Es en este punto es donde los payasos de esta organización entran en juego. A través de espectáculos de magia, actividades de animación y técnicas socio-educativas; estos voluntarios hacen del arte escénico una terapia curativa. Consiguen, en definitiva, que los niños se abstraigan de la situación en la que mal viven y vuelvan a sonreír. Asimismo, mediante la risa, los pequeños aprenden a comunicarse entre ellos y se fomentan las relaciones interpersonales.

Asimismo, “Payasos sin fronteras” realiza otras actividades como proyectos urbanos, mediante los cuales orienta a los niños de la calle con el fin de ofrecerles una salida profesional que les proporcione un lugar dentro de la sociedad. Se trata en definitiva, de una organización, que es capaz –según su declaración de principios– de adaptar talleres y espectáculos a cualquier tipo de objetivo que esté relacionado con la mejora de la situación vital de los niños necesitados a lo largo y ancho de todo el globo.

Esta ONG ha recibido numerosos premios, no obstante la mayor satisfacción es precisamente la alegría que tiñe el rostro de los niños de los lugares a los que acuden. Y para muestra, qué mejor que un botón. De entre todas las labores que realizan estos payasos, nosotros hemos destacado dos ejemplos en concreto que, por su capacidad de arrancar una carcajada

dentro de situaciones tan crudas como las que detallaremos a continuación, nos han emocionado especialmente.

En primer lugar, hemos analizado el documental "Diario de Guerra de un Payaso"; la historia de un equipo de payasos y una cámara que recorre tres misiones distintas en campos de refugiados palestinos con el fin de suavizar los efectos devastadores del conflicto armado en los niños. En este proyecto, realizado a modo de diario de a bordo, se puede observar cómo los voluntarios se enfrentan a todo tipo de experiencias que al fin y al cabo, cambian sus vidas por completo. Según afirma la organización en su página web, la expedición obtuvo buenos resultados, a pesar de las dificultades en el desplazamiento debidas a los rigurosos puestos de control "check point", el Ejército israelí y el muro. De los resultados fue de donde surgió la idea de este proyecto, donde el jefe de la misión, Mikio Tsunekawa, registra todas las impresiones que recoge a lo largo de sus diferentes misiones a tierras Palestinas, (realizadas en los veranos de 2002, 2004 y 2005 respectivamente) reflejando una realidad que a menudo se oculta. Mediante una cámara no sólo dan cuenta de sus actividades sino que poco a poco se ven inmersos dentro de la guerra, siendo testigos del conflicto y de los relatos que la gente a su paso les va contando. Su realizador logra captar imágenes inéditas y emotivas contándonos a través del documental, que se puede ver en Internet, la extraña situación y las experiencias de unos payasos en medio de la guerra ([www.clowns.org](http://www.clowns.org)).

Por otra parte, nos ha llamado mucho la atención, el proyecto que "Payasos sin fronteras" realizó por cuarenta hospitales españoles durante los años 2007 y 2008 para contribuir a la mejora de calidad de vida de los niños hospitalizados o sometidos a tratamientos de larga duración, que necesitan "una inyección de alegría". "Correos reparte sonrisas a los niños", que así se llamaba la misión, fue realizada gracias al patrocinio de Correos y demostró, tras ocho ediciones anteriores, que la magia y el humor de los payasos podía levantar el ánimo de los más tristes. Con este ejemplo podemos constatar que no necesariamente tenemos que desplazarnos a un país subdesarrollado para encontrar un niño sin sonrisa. La labor de estos payasos se centra en todos los pequeños que necesitan reírse. En definitiva, "Payasos sin fronteras" lleva sonrisas donde hay lágrimas, bien sea en la otra punta del mundo o en el hospital de cualquier ciudad española. En esta novena edición, en la que también colaboraron los centros hospitalarios españoles y Cruz Roja Juventud, se observó cómo los niños enfermos mejoraban un poco más su bienestar y su fuerza de voluntad con cada sonrisa y cada carcajada que les provocaban los payasos.

Después de este análisis sólo cabe elogiar la labor de estos voluntarios y preguntarnos si realmente se les debe llamar “payasos sin fronteras”. A nuestro juicio, estas personas que de forma desinteresada son capaces de infiltrarse en territorios en guerra y países inmersos en pobreza con el único fin de hacer sonreír a un niño, estos valientes que consiguen llevar sonrisas donde hay lágrimas, no deberían ser llamados payasos, sino “héroes sin fronteras”.

## 7. CONCLUSIÓN

En la introducción de este trabajo dejábamos patente nuestra intención de demostrar, mediante argumentos y casos prácticos, los beneficios de la risa. A título personal, tras haber estudiado el tema en profundidad, hemos llegado a la conclusión de que la risa es un elemento terapéutico que ayuda a sobrellevar las situaciones controvertidas, así como un factor que alimenta el sentido de pertenencia a un grupo y que ayuda a superar la introversión y la automarginación, muchas veces provocada por un trauma derivado de una catástrofe repentina.

En cuanto a la exposición en clase, bajo nuestro punto de vista, hemos hecho partícipes a nuestros compañeros de las conclusiones que nosotras sacamos tras la elaboración del trabajo. Asimismo entendemos que los conceptos han quedado bastante claros. Por otra parte, a pesar de que teníamos la intención de comentar dos videos de la organización “Payasos sin fronteras”, no nos fue posible por cuestiones técnicas. Sin embargo, el resto del trabajo compensó dicha carencia y la exposición en su conjunto, a nuestro parecer, resultó bastante amena y clarificante.

De igual modo, la realización de este trabajo nos ha supuesto a cada una de nosotras un gran enriquecimiento personal. No sólo por habernos acercado a un tema hasta ahora desconocido, sino por habernos hecho ver que para encontrar una persona necesitada de cariño y risa no hace falta dirigir nuestra mirada a un país subdesarrollado. Podemos aportar mucho, sin ni siquiera salir de nuestra ciudad.

Por último, queremos destacar la repercusión práctica de la exposición. En cuanto a la preparación del trabajo y la presentación, la elección del tema no nos costó demasiado, ya que teníamos bastante claro lo que queríamos mostrar a la clase, nuestro principal objetivo era que los compañeros se riesen y se distanciasen un poco de los problemas cotidianos. A todo el ensamblado teórico añadimos la puesta en escena de las narices de payaso, muy apropiadas al tema, y el “look”, con coletas y maquilladas, ya que lo

creímos adecuado porque la impresión que queríamos dar es que una exposición de este tipo no sólo tiene que ser meramente teórica.

Para finalizar, y ponerle la guinda al pastel, se nos ocurrió llevar a cabo el juego tradicional de "el teléfono estropeado", lo que llevó a pedir cuatro voluntarios, que no tardaron en aparecer, y se les pidió que esperasen fuera y sólo entrasen cuando se les avisase. Se trataba de leer una historia y el que la escuchaba contársela a otro y así sucesivamente. Al final el resultado de la práctica fueron risas a carcajadas de cómo había quedado la historia y lo mucho que difería de la original. Al final, no sólo conseguimos que se riesen, sino que varios de ellos se acercaron para agradecernos la exposición y nos confesaron que les habíamos hecho olvidar sus problemas, aunque fuese sólo durante una hora. Para nosotras, ésa es la mejor recompensa y la mejor lección; el saber que sin salir de nuestra propia clase, podemos ayudar a alguien.



## CAPÍTULO 5. EL PODER DE LA RADIO COMO ELEMENTO DE COMUNICACIÓN Y MOTIVACIÓN SOCIAL

ELENA PERALTA SOTO  
CRISTINA MALMIERCA MARÍN  
TANIA RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ  
AINHOA NAVARIDAS ZUÑEDA  
PAQUITA FLORES CORRAL  
SALVADOR SALAZAR AMIGO

### 1. INTRODUCCIÓN

Somos seres complejos. Insaciables, acomodados, emocionales, fríos, comunicadores, distantes, sensatos, incoherentes, brillantes, mezquinos...; somos humanos. Tan distintos y tan iguales. Todos y cada uno buscamos nuestro lugar, un espacio en el que sentirnos mejor que ayer y peor que mañana. En esa lucha diaria, que Maslow comparó con una vertiginosa pirámide, nos encontramos continuamente. Cada escalón es una necesidad cubierta, cada gota de sudor un alivio y un tormento; porque "demasiado" es utópico y superarnos, nuestro reto y principal motivación. Surge entonces de un interior, que todavía no conocíamos, un impulso nuevo que nos estimula y nos permite hacerlo todo.

Una corriente de esta necesidad fue lo que llevó a Marconi a crear la radio. Ondas invisibles que corretean por un aire impalpable y conducen voces, músicas, silencios; información. 1925, Barcelona. Unos pocos afortunados escuchan a través de un extraño artefacto la primera transmisión con calidad radiada en nuestro país. Era el principio. Cinco años más tarde, Radio Madrid emite el primer informativo radiado para los españoles: La

Palabra. Algo difuso e inclasificable se mueve en las calles, alrededor de los retransmisores: una rejuvenecida y amplificadora opinión pública. El alud social se masifica como consecuencia de los denominados mass media: "La sociedad triunfa siempre y el individuo es sólo una marioneta manipulada por las normas sociales", afirmaba Adorno. Tal vez, se refería a la esfera pública mediatizada, que inundó el panorama social y consiguió –como veremos a través de los ejemplos seleccionados- legitimar sus reivindicaciones y hacer visibles sus actos.

A través del análisis de dos realidades sociales distintas (un experimento llevado a cabo por Orson Wells en 1978 y las elecciones españolas del 11 de marzo de 2001) demostraremos porqué la radio fue y es un agente de motivación social. Examinaremos los acontecimientos señalados para conocer cuáles han sido las reacciones de la gente al escuchar los mensajes que les llegaban por medio de las ondas radioeléctricas; quiénes fueron los que se implicaron en la información y tomaron la decisión de actuar, por qué se han producido tales acciones y cuáles son sus consecuencias. ¿Se ha producido algún cambio en nuestra pirámide de Maslow? ¿Qué convierte a un medio de comunicación como la radio en un agente de motivación y acción?

## 2. MARCO TEÓRICO

Entendemos por motivación *la orientación activa, persistente y selectiva que caracteriza al comportamiento, que se expresa, bajo una multiplicidad de formas según el tipo de conducta (innata o adquirida, por ejemplo) y el nivel de desarrollo del organismo. Esta concepción implica que la motivación es al mismo tiempo fuente de actividad (aspecto dinámico) y de dirección (aspecto direccional); o más precisamente, da cuenta de la conducta como actividad dirigida*<sup>21</sup>. Es decir, la motivación es aquello que energiza la conducta, que empuja hacia una acción.

Hay varias corrientes que abordan el estudio de la motivación, como son la Teoría Hedonista, la Teoría Cognitiva, la Teoría Humanista o la propia Perspectiva Contemporánea. Éstas últimas serán la base teórica que utilizaremos en el presente trabajo. Concretamente, analizaremos dos hechos históricos teniendo en cuenta la Perspectiva Contemporánea desde las formulaciones del autor Juan Pérez López (1985)<sup>22</sup>.

21 Nuttin, J. (1968), *La motivación*. PUF. París.

22 Gomez-Llera, G. y Pin, J.R. (1994). *Dirigir es Educar*. Mc Graw Hill. Madrid.

Según este autor, podemos clasificar la motivación según los “motivos” que la inducen: extrínsecos, intrínsecos y trascendentes.

### 2.1. La motivación intrínseca

Hablamos de cualquier tipo de motivo que sea ajeno a la persona que realiza la acción. En cualquier momento, en la persona puede generarse un pensamiento (éste puede ser provocado por el razonamiento, la memoria o el subconsciente). Los pensamientos a su vez se relacionan con los sentimientos y las emociones, que terminan en una actitud. Para generarse una actitud, tanto positiva como negativa, intervienen factores como la autoimagen, las creencias, los valores y los principios éticos y morales del individuo<sup>23</sup>.

### 2.2. La motivación extrínseca

Para que se genere la motivación es necesario que factores externos actúen sobre los elementos receptores (pensamiento, sentimiento y acción). Para que los factores externos sean motivadores es necesario que se genere un diferencial en la percepción de la persona<sup>24</sup>.

### 2.3. La motivación trascendente

Se dice del estado o resultado provocado en otra persona debido a la acción de la persona motivada. Este tipo de motivación y otros aspectos del comportamiento tienen su base en las creencias, valores y principios que tenga el individuo y los individuos del grupo social u organizacional al que pertenezca<sup>25</sup>.

23 Ing. Washington Sandoval Erazo, Ph.D., “La Motivación” en <http://publiespe.espe.edu.ec/articulos/liderazgo/motivacion.pdf> (última visita 2 de diciembre de 2008).

24 *Ibíd.*

25 *Ibíd.*

### 3. CASOS HISTÓRICOS QUE EJEMPLIFICAN EL PODER MOTIVADOR DE LA RADIO

#### 3.1. "La guerra de los mundos" de Orson Welles

Como ya hemos dicho anteriormente, la radio es un magnífico escape que permite a los comunicadores crear un ambiente de confianza que influye, y mucho, en los oyentes. Del mismo modo, debemos decir que los locutores, a través de este medio, tienen el poder de hacer que las masas se muevan, inducirles a que hagan algo. Es este aspecto al que llamamos motivador. La radio emite una información que motiva a los oyentes a realizar una acción.

Si llamamos motivación a aquello que energiza la conducta, no podemos negar que la radio es un elemento motivador.

El primer indicio que hizo pensar en el poder de este medio fue la retransmisión de la adaptación de la novela "La Guerra de los mundos" en el programa de radio que dirigía el hasta entonces desconocido Orson Welles.

Nos situamos en los Estados Unidos de 1938, concretamente, en el 30 de octubre. Un jovencísimo Orson Welles desde su compañía, "Teatro Mercurio del Aire", decide hacer una adaptación del libro de H.G. Wells, "La Guerra de los Mundos", que data de 1898. La cadena de radio en la que se emite el programa es la archiconocida CBS, que en esa época cuenta ya con más de 100 emisoras distribuidas por todo el territorio norteamericano.

Como es habitual en sus emisiones, el Teatro Mercurio inicia su adaptación de la obra previniendo a sus oyentes de la naturaleza de la misma. Días antes se hicieron panfletos e insertaron en los periódicos anuncios detallando el evento. Sin embargo, la gente no escuchó este mensaje, hecho que hizo que se desencadenara la euforia. El texto con el que Welles inició la emisión es el siguiente:

*"Nadie hubiera creído, en los últimos años del siglo XIX, que a nuestro mundo lo observaban minuciosamente inteligencias mayores que las del hombre, aunque mortales como él; que, mientras los hombres se ocupaban de sus diversos asuntos, alguien los vigilaba y los estudiaba, quizá tan detalladamente como un hombre con un microscopio podría vigilar a las pequeñas criaturas que medran y proliferan en una gota de agua. Con infinita complacencia, los hombres fueron de un lado a otro por el planeta ocupándose de sus pequeños asuntos, seguros de su dominio sobre la materia. Tal vez los microbios que vemos al microscopio hacen lo mismo. Nadie pensó que los mundos más antiguos del espacio pudieran ser fuente de peligro para la humanidad. Sólo pensamos en ellos para desechar la idea de que pudieran albergar vida. Es extraño recordar*

*los hábitos mentales de aquellos días. Cuando mucho, los hombres se imaginaban que en Marte vivían otros hombres, quizá inferiores a ellos y dispuestos a recibir emisarios terrestres. Pero a través de las enormes distancias espaciales, unas mentes que son a las nuestras como las nuestras a las de las bestias, unos intelectos vastos, fríos y crueles, miraban a la Tierra con envidia, y, lenta pero inexorablemente, fraguaron planes contra nosotros. Entonces, a principios del siglo XX, se produjo la gran revelación*<sup>26</sup>.

Una vez introducida la novela que pensaban adaptar comenzó la verdadera narración. Welles y su guionista, Howard Cook, deciden relatar la obra en forma de noticiario inserto en un programa musical, para darle más realismo y conseguir asustar a los oyentes más ingenuos.

Los noticiarios incluían información en seis fases:

1. Los astrónomos del Observatorio alertan de la visión, con sus telescopios, de explosiones en Marte.
2. Entrevistan a un astrónomo cuya conclusión es la siguiente: "No puedo explicar que es lo que pasa".
3. Alertan de la caída de un meteorito en Nueva Jersey
4. Primeras descripciones sobre el meteorito. Se trata de un objeto cilíndrico grande.
5. Se reúne gente y salen marcianos, la gente chilla despavorida.
6. El locutor de la CBS muere en la azotea víctima de un ataque marciano.

Éstas primeras "noticias" duraron 40 minutos y 30 segundos de emisión. Al acabar, dieron el segundo aviso que volvía a aclarar que lo que estaban oyendo procedía de una adaptación de una novela de ciencia ficción inglesa. Los siguientes 15 minutos fueron una narración en tercera persona que incluía la descripción, por parte de un supuesto profesor Pearson (Welles), de la muerte de los invasores.

Pero ya era demasiado tarde. A los 30 minutos de emisión se había producido un estado de pánico en Nueva York y Nueva Jersey, las dos ciudades supuestamente afectadas, que había desembocado en el colapso de las centralitas de las comisarías y de las redacciones de noticias. Los oyentes estaban aterrorizados.

26 Transcripción del inicio de la retransmisión de "La Guerra de los Mundos", <http://legacy.cinenganos.com/cartel/WarWorlds.php> (última visita 2 de diciembre de 2008)

Se dieron casos de encierros en sótanos con pistolas, la gente corría por las calles con la cara cubierta con toallas húmedas para protegerse del gas que arrojaban los invasores, etc. Todo ello desembocó en una indignación y un escándalo cuando se descubrió la verdad.

Pero, ¿qué fue lo que realmente hizo que la gente actuase de ese modo? Como es lógico, la gente no está predispuesta a que cualquier día unos marcianos invadan el planeta, o parte de él. Desde esta perspectiva, es fácil pensar que aquello que se escucha en la radio, en los medios de comunicación, puede ser parte de una broma.

Sin embargo, en 1938, nadie dudó de la veracidad de los hechos y esto llevó a una euforia sin precedentes. A un pánico que transformó, por un momento, la vida de cientos de norteamericanos.

Al poder que indudablemente tiene la radio, hay que sumarle que la narración de la invasión marciana recreada por Welles funciona como factor de motivación extrínseca<sup>27</sup>. Es decir, para que se genere la motivación es necesario que factores externos actúen sobre los elementos receptores (pensamiento, sentimientos y acción).

En este caso, el factor externo fue la retransmisión en sí. Cuando los neoyorquinos escucharon por la radio a gente chillar, en estado de pánico, ellos adoptaron la misma sensación. Se trasladó el miedo que se respiraba, según la radio, en la ciudad vecina (Nueva Jersey) y se adoptó como propio. Del mismo modo, los habitantes de Jersey sintieron el peligro más cerca, lo que propició que el pánico fuese mayor.

La narración tan realista que realizó el equipo de Welles actuó como diferencial en la percepción que tuvieron los oyentes, creyeron que era verdad. La gente percibió un peligro real, peligro que atentaba, además, contra su necesidad más básica: la supervivencia<sup>28</sup>. Esta fue la motivación que les impulsó a realizar acciones inusuales.

Este experimento se realizó en 1998, con motivo del sesenta aniversario en Portugal y en México. Adaptando la narración a estos países y al discurso que era habitual en ese año se logró un resultado parecido: hubo gente que se creyó la historia y actuó de manera irracional.

Este octubre, Radio Nacional de España (RNE) quiso conmemorar el 70 aniversario de "La Guerra de los Mundos" de Welles. Además, este acto

27 Juan Pérez L. (1985) relaciona la motivación como los factores que llevan a una persona a la acción y se puede clasificar dependiendo de su origen y destino en tres tipos: Motivación Extrínseca, Motivación Intrínseca y Motivación Trascendente.

28 Teoría de la Pirámide de Necesidades, de Abraham Maslow (1943).

tenía otra pretensión, hacer del 30 de octubre el "Día Mundial de la Radio". Para ello, hizo una retransmisión lo más exacta posible a la realizada por el magnate estadounidense.

### 3.2. La motivación en la radio informativa: EL CASO DEL 11-M

La mañana del 11 de Marzo de 2004 España despertó con el peor atentado que se ha vivido en nuestro país. El caos y el desconcierto del momento hacen que el Gobierno no sepa cómo digerir, y a su vez transmitir, la información.

A falta de 3 días para las elecciones generales, los partidos políticos dan por finalizada la campaña electoral. Cuando las primeras pistas apuntaban al terrorismo islámico, el Gobierno del PP dirige su mirada hacia ETA e insiste repetidamente sobre la autoría de la banda. A su vez, ETA desmiente que tenga relación con los atentados y muchos medios de comunicación internacionales acusan al terrorismo islámico.

La cadena SER desconfía de la postura del Gobierno y exige transparencia en la información. El sábado 13 de marzo, y tras la reiteración del Gobierno de la autoría de ETA, la cadena afirma que el Centro Nacional de Investigación trabaja al 99% con la hipótesis del terrorismo islámico.

A las 19 de la tarde La Ser adelanta las detenciones de cinco presuntos sospechosos de los atentados del jueves, todos de origen marroquí. Aún así, el Gobierno sigue insistiendo en la autoría de ETA.

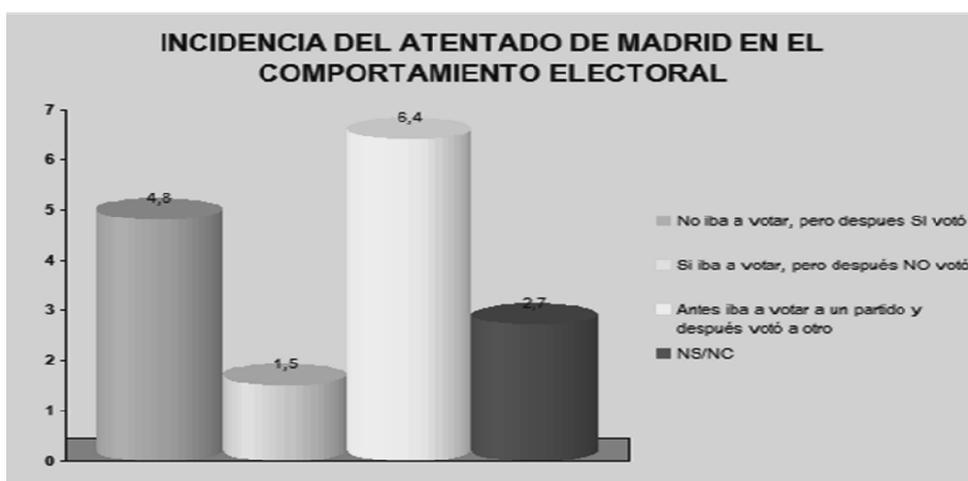
El 13 de marzo, jornada de reflexión electoral, cientos de españoles se manifiestan en las principales sedes del PP del país acusando al Gobierno de manipulación informativa. Esa misma noche, La Ser anuncia la existencia de una cinta en la que Al Qaeda reivindica la autoría del atentado.

El domingo 14 de marzo, la Ser informa de las presiones del Gobierno a las que han sido sometidos diversos corresponsales extranjeros en España para que mantuvieran la autoría de ETA. Los colegios electorales abren sus puertas y los españoles acuden a votar en masa.

Dos semanas antes del atentado del 11-M los sondeos daban al PP una ligera ventaja en las elecciones. A su vez, un 40% de los españoles se declaraban indecisos. Tras el recuento final de las votaciones, las perspectivas cambian. La victoria ha sido para el PSOE con un 42,63% de los votos superando al Partido Popular, que recibió el 37,64%. El PSOE se convertía así en el partido mayoritario en el Congreso, aunque a 12 escaños de distancia de la mayoría absoluta.

La radio consiguió movilizar a la sociedad para que acudiera a las urnas a expresar su opinión. Hubo una especie de revolución ética por la verdad y contra la mentira. La masacre y la guerra comunicacional condujeron a una mayor participación en las urnas y la población se movilizó. Casi el 80% de la población acudió a votar y se produjo un vuelco en las elecciones.

Además se produjo un cambio significativo en el comportamiento del voto de los españoles<sup>29</sup>:



#### 4. DINÁMICA CON EL GRUPO CLASE

Hasta ahora, hemos analizado la radio como agente de motivación social desde la información y el entretenimiento. El 11-M es un ejemplo de la eficacia de la radio, es el medio que mejor se adapta a la información por la inmediatez que tiene para transmitir noticias las 24 horas del día.

El ejemplo de "La guerra de los Mundos", de Orson Welles, demuestra la credibilidad y el altísimo nivel de audiencia de la radio en aquella época. El radioteatro se convirtió en el espacio más esperado de cada día por un miles de oyentes. Permitía el entretenimiento y, por un tiempo, alejarse de los problemas sociales. Además favorecía las relaciones sociales de las perso-

29 Datos extraídos del documento "Resultados Encuesta Postelectoral Elecciones Generales 14 de Marzo de 2004" [www.opa151.com/encuesta.ppt](http://www.opa151.com/encuesta.ppt) (última visita 4 diciembre de 2008)

nas ya que era mucha gente se reunía alrededor del transistor que hubiera en alguno de los hogares.

Pero no menos importante es la función de la música en el medio radiofónico. Es, quizás, el principal elemento. A través de la música se crean sentimientos, se trasladan las emociones a cada casa, y se convierte así en un agente de motivación más para las personas que cada día encienden su receptor.

Don Harry Witchel<sup>30</sup>, experto en fisiología y música, investigó y analizó las reacciones físicas de las personas a las canciones. En su estudio se basó en una lista organizada por "Official UK Charts Company". Midió los latidos, la respuesta respiratoria y la temperatura de la piel, para encontrar las canciones más tristes, más felices y más estimulantes.

Las canciones más felices habían sido medidas por la satisfacción de las personas, analizada en niveles de suspiros por minuto más el nivel bajo del aburrimiento. Las canciones tristes habían sido indicadas por el bajo índice de la pulsación de corazón y las canciones estimulantes por un aumento en respiraciones por minuto.

En nuestra dinámica de grupo hemos querido precisamente ver el grado de motivación y la respuesta, del resto de la clase, al escuchar alguna de las canciones del estudio de Witche. Para ello, tres voluntarios se prestarán a escuchar de forma individual, una canción de las clasificadas como felices, tristes o estimulantes pero sin saber a cual de este grupo pertenecen. Cuando esta finalice, o mientras la escuchan, irán dibujando, en una de las columnas de la pizarra, qué los sugiere o les inspira. Una vez hayan finalizado los tres deberán explicar al resto porqué han sido motivados a realizar esos dibujos. Después se pondrán las tres pistas a toda la clase y se debatirán estas respuestas.

#### 4.1. Resultados de la dinámica

Como explicábamos en la dinámica, tres voluntarios de la clase se pusieron unos cascos y escucharon cada uno de ellos una canción de cada grupo. *Angel*, de Robie Williams (tristes); *Song 2* de Blur (estimulantes) y *She Loves You* de The Beatles (felices). Los resultados que mostraron los tres compañeros de clase coincidieron con el estudio realizado por Harry Witchel.

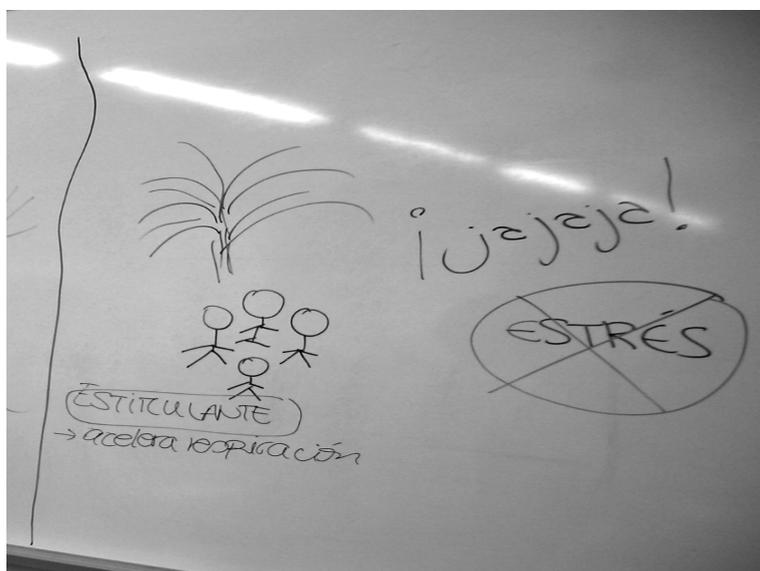
Este es uno de los ejemplos de los dibujos que realizó la primera voluntaria sobre la pista de *Angel*:

30 <http://www.harrywitchel.com/> (última visita 10 de diciembre de 2008)

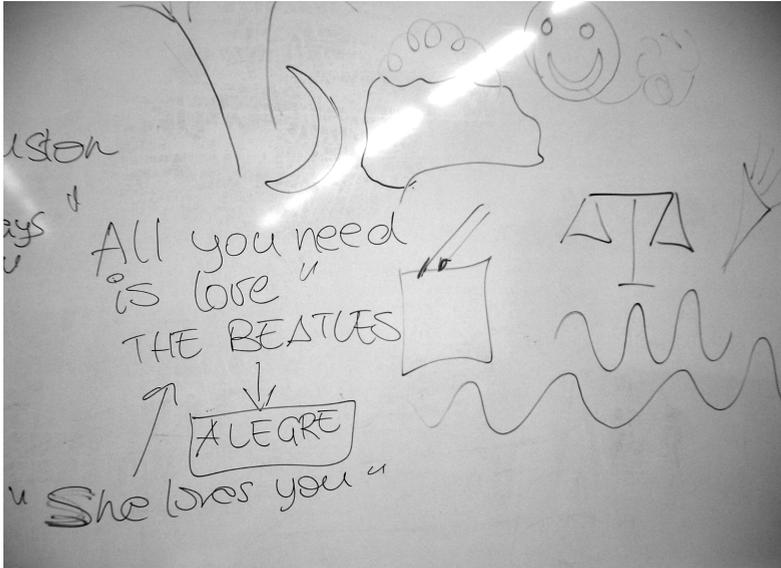


La chica expuso melancolía, morriña, nostalgia... al acordarse de su ciudad y de su casa.

Otra de las pistas, *Song 2*, provocó risas, movimiento. La chica expresaba alegría y le parecía una canción estimulante para compartir con los amigos y con la gente más cercana. Y sobre todo para liberar el estrés acumulado.



El último de los voluntarios escuchó *She Loves You*, y su reacción fue positiva, alegre, compartida también por todos los allí presentes. Dibujo caras sonrientes, agua que simbolizaba tranquilidad, y una balanza totalmente equilibrada que expresaba la unión de las personas cuando están contentas y a gusto consigo mismas.



El resto de la clase también tuvo la oportunidad de escuchar estas tres canciones y de debatir si estaban conformes con lo que habían declarado los tres voluntarios. Al igual que paso con estos tres chicos y el experimento de Harry Witchel, las ideas del aula también coincidían. Aún así, se terminó generando un debate muy interesantes sobre la influencia de la música y del medio radiofónico para terminar comparándolo con el medio televisivo.

## 5. CONCLUSIONES

La radio es un medio de comunicación inmensamente potente, capaz de atraer a las masas y estimularlas a la acción por la confianza que transmite, su inmediatez y por su manera de dirigirse de forma individual a cada oyente.

Indiscutiblemente, es un medio que influye de manera directa en las personas que lo escuchan y que crea en el oyente no sólo una motivación en forma de acción sino una motivación creativa al incentivar la imaginación de quien lo escucha y provocar de este modo una respuesta al mensaje radiofónico en el receptor.

Diversos acontecimientos de la historia demuestran la credibilidad del medio radiofónico y el comportamiento participativo que adoptan las personas al escuchar las noticias o los programas. Por ello, el poder de motivar a los oyentes tanto en la radio informativa, como en la radio de entretenimiento, es inmenso. Cobra especial importancia en este caso el papel de los profesionales del medio al transmitir la información, y el de los oyentes al conocer cómo deben interpretarla.

Por otra parte, nuestra dinámica de grupo ha dejado constancia de que la música es uno de los elementos más motivadores del medio radiofónico. Atrapa a las personas llevándolas a crear sus propios sentimientos y emociones. Es capaz de que un oyente pasa de estar de lo más alegre a lo más melancólico en cuestión de segundos, tan sólo en el transcurso de unas cuantas notas musicales. Tal vez por ello se diga que no hay canción sin historia, ni historia sin canción.

## 6. GUIÓN RADIOFÓNICO

*“NARRADOR (Salvador): hubo una época del radioteatro en el mundo, las familias se reunían alrededor de la radio y con la magia del sonido, vivían situaciones de amor, venganza, fraternidad, odios... Viajaban donde la imaginación del guionista les regalaba el pasaje. Luego, apareció la cajita mágica que no permitía participar a la imaginación porque era la celosa protagonista: la televisión.*

*Son pocas las oportunidades que tenemos de apreciar un radioteatro, es más, hay mucha gente que nunca tuvo la suerte de poder oír uno. Pero, la suerte... siempre toca a tu puerta.*

*EFEECTO PUERTA*

*MÚSICA PP PF*

*LOC1 (Cris): Muy buenos días a todos, están escuchando Radio Fórmula. Hoy tenemos un programa especial. Realizaremos un viaje por la historia, la historia de la radio. Y porque no... la nuestra, la de ustedes, la de todos. Bienvenida, Paquita.*

*LOC2 (Paquita): Gracias y buenos días, Cristina. Reviviremos aquí, en esta aula de la Universidad Pontificia de Salamanca, un pedazo de nuestra historia. Nos acompañarán en este pequeño retorno los personajes que han dado nombre a algunos de los acontecimientos que más han hecho vibrar las ondas sonoras y a ustedes: el público, la sociedad. Hablamos de la Guerra de los Mundos, esa invasión marciana que paralizó parte de Estados*

Unidos allá por 1938; y de las elecciones españolas del 2004, tras el mayor atentado terrorista de nuestro país.

LOC1 (Cris): Y como no podemos hablar de radio sin referirnos a ustedes, los que están al otro lado, los que nos han acompañado desde siempre; es momento de hacerles protagonistas. Hay palabras que no pueden caminar solas. Del blanco el negro; de Obama el cambio; de Rajoy, Zapatero... de la radio, la audiencia. Un público que se mueve con la radio porque la radio se mueve con ellos. Hoy podemos hablar de la radio como agente de motivador social, como instrumento que nos mueve a la acción. Ustedes nos lo han demostrado. Gracias. Empieza el viaje:

LOC3 (Tania): es irreversible lo que no vuelve, lo que se escucha una vez y no hay posibilidad de re-escucha, al menos en directo. Entra sin pedir permiso, aunque no seamos conscientes. Se escucha un susurro. Atención. Es la radio. Pulsar un botón, encontrar el dial... Todo empezó con unos hilos. Era el siglo XIX, el siglo del chicle, de la Coca Cola, de los pantalones vaqueros... y por supuesto: del telégrafo. La información llegaba con más velocidad y lo más importante: llegaba. Se dejaron los hilos a un lado y apareció el telégrafo apadrinado por Branly y Marconi. La información empezaba a viajar, y lo hacía a través de ondas electromagnéticas, ondas que se movían por el espacio sin que pudiéramos verlas; pero, como decía El Principito: "lo esencial es invisible a los ojos".

Fue a finales del XIX, cuando se lleva a cabo la primera transmisión y fue entre Reino Unido y Estados Unidos. A España, la radio llegó en 1925, con el programa Radio Ibérica, emitido desde Barcelona. Cinco años más tarde, surge el primer informativo radiofónico del país: La Palabra.

Desde entonces, han pasado ya 75 años de palabras, músicas, efectos sonoros y silencios que han conseguido dibujar en nuestras mentes imágenes, radiografías presentes y pasadas de un mundo que, en ocasiones, se vuelve complicado y nos exige actuar. De una u otra manera, pero hacerlo. Las acciones están respaldadas de hechos previos, muchos de ellos se han formado en las cabezas de la gente gracias al lenguaje imaginario y evocador de la radio que nos motiva, en algunos casos, a dar el paso siguiente.

Por ello y por lo que no vemos, pero oímos e interiorizamos, a penas sin darnos cuenta; la radio es una gran estimuladora social. Razón por la cual estudiosos del poder de los medios en la sociedad afirman que ellos poseen fuertes efectos de influencia sobre nosotros.

Quizá, tendríamos que preguntarnos si nuestros actos son verdaderamente independientes, como a veces pensamos, o bien; existe un desencañonamiento, tal vez, para ustedes, disfrazado en estas ondas invisibles.

#### MÚSICA PP A PF

LOC 4: Nueva Jersey, 1938. Son las 10 de la noche. Orson Welles y su equipo del Teatro Mercurio del Aire están preparados para representar, una noche más, una adaptación de una novela al lenguaje radiofónico. En esta ocasión, "La Guerra de los Mundos" de H.G. Wells, de 1898, será la protagonista. Anuncios en los periódicos introducen el espectáculo de esta noche. Se abren los micrófonos.

"Nadie hubiera creído, en los últimos años del siglo XIX, que a nuestro mundo lo observaban minuciosamente inteligencias mayores que las del hombre, aunque mortales como él; que, mientras los hombres se ocupaban de sus diversos asuntos, alguien los vigilaba y los estudiaba, quizá tan detalladamente como un hombre con un microscopio podría vigilar a las pequeñas criaturas que medran y proliferan en una gota de agua".

40 minutos de narración en forma de noticiario hacen saltar la alarma en la ciudad norteamericana, Nueva York también sucumbe al caos.

Avistamientos de explosiones en el espacio, declaraciones de reputados astrónomos, cae un meteorito en Nueva Jersey del que salen marcianos armados con rayos láser fulminantes, testimonios de personas aterrorizadas, y, finalmente, la retrasmisión en directo de la muerte del periodista que cubría el suceso. Este es el hilo conductor del programa, ¿irreal? Lo que sucedió luego, no lo fue.

Presas del pánico, los ciudadanos colapsan las centralitas de las comisarías y las redacciones de noticias. Presas de ese mismo pánico se llegaron a encerrar en los sótanos provistos con armas o corrían por las calles con la cara cubierta por una toalla húmeda para protegerse con los gases, pero no llegaron a escuchar la aclaración, por parte de un sobreactuado Welles, que describía la muerte de los invasores.

La indignación al conocer la verdad fue semejante al revuelo organizado. Pero, ¿qué fue lo que realmente hizo que la gente actuara así? La motivación extrínseca que supone la retrasmisión actúa como agente provocador de las reacciones de los norteamericanos. Pero no sólo eso, el discurso que realizó el equipo de Welles actuó como diferencial en la percepción que tuvieron los oyentes, creyeron que era verdad. La gente percibió un peligro real, peligro que atentaba, además, contra su necesidad más básica: la supervivencia. Esta fue la motivación que les impulsó a realizar acciones inusuales.

*Pasemos, pues, a un ejemplo más real.*

#### *CORTE LLAMADA DESDE EL TREN*

*LOC 5: España despierta de golpe, la pesadilla ha comenzado. Sirenas, gritos de espanto, alarmas, chillidos...*

#### *CORTE TESTIMONIOS*

*11 de marzo de 2004. El peor atentado que se ha vivido en nuestro país acababa de comenzar. El caos y el desconcierto del momento hacen que el Gobierno no sepa cómo digerir, y a su vez transmitir, la información.*

*A falta de 3 días para las elecciones generales, los partidos políticos dan por finalizada la campaña electoral. Cuando las primeras pistas apuntaban al terrorismo islámico, el Gobierno del PP dirige su mirada hacia ETA e insiste repetidamente sobre la autoría de la banda. A su vez, ETA desmiente que tenga relación con los atentados y muchos medios de comunicación internacionales acusan al terrorismo islámico*

*. El 13 de marzo, jornada de reflexión electoral, cientos de españoles se manifiestan en las principales sedes del PP acusando al Gobierno de manipulación informativa. Esa misma noche, La Ser anuncia la existencia de una cinta en la que Al Qaeda reivindica la autoría del atentado. La cadena SER desconfía de la postura del Gobierno y exige transparencia en la información.*

#### *CORTE EDITORIAL*

#### *CORTE VOTAR SIN COACCIÓN*

*El domingo 14 de marzo los colegios electorales abren sus puertas y los españoles acuden a votar en masa. Dos semanas antes del atentado del 11-M los sondeos daban al PP una ligera ventaja en las elecciones. A su vez, un 40 % de los españoles se declaraban indecisos.*

*Tras el recuento final de las votaciones, la perspectiva cambia. La victoria ha sido para el PSOE con un 42,63% de los votos superando al Partido Popular, que recibió el 37,64%. El PSOE se convertía así en el partido mayoritario en el Congreso, aunque a 12 escaños de distancia de la mayoría absoluta.*

*La radio consiguió movilizar a la sociedad para que acudiera a las urnas a expresar su opinión. Hubo una especie de revolución ética por la verdad y contra la mentira. La masacre y la guerra comunicacional condujeron a una mayor participación en las urnas y la población se movilizó. Casi el 80% de la población acudió a votar y se produjo un vuelco en las elecciones.*

#### *MÚSICA PP A PF*

*LOC1 (Cris): año 2008. A nuestro viaje le siguen puntos suspensivos porque esta historia no ha terminado. Mañana podrán seguir conectándose a su dial y dar vida a esos sonidos llegados entre las ondas.*

*LOC2 (Paquita): Hemos vuelto atrás y, de nuevo, nos hemos sorprendido con lo que creíamos inimaginable, hemos pasado miedo y sentido rabia. Luego, llegó el interés porque, como seres humanos, tenemos la necesidad de conocer. Y para ello, siempre, estará la radio”.*

## CAPÍTULO 6. LA AGRESIVIDAD Y SU CONTROL

ALEXIA ARIAS CALVO  
MARÍA BALADO MUÑOZ  
MÓNICA GARCÍA SÁNCHEZ  
FERNANDO GUTIÉRREZ ÁLVAREZ  
JUAN ANTONIO GAJERO TOLEDO

### 1. DEFINICIÓN Y ACERCAMIENTO AL TEMA<sup>31</sup>

- Tendencia a atacar la integridad física o psíquica de otra persona.
- Conducta peligrosa con secuelas en otra persona o ser.



31 Store, A. (1987). *La agresividad humana*. Alianza. Madrid.

**Definición**

- Comportamiento dirigido por personas u organismos hacia un blanco/objetivo.

**Definición**

- Ataque de un Estado o individuo contra la integridad o independencia de otro semejante



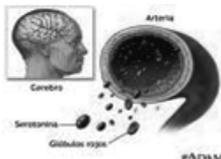
**Definición**

- Tendencia a realizar actos o proferir palabras hostiles respecto a otro.



**Definición**

- Un mismo “acto” puede ser entendido como agresividad o como accidentalidad según las circunstancias del entorno.



## 2. CAUSAS DE LA AGRESIVIDAD<sup>32</sup>

Para determinar cuáles son las causas de la agresividad humana es casi inevitable fijarse en las causas de la agresividad en los animales, puesto que su análisis revela una serie de condiciones básicas por las que más o menos todas las especies recurren a usar la agresividad.

### Causas

- Agresividad en los animales
- Numerosos estudios sobre las causas de la agresividad



Por una parte, la conducta de depredación para su propio mantenimiento y supervivencia es la más habitual entre los animales: unos tienen que morir para que otros sobrevivan. Pero también se puede distinguir otro tipo de agresión con fines productivos, como por ejemplo la lucha entre los machos por las hembras que se encuentran sexualmente receptivas. También se puede considerar a este modo de agresión una manera para mantener viva la especie.

Pero en el caso de los humanos existen gran cantidad de estudios sobre las causas de la agresividad entre las personas. Aunque básicamente se distinguen dos "corrientes":

- La agresividad es un factor biológico, por lo tanto algo innato.
- La agresividad es una conducta aprendida.

32 Renfrew, J. (2005). *La agresión y sus causas*. Trillas. Mexico.

**Causas**

## Como factor biológico



Algunos estudios mantienen la teoría que no existe ninguna diferencia entre la agresividad humana y la agresividad animal. Al fin y al cabo, las personas también matan a otras especies para mantenerse, entablan guerras para controlar determinados territorios y en muchas ocasiones recurren a la violencia y llegan a matar para conseguir lo que quieren. Por lo que la agresividad se convierte en el vehículo para alcanzar el objetivo que se desea.

Según esta corriente, la agresividad tiene una finalidad biológica: la lucha por la supervivencia, un instinto y una energía que comparten todas las especies animales.

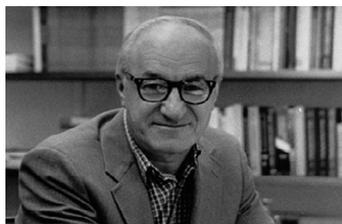
Así, la agresividad es innata al ser humano y se basa en un instinto de odio y destrucción.

Sin embargo, otros estudios no están de acuerdo con la idea anterior. Su posición defiende que a las personas se les enseña a ser agresivas y está demostrado con investigaciones en otras culturas, en las que no existe la agresividad.

A comienzos de la década de los 60, el psicólogo Albert Bandura realizó un experimento clásico sobre aprendizaje y agresión con niños. En él demuestra que los niños aprenden conductas agresivas por pura observación de los demás.

Este estudio se conoce como "el estudio del muñeco bobo". Es decir, lo realizó a partir de una película en la que un joven estudiante pegaba a un muñeco. Un muñeco bobo es una criatura hinchable en forma de huevo con

## Como concepto aprendido



Albert Bandura



Experimento "muñeco bobo"

cierto peso sobre su base que hace que se tambalee cuando se le pega. El joven pegaba al muñeco insultándole "estúpido", se sentaba encima de él, le daba golpes con un martillo...

Bandura le mostró este vídeo a un grupo de niños y después de ver la película, se les dejó ir a una sala para jugar en la que había un muñeco bobo como el que acaban de ver en la televisión. Lo que sucedió era lo que Bandura predecía: un gran coro de niños pegando al muñeco bobo y haciendo lo mismo que acaban de ver, imitando casi a la perfección lo que se les había mostrado en la película.

En un principio parece un experimento con poca aportación, pero en realidad no es así. Los niños cambiaron su modo de comportamiento sin que nadie se lo indicase.

Por lo tanto, de experimentos como estos se deduce que la agresividad puede ser un concepto aprendido. Si las personas no ven conductas violentas o agresivas, no se comportarán siendo agresivas; sin embargo si ven esas conductas, actuarán de manera agresiva, ya que imitan lo que ven.

### 3. FACTORES QUE ACTIVAN LA AGRESIVIDAD

Existen múltiples y variadas clasificaciones y puntos de vista acerca de los factores que activan la agresividad en el ser humano. Por ejemplo, de forma muy esquemática, nos encontramos con que:

- Algunos autores, como recoge M<sup>a</sup> Jesús Mardomingo<sup>33</sup>, diferencian entre:
  - Factores individuales:
    - Genéticos.
    - Fisiológicos.
    - Neuroquímicos.
    - Neuroanatómicos.
    - Neurológicos.
  - Factores familiares:
    - Violencia.
    - Maltrato en la familia.
    - Factores sociales:
      - Desventaja cultural y educativa.
      - Desventaja económica.
      - Discriminación.
      - Falta de acceso a los recursos sociales.
- Otros estudiosos, sin embargo, distinguen entre:
  - Factores biológicos.
  - Factores cognitivos.
  - Factores sociales.
  - Factores de personalidad.
  - Factores ambientales (especial importancia: la familia).

Hay otras tantas clasificaciones que incluyen variables emocionales, cognitivas, situacionales, sociales y culturales desde una perspectiva más general. Todas las categorizaciones que existen sobre este aspecto de la agresividad, ya sea con un nombre u otro, con más o menos variables, hacen alusión a los factores emocionales, cognitivos y sociales<sup>34</sup>.

33 Mardomingo Sanz (2005). *Tiempos cortos: Historias de psiquiatría infantil*. Diaz Santos. Madrid.

34 Pastor Ramos, G (2008). *Conducta interpersonal; psicología social*. Publicaciones de la UPSA. Salamanca.

**Factores**

## Rasgos personales del atacante

- Personalidad del individuo:
  - Personas habitualmente agresivas.
  - Personas pacíficas.
- Nivel de agresividad:
  - Depende de las características de personalidad:
    - Heredadas
    - Aprendidas
    - Factores psíquicos implícitos
  - Perfiles sociales:
    - Grupos de pertenencia del individuo.
      - **Pertenencia.**
      - **Ideología similar.**

Fuente: "Conducta Interpersonal: Psicología Social"/ Gerardo Pastor

**Factores**

## Estados emocionales

- Motivación interna del individuo.
- Factor clave la Frustración:
  - Universidad de Yale → correlación universal frustración- agresividad.
  - Origen frustración: algo/alguien impida al sujeto alcanzar una meta.
    - Factor social.
    - Factor no social.
    - Factor endógeno (defecto físico y aspecto psíquico).

Fuente: "Conducta Interpersonal: Psicología Social"/ Gerardo Pastor

### **Factores**

- Sentimiento de frustración depende de:
  - El nivel de costumbre del individuo a la obstaculización de su meta.
  - La interpretación cognitiva del individuo:
    - Obstáculo razonable vs. Injustificado.
  
- Estudios posteriores Universidad de Yale:
  - Correlación NO universal frustración- agresividad.
  - La frustración puede producir otras respuestas diferentes a la agresividad que necesitan de:
    - Aprendizaje.
    - Habituarse.
  - Agresividad provocada por otras emociones similares pero no iguales a la frustración: enfado, ira, molestia, dolor y estrés.

### **Factores**

## Otros factores

- Modulación Cognitiva del Impulso → interpretación racional del individuo:
  - Percepción de la situación.
  - Percepción de intenciones.
  - Percepción de injusticias.
  
- Mediadores ambientales:
  - Calor, ruido y malos olores (relación curvilínea).
  - Hacinamiento (aglomeraciones humanas)
  
- Activadores simbólicos:
  - Rasgos de la víctima: atractivo físico, poder vs. debilidad...
  - Objetos estimulantes → dependen de la percepción del sujeto.
  - Grupos y multitudes → causa: anonimato.

#### 4. TIPOS DE AGRESIVIDAD

Existen distintos tipos de agresividad, y según el autor a seguir se orientan de diferente manera. En cualquier caso, se podría diferenciar entre:

- Según la actividad agresiva que se realice:
  - Agresividad física: golpes que se dan a una persona en la que se centra la atención de la agresión.
  - Agresividad verbal: los insultos que se profieren a dicha persona.
  - Agresividad indirecta: es aquella que se dirige hacia objetos pertenecientes a la persona afectada.
- Según el carácter cualitativo:
  - Agresividad impulsiva: aparece el remordimiento tras la acción y el sujeto se arrepiente de lo sucedido.
  - Agresividad premeditada: con ella se obtendría una ganancia social y/o dominación.
  - Agresividad causada por una enfermedad mental: se encontraría dentro del ámbito psiquiátrico, y para dominarla sería necesario una terapia o medicación.
- Según la causa que la provoque:
  - Agresividad instrumental: cuando se utiliza para alcanzar determinado fin.

#### Tipología

### Modelos clásicos

- Según la actividad que se realice



Física



Verbal



Indirecta

- Agresividad hostil o gratuita: el fin sería encontrar en ella el propio placer del que la ejerce, provocando daño sin un objetivo aparente.

Pero también hay otro tipo de clasificaciones. En este supuesto, convendría señalar algunas;

### Tipología

- Según el carácter cualitativo:
  - Impulsiva
  - Premeditada
  - Por enfermedad mental
- Según la causa que la provoque:
  - Instrumental
  - Gratuita

### Tipología

## Modelo de Fromm

- Ingrediente biológico-adaptativo
- Agresión maligna



## 5. UNA ACTIVIDAD PRÁCTICA SOBRE LA AGRESIVIDAD

El objetivo de la parte práctica es representar algunas de las clases de agresividad que se han explicado a lo largo del trabajo. Para ello se necesita la participación de todos los asistentes a clase.

El grupo se subdividirá en cuatro pequeños grupos. La manera de realizarlos será muy sencilla: por numeración. Es decir, cada persona dice un número (uno, dos, tres y cuatro), así se crearán cuatro grupos en los que estarán mezclados los jóvenes y los mayores.

Cada grupo estará acompañado por uno de los integrantes del trabajo para ayudarles a realizar el ejercicio y también para resolver cualquier tipo de duda que surja durante el transcurso de la actividad. Los distintos conjuntos elegirán al azar dos papelitos, en los cuales hay un tipo de agresividad de los expuestos en clase. De esta manera, el conjunto tendrán que llevar a cabo una representación que se ajuste con la clase de agresividad que les ha tocado.

El resto de los grupos tendrán que adivinar qué tipo de agresividad están representando. Todo tiene que ser mediante mímica, no se puede hablar para realizar la representación. Los tipos de agresividad que tendrán que desempeñar son los siguientes (estarán expuestos en una diapositiva de power point):

1. Física: pelea entre clanes rivales
2. Verbal: situación de un atasco. Varias personas conduciendo, insultando; peatones, policía...
3. Indirecta (hacia objetos): agresividad contra el mobiliario. Una clase de alumnos que se tiran estuches, cuadernos...
4. Impulsiva: una persona agrede a un grupo y después hay arrepentimiento por parte del agresor.
5. Al servicio de la vida: una persona que se ve en peligro (intento de robo por la calle u otra situación) y se defiende agrediendo.
6. Indirecta (por detrás): el agresor se tapa la cara para no ser reconocido. Un atraco a un banco con rehenes.
7. Prolongada: maltrato a mujeres. Personajes: maltratador, mujer, amigos, etc.
8. Rechazo interpersonal: intento de marginar a una persona. No hacerle caso cuando habla, darle la espalda, no tenerle en cuenta...

## 6. CONCLUSIÓN<sup>35</sup>

El objetivo que pretendíamos alcanzar con este trabajo no sólo era que los alumnos ampliaran sus conocimientos respecto a la agresividad con nuestra exposición, ya que en ella les explicamos qué significado tiene la palabra agresividad, qué tipos existen, cuáles pueden ser las causas y muchos más conceptos; sino lo que también pretendíamos era que a través de la parte práctica fueran conscientes de que existen muchos tipos de agresividad.

Las tipologías de agresividad son un campo bastante amplio y se ha escrito mucho acerca del tema. Por ello, nosotros decidimos centrarnos en ocho tipos que consideramos las más comunes. A través del ejercicio queríamos que todos se vieran tanto en el papel de agresor como en el de agredido y ver qué sentían en los distintos casos.

La experiencia fue muy positiva porque todo el mundo estuvo muy receptivo y dispuesto a participar. Enseguida surgieron ideas para representar el tipo de agresividad que les había tocado a cada grupo y supieron muy bien mostrar al resto de compañeros la gran cantidad de formas que hay de agredir. La mayoría de los casos cuando escuchamos la palabra agresión o agresividad nos viene a la mente el daño físico, pero gracias a esta práctica se dieron cuenta de que existen más maneras de hacer daño a una persona. No sólo los golpes, patadas o puñetazos hieren a la persona, sino que en ocasiones una palabra hace más daño que todo eso.

Una manera de tener en cuenta que debemos de pensar muy bien antes de realizar o decir algo, ya que nuestros actos pueden tener consecuencias negativas para otra persona.

35 Para elaborar este trabajo se han consultado, además de la fuentes ya descritas, las siguiente direcciones web:

<http://www.gentenatural.com/psicologia/pages/agresividad.htm>

<http://www.aloja.cl/pdf/agresividad.pdf>

<http://www.psicologia-online.com/ebooks/personalidad/bandura.htm>;

<http://www.psicopedagogia.com/definicion/psicologia%20social>

<http://fevvida.wordpress.com/2007/03/26/semana-santa-2007-una-semana-santa-distinta/>

<http://www.iesmurgi.org/filosofia/etica/Etica%20y%20Psicologia%20Conceptos.htm>

<http://www.monografias.com/trabajos6/agre/agre.shtml>

<http://kino.iteso.mx/~gerardpv/doctorado/agresividad.html>

[http://www.geocities.com/filosofia\\_aplicada/APENDICE.htm](http://www.geocities.com/filosofia_aplicada/APENDICE.htm)

<http://www.aap.org.ar/publicaciones/forense/forense-12/tema-5.htm>



## CAPÍTULO 7. LA AUTOESTIMA. EL DESARROLLO DE LA CONFIANZA EN UNO MISMO

CARMEN GARCÍA SANTADARÍA  
PILAR DOMINGO MARTÍN  
MARÍA FERNÁNDEZ CARRETERO  
TAMARA ALBA FERNÁNDEZ JAÉN  
MARÍA GÓMEZ PÉREZ

### 1. JUSTIFICACIÓN

Decidimos hacer el trabajo sobre autoestima porque pensamos que nadie podía tener más autoestima que unas personas que, cuando ya lo han hecho casi todo en la vida, tienen el valor de emprender nuevas aventuras, de buscar nuevos horizontes y, sobre todo, de conocimiento.

Aprender y enseñar. Todos tenemos muchas cosas que aprender y, cómo no, algo que enseñar. Por eso, queríamos hacer un trabajo en el que nosotras pudiésemos darle algo a la clase pero, al mismo tiempo, que ellos nos enseñasen, con sus reacciones, opiniones y aportaciones, mucho más.

### 2. DEFINICIONES DE AUTOESTIMA

Nos interesaba saber también qué pensaban nuestros compañeros que es la autoestima y, la verdad, no iban muy desencaminados en sus definiciones. Frases como "*autoconcepto de uno mismo*", "*la manera en que nos vemos a nosotros mismos*", etc. aparecieron en el debate como posibles definiciones.

## + Objetivos del trabajo

Conocer algo de teoría sobre la autoestima...

... y salir de clase con ella bien alta

Pero tampoco podíamos dejar de lado a los expertos en la materia, por eso quisimos informarnos e informar a la clase sobre las definiciones de autoestima de los profesionales<sup>36</sup>:

## + ¿Qué es la autoestima?

### DEFINICIONES

- RAE:
  - “Valoración, generalmente positiva, de sí mismo”
- Gerardo Pastor Ramos:
  - “Valoración emocional que los individuos tienen de sí mismos. Dicha valoración no tiene porque seguir una lógica, ni coincidir con la valoración de los demás sobre dicho individuo.
  - [...] no se trata de una sola actitud, sino de varias actitudes relativas al propio físico y a las propias cualidades psíquicas

*“Conducta interpersonal: Ensayo de psicología social sistemática”, 1994*

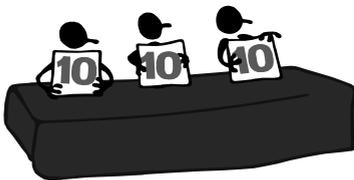
36 Pastor Ramos, G. (1994). Conducta interpersonal: Ensayo de psicología social sistemática. Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca. [www.rae.es](http://www.rae.es)

### 3. AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO<sup>37</sup>

Nos parecía interesante diferenciar los conceptos de autoestima y autoconcepto puesto que son dos palabras que se parecen mucho y creíamos que iban a salir durante el debate. Si no era así, era importante diferenciarlas de igual modo porque, entender lo que son nos puede ayudar a mejorarlas.

Para distinguir los dos conceptos, pensamos que era interesante hacer una diferenciación gráfica:

## + Diferencia entre 'autoestima' y 'autoconcepto'



La autoestima indica  
**VALORACIÓN**



El autoconcepto implica  
**PERCEPCIÓN**

### 4. JUEGO DE ESTRELLAS

Con este juego lo que pretendíamos era que cada uno de los miembros del grupo se sintiese, en cierto modo, como una estrella. Para ello, planteamos este juego que consistía en pegar en el centro de unas estrellas de colores que repartimos una foto suya (que les habíamos pedido que trajeran la semana anterior y que no importaba de qué fecha fuera...) e hiciese algo muy sencillo: sacar cinco cualidades positivas de sí mismos, una por cada punta de la estrella.

Después, y aprovechando la cercanía de las fiestas navideñas, cada persona debía colocar su estrella en el árbol de Navidad o como un adorno más en su casa en para las fiestas.

37 Rojas Marcos, L. (2007). *La autoestima, nuestra fuerza secreta*. Espasa Hoy. Madrid

El resultado de esta actividad nos sorprendió gratamente. A pesar de que se trataba de una actividad muy sencilla, todos se ilusionaron mucho con el adorno, estuvieron muy participativos, disfrutaron de la actividad y compartieron con sus compañeros lo que habían puesto en sus puntas.

Además, por primera vez en lo que llevábamos de presentación (aunque no por última), pudimos ver claramente lo que era la autoestima.

## 5. ALTA Y BAJA AUTOESTIMA

Tampoco podíamos dejar de lado lo que eran la baja autoestima y los pensamientos automáticos, sobre todo para intentar ayudar a nuestros compañeros a esquivarlos<sup>38</sup>:

### + Baja autoestima

#### ¿QUÉ ES?

- Como ya hemos visto, la **autoestima** es la valoración que hacemos de nuestra propia imagen o autoconcepto
- Al hacer esta valoración, nos ponemos un '**ideal**' de cómo nos gustaría ser
- Cuando creemos que estamos por debajo de este 'ideal', se dice que tenemos **baja autoestima**
- Si esta evaluación del autoconcepto es negativa en un área particular, hablamos de una **baja autoestima situacional**
- Por otro lado, cuando se trata de una evaluación negativa en varias áreas, hablamos de una **autoestima negativa global**

38 Mora, M. y Raich, R.M<sup>o</sup>, (2005). *Autoestima, evaluación y tratamiento*. Síntesis. Madrid. Llanos López, E. (1992). *Ama y se feliz*. Mensajero. Bilbao.

## + Baja autoestima

### FACTORES - MANIFESTACIONES

- **Culpabilidad neurótica** = incapacidad para perdonarse completamente
- **Hostilidad flotante, irritabilidad** = todo le sienta mal, le disgusta, le decepciona... nada le satisface
- **Negatividad generalizada** = inapetencia del gozo de vivir y de la vida misma

## + Baja autoestima

### PENSAMIENTOS AUTOMÁTICOS

- Son pensamientos fruto del **procesamiento automático** de los estímulos externos e internos
- No son producto de un proceso de meditación o reflexión previo; **aparecen involuntariamente**
- **No nos paramos a comprobarlos**, no comprobamos si son verdad, si son exactos, no examinamos su validez y la razón es que no somos conscientes de que los tenemos
- Dichos pensamientos **pueden ser correctos, parcialmente ciertos, parcialmente erróneos o totalmente falsos**

## 6. JUEGO DE TIRAR Y DECIDIR<sup>39</sup>

Este juego consistía en lanzar un objeto (en este caso un peluche), entre las personas de la clase. La persona que recogía el muñeco debía decir algo positivo de sí misma. A modo de ejemplo, dos de nosotras comenzamos tirándonos el peluche y diciendo algo bueno que nos caracteriza.

Esta actividad no salió exactamente como esperábamos. Nosotros pedíamos que la persona dijese algo bueno de sí misma pero, en lugar de eso, lo que terminaron haciendo fue decir algo positivo sobre la asignatura relacionado con ellos.

## 7. ALGUNAS CONCLUSIONES

### + Reflexiones

#### EXAMEN PERSONAL

- Reflexionar sobre todo lo que hemos hecho durante el día justo antes de irnos a la cama, es una buena actividad para para aumentar el autoestima
- Este ejercicio nos ayudará a centrarnos en las cosas positivas que hemos hecho o nos han ocurrido durante el día y dormiremos con pensamientos positivos
- Además, es una buena forma de levantarnos con ánimo
- Para ello, nos haremos preguntas similares a las siguientes:
  - ¿Qué he hecho hoy para sentirme orgulloso/a?
  - ¿Qué he hecho hoy para ayudar a los demás?
  - ¿Qué error he cometido, que no volveré a cometer?
  - ¿Qué me ha divertido hoy?

**¡Siempre intentando buscar respuestas positivas!**

39 Feldman, J. (2002). *Autoestima; ¿cómo desarrollarla?. Juegos, actividades, recursos, experiencias educativas*. Nancea. Madrid

## 7.1. Los cuatro tesoros

### + Los cuatro tesoros

¿QUÉ SON?

- Son los **cuatro bienes fundamentales** que intercambiamos las personas:
  - Tiempo
  - Información
  - Bienes materiales
  - Afecto
- Se trata de bienes que **todos poseemos**, en mayor o menor cantidad
- Nos debemos sentir orgullosos de ellos y compartirlos con los demás

### + Los cuatro tesoros

TESORO 1: EL TIEMPO

- El tiempo es nuestro maestro en la escuela de la vida
- Debemos aprovecharlo para ser lo más felices posible
- Y para dedicárselo a los que nos rodean
- *'El tiempo no es oro, es vida'*

*"El tiempo para mí es muy valioso, es una de las cosas que una vez que pasa nunca regresa. El tiempo es nuestro maestro en la escuela de la vida. Dedico unas horas para el ocio además de las horas para el trabajo de diario. En las horas libres voy al cine, salgo con las amigas a caminar, duermo un rato la siesta. Todos debemos aprovechar lo más importante esos ratos de esparcimiento y así intentar ser lo más felices posible. También dedico parte de mi tiempo a preocuparme un poco de mis seres queridos y de los que me rodean".*

## + Los cuatro tesoros

### TESORO 2: LA INFORMACIÓN - CONOCIMIENTOS

- La información te permite dar respuesta a las preguntas que te planteas en la vida
- Sólo nos podemos liberar de nuestros prejuicios con la información correcta
- Nos abre puertas, nos facilita la capacidad de elegir libremente
- Cómo decía White: *'aprender es lo único que nunca falla'*

*"La información te permite dar respuesta a las preguntas que te planteas en la vida.*

*Solo nos podemos liberar de nuestros prejuicios, con una información correcta. Los conocimientos nos ayudan a alcanzar nuestros niveles de desarrollo.*

*Las personas y las sociedades crecen en base a nuevos conocimientos.*

*La información nos abre puertas, nos facilita la capacidad de elegir libremente.*

*Cualquier cosa que aprendamos, beneficia y enriquece nuestra vida.*

*La información posibilita que nuestros errores sean corregidos. En definitiva es un transmisor de emociones."*

## + Los cuatro tesoros

### TESORO 3: LOS BIENES MATERIALES



- El dinero no da la felicidad....
- ... pero es necesaria para vivir
- Es importante que en la repartición de bienes materiales entremos todos
- Es una satisfacción poder ayudar a los más necesitados

*“Estoy de acuerdo, con aquellas que piensan que el dinero no da la felicidad. Pero lo cierto es, que es necesario para vivir es importante que en la repartición de bienes materiales entremos todos.*

*Si te quieres podrás gastar parte del dinero que ganas en ti mismo, en definitiva podrás disfrutar de las posibilidades que te brinda.*

*Es importante que haya un reparto justo, lo importante no es que tengas muchas cosas sino que cuenten contigo a la hora de repartir.*

*Hay muchas personas, necesitadas, también es una satisfacción, en la medida que uno puede ayudar a los demás”.*

## + Los cuatro tesoros

### TESORO 4: EL AFECTO

- Es el mayor de los valores del ser humano
- Tenemos que querer a las personas tal y como son
- El cariño hacia los demás nos acompaña toda la vida
- Es la principal arma para conseguir la felicidad

*“El afecto es muy importante en la vida de todos, es el mayor de los valores del ser humano. Me siento querida cuando al hacer una comida me dicen si está buena y si me arreglo más que otros días me lo reconocen. Tenemos que querer a las personas tal y como son, darles cariño sin ningún interés, estar pendientes de ellos y cuando les hacemos un regalo es una forma de manifestar nuestro cariño, y así nos sentimos felices. El cariño hacia los demás nos acompaña toda la vida y es la principal arma para conseguir la felicidad. Amamos a quienes nos tratan bien y nos olvidamos de quienes no lo hacen”.*

## 8. JUEGO DE LAS METAS VOLANDO

Quisimos cerrar el trabajo con una actividad que generase en la clase ilusión para el futuro. Dada las fechas en las que hicimos la exposición (el último viernes antes de Navidad) nos pareció oportuno que nuestros compañeros (y nosotras mismas) se fueran de vacaciones con ilusión y con metas para cumplir en 2009.

La actividad consistía en poner en un folio un deseo, anhelo, propósito... para cumplir en el año nuevo. La condición era que debían ser cosas reales. A continuación, con el folio hicimos aviones de papel y lanzamos al aire nuestros deseos.

Recogimos todos los aviones y, leyendo lo que escribieron nuestros compañeros de forma anónima en su avión, nos dimos cuenta que los anhelos de jóvenes y mayores no son tan dispares.

## 9. CERTIFICADO DE AUTOESTIMA

Por último, para finalizar nuestro trabajo quisimos darles a nuestros compañeros un título por haber realizado satisfactoriamente nuestro pequeño curso de aumento de autoestima.

Una vez más (un fueron varias durante esta exposición) nos vimos sorprendidas de lo bien que reaccionaron nuestros compañeros con nuestra propuesta. Les hizo mucha ilusión y nos comentaron que lo iban a guardar con mucho cariño. Incluso algunos de ellos dijeron que lo iban a colgar en el salón de su casa.

Como conclusión, debemos señalar que salimos muy contentas de nuestra exposición. Estamos muy contentas de cómo participaron y se involucraron en las actividades y, sobre todo, de haber cumplido nuestro objetivo: hacer que ese día todos salieran de clase con la autoestima bien alta (y un deseo: que les dure...).





## CAPÍTULO 8. LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN EN LA RELACIÓN LABORAL

LUCÍA ANTOÑANZAS VILLAR  
PATRICIA JIMÉNEZ HIDALGO  
JONATHAN JIMÉNEZ CONTRERAS  
BALTASAR GALLEGO INESTAL  
NICOLÁS GALLEGO INESTAL  
ALFONSO BRAVO BRAVO

### 1. EL LIDERAZGO



## DEFINICIÓN LIDERAZGO

- El **liderazgo** es el proceso de influir en los demás y apoyarlos para que trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes.
- También se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.
- Es el ejercicio de la actividad ejecutiva en un proyecto, de forma eficaz y eficiente, sea éste personal, dirigencial o institucional.



## DEFINICIÓN DE LIDERAZGO

- Las habilidades del liderazgo constituyen uno de los conjuntos de capacidades más importantes que un mundo en cambio necesita.
- A la palabra liderazgo se la relaciona fundamentalmente con las habilidades de la persona, sus capacidades y su grado de influencia



## LOS TRES PILARES DEL LIDERAZGO

### 1. La autoridad

- Su posición oficial o formal.

### 2. El conocimiento

- Lo que sabe.

### 3. El ejemplo

- Sus acciones, que hacen que otros quieran ser como él o ella.



## LA INFLUENCIA DEL LÍDER DEPENDE DE DOS FACTORES:

- Su competencia percibida por los seguidores para lograr las metas grupales y su conformidad inicial a las normas del grupo.
- Los líderes utilizan el término poder, que implica características de coerción y control, además de la influencia que indica una mayor persuasión, dependiendo de la situación o circunstancias y de los seguidores implicados.



## QUÉ HACE EL LÍDER

- Dos dimensiones de su conducta:
  - La consideración : Hace referencia al grado en el que el líder se interesa por el bienestar y satisfacción de los seguidores.
  - La iniciación de estructura: Esta se refiere al grado en que el líder explica y define su propio papel y permite que los seguidores averigüen lo que se espera de ellos.

Estas dimensiones se consideran de manera independiente, aunque un líder se lo puede describir como la combinación de ambas

## 2. FUNCIONES DEL LÍDER

## OBLIGACIONES DEL LÍDER

- **Disponibilidad**

“El líder debe estar siempre con su gente”.

- **Comunicación**

Fluir la información en todas las direcciones.

- **Instrucción**

El líder debe saber y conocer.



## FUNCIONES DEL LÍDER



Son tres las funciones en el que el líder debe ser un experto:

1. **Dirigir equipos de trabajo.**

Planear una agenda, ofrecerles a todos una oportunidad igual de participar, formular preguntas apropiadas, lidiar con la diversidad cultural, resumir el debate y cristalizar el consenso.

## FUNCIONES DEL LÍDER II



### 2. Preparar a otros en el trabajo.

Un buen preparador observa lo que la gente hace, le muestra los problemas o ineficiencias de sus métodos, ofrece sugerencias para mejorarlos y ayuda a utilizarlos de una manera efectiva.

## FUNCIONES DEL LÍDER III



### 3. Asesorar (demostrar nuestro liderazgo por medio de la asesoría)

Los asesores efectivos mantienen la intimidad, escuchan de una manera atenta y solidaria los sentimientos y las circunstancias de los demás, y les ayudan a determinar lo que tienen que hacer, lo cual incluye la búsqueda de ayuda profesional.

## FUNCIONES DEL LÍDER III



### 3. Asesorar (demostrar nuestro liderazgo por medio de la asesoría)

Los asesores efectivos mantienen la intimidad, escuchan de una manera atenta y solidaria los sentimientos y las circunstancias de los demás, y les ayudan a determinar lo que tienen que hacer, lo cual incluye la búsqueda de ayuda profesional.

### 3. CUALIDADES DEL LÍDER

## LAS CUALIDADES DE UN LÍDER

**VOLUNTAD**  
**RIESGO**  
**CARISMA PERSONAL**  
**VISIÓN**  
**ALTRUISMO**  
**CAPACIDAD**  
**DECISIÓN**  
**SIMPATÍA**



**PSICOLOGÍA**  
**INFLUENCIA**  
**ASERTIVIDAD**  
**INNOVAR**  
**ESTEROTIPOS**  
**EGOCENTRISMO**  
**TEMPERAMENTO**  
**OSTRACISMO**

#### 4. LA FORMACIÓN DEL LÍDER

### ¿CÓMO SE FORMA UN LÍDER?

- Se realiza con el apoyo y a propuesta de los componentes de sociedades o accionistas para el cargo de la dirección.
- Los candidatos tienen que pasar por una serie de tareas para demostrar su valía para el puesto de director.



### MÉTODOS PARA SU FORMACIÓN

Los puntos básicos para obtener buenos resultados son:

- Conseguir compenetración entre el candidato y las técnicas empleadas.
- Efectuar la instrucción valiéndose de autoridades experimentadas en dichas técnicas.



## TÉCNICAS EMPLEADAS

- **INGENIERÍA DE MÉTODOS:**

Técnica utilizada por la dirección para mejorar los métodos de trabajo y reducir costes.

- **ESTUDIO DE MÉTODOS:**

Procedimiento de técnicas de ingeniería para hallar las mejores formas de realizar el trabajo y reducir precios de costes.

## ESTUDIO DE MÉTODOS

- Al llevar a cabo estos estudios, los técnicos analizan los métodos existentes.
- Si se trata de un estudio nuevo, examinan los métodos que crean más eficientes para la obtención de los fines acordados.
- Los análisis siguen un serie de pasos.

## MEDIDA DEL TRABAJO

- La dirección científica se basa en la medida y el control.
- Tiene que haber una norma antes de que el superior juzgue las tareas que llevan a cabo los empleados.
- Existen numerosos métodos para medir el trabajo. El más utilizado: el cronómetro.



## ESTUDIO DE TIEMPOS

- El tiempo necesario para llevar a cabo un tarea se obtiene mediante la evaluación del tiempo.
- Esta técnica determina el tiempo que un operario normal en condiciones corrientes necesita para realizarla.
- El sistema más empleado es el Método de Medición de Tiempo.



## 5. LA MOTIVACIÓN EN EL TRABAJO

### DIFERENTES FORMAS DE MOTIVACIÓN

Existen 4 modos diferentes de motivar:

1. Poder mediante logros.
2. Poder mediante la persuasión verbal.
3. Poder mediante el estímulo emocional.
4. Poder a través de la experiencia de los demás.

### DIFERENTES FORMAS DE MOTIVACIÓN

1. PODER MEDIANTE LOGROS
  - A medida que los seguidores van superando metas les hace sentir más capaces y habilitados.
  - Estos logros construyen confianza y, a su vez, mayor compromiso con la misión.
  - Refuerzan el sentido de poder y eficacia de los seguidores.
  - El líder debe establecer tareas y recompensas que enriquezcan la percepción del logro.

## DIFERENTES FORMAS DE MOTIVACIÓN

- EJEMPLO DE PODER MEDIANTE LOGROS:
  - Empresa de ordenadores exitosa y de rápido crecimiento.



## DIFERENTES FORMAS DE MOTIVACIÓN

### 2. PODER MEDIANTE LA PERSUASIÓN VERBAL

- Cuando una persona es persuadida verbalmente de que tiene la capacidad de dominar una tarea difícil, es probable que realice un mayor esfuerzo constante que si guarda dudas sobre sí misma.
- El líder puede expresar la confianza en los subordinados mediante recompensas muy visibles y personales.
- Una de las recompensas más importantes para los seguidores es la aprobación personal del líder.
- El reconocimiento de este confirma la autoestima.
- Es una señal de que el subordinado pertenece a un círculo cerrado especial.

## DIFERENTES FORMAS DE MOTIVACIÓN

- EJEMPLO DE PODER MEDIANTE LA PERSUASIÓN VERBAL:
- Club “Yo constituyo la diferencia”.



## DIFERENTES FORMAS DE MOTIVACIÓN

### 3. PODER MEDIANTE EL ESTÍMULO EMOCIONAL

- Elemento teatral o dramático.
- Un elemento teatral para ser liberador en situaciones de estrés.
- Los subordinados se liberan de la presión por un momento.
- EJEMPLO:
- Jefe de una división llena de problemas.

## DIFERENTES FORMAS DE MOTIVACIÓN

### 4. PODER A TRAVÉS DE LA EXPERIENCIA DE LOS DEMÁS

- Involucra al propio líder.
- Los subordinados observan de cerca cada una de sus acciones.
- Demostrando confianza en sus propias capacidades y acometiendo algunas de las mismas tareas que se espera cumplan sus subordinados, los líderes pueden moldear los resultados de la dinamización personal.
- EJEMPLO: Ross Perot, presidente de Electronic Data Systems

## 6. EL PERFIL DEL LÍDER Y DEL SEGUIDOR

### PERFIL DEL LÍDER



- **Capacidad para descubrir los puntos débiles y fuertes de uno mismo y de los demás.**
- Capacidad de dar crédito a otros por sus contribuciones personales.
- **Capacidad de fijar metas y alcanzarlas.**
- Capacidad de aceptar la responsabilidad personal.
- **Capacidad para encontrar y utilizar los recursos adecuados para llevar a cabo una tarea.**
- Capacidad para evaluar el grado de éxito y de fracaso.
- **Capacidad de convertir cada situación en una experiencia útil.**
- **Capacidad de entender el uso del poder.**

## PERFIL DEL LÍDER II

- Capacidad para tener una fuerza impulsora hacia la realización personal sin ser egoísta o codicioso.
- **Capacidad de mirar el presente en una forma realista y soñar y planear realizaciones futuras.**
- Capacidad de mantener un equilibrio entre los aspectos físicos, espirituales y emocionales de la vida.
- **Capacidad de manejar una situación dura.**
- Capacidad de distinguir la verdad, las buenas intenciones y la dura realidad.
- **Deseo constante de saber y entender más acerca de todo.**



## PERFIL DEL SEGUIDOR ACTUAL

- Sólo un cierto líder de persona se siente atraída por un líder carismático.
- Personas que se sienten atraídas hacia el líder porque el resume lo que ellos no tienen: autoconfianza y convicción.
- Los seguidores estudiados por estos autores, por naturaleza, eran personas que tenían la necesidad de líder.

## PERFIL DEL SEGUIDOR ACTUAL

- Sería equivocado suponer que sólo las personas inseguras siguen al líder carismático.
- Los carismáticos pueden atraer a un amplio espectro de personas.
- No podemos tratar de encontrar un conjunto universal de características de los seguidores.

## 7. TIPOS DE LIDERAZGO

### CATEGORÍAS Y TIPOS DE LIDERAZGO

Tradicionalmente se han distinguido 3 tipos de líderes:

- **Líder autocrático:** Es el único en el grupo que toma las decisiones acerca de su organización y del trabajo, sin tener que justificarlas en ningún momento.
- **Líder liberal:** Aquel que adopta un papel pasivo y abandona el poder en manos del grupo.
- **Líder democrático:** Aquel que toma decisiones tras potenciar la discusión del grupo, agradeciendo las opiniones de sus seguidores.

## CATEGORÍAS Y TIPOS DE LIDERAZGO

Según la formalidad en su elección:

- **Líder formal:** Aquel preestablecido por la organización.
- **Líder informal:** Aquel emergente en el grupo.



## CATEGORÍAS Y TIPOS DE LIDERAZGO

Según la relación entre el líder y sus seguidores (se corresponden con los tipos de liderazgos clásicos):

- **Líder autoritario o autocrático**
- **Líder democrático**
- **Líder liberal (Laissez-faire)**



## CATEGORÍAS Y TIPOS DE LIDERAZGO

Según el tipo de influencia del líder sobre sus subordinados:

- **Líder transaccional:** Los miembros del grupo reconocen al líder como autoridad y como líder.  
El líder proporciona los recursos considerados válidos para el grupo.
- **Líder transformacional o carismático:** Tiene la capacidad de modificar la escala de valores, las actitudes y las creencias de los seguidores.

## CATEGORÍAS Y TIPOS DE LIDERAZGO

- **Liderazgo en el trabajo:**

En los negocios se evalúan dos características importantes en los ejecutivos, con la intención de verificar su capacidad de dirección: la aptitud y la actitud. La aptitud se obtiene con el aprendizaje de nuevos métodos y procedimientos, que en muchos casos no son aplicables, porque los gerentes carecen de una buena actitud, es decir, de un comportamiento adecuado que los intente poner en marcha.

## CATEGORÍAS Y TIPOS DE LIDERAZGO

Entre las actitudes más solicitadas está la habilidad de liderazgo.

El liderazgo en el trabajo puede ser de dos tipos:

- **Formal:** representa la dirección de un grupo de trabajo de forma oficial o designada.
- **Informal:** es el reconocimiento por los miembros de la institución de que tiene gran influencia, pero de una manera libre, sin ánimo retributivo y de forma carismática.

## CATEGORÍAS Y TIPOS DE LIDERAZGO

Otros tipos de liderazgo:

- **Líder individual:** Es un ejemplo a seguir para los demás.
- **Líder ejecutivo:** Consiste en el planeamiento, organización, dirección y control de un proyecto.
- **Liderazgo institucional:** debe tener ciertas capacidades como habilidad comunicacional, capacidad organizativa y eficiencia administrativa.

## 8. UN CASO REAL: APORTACIONES DE LOS MIEMBROS DEL GRUPO

### EL LÍDER EN SITUACIONES REALES

**Nicolás**



- No siempre el líder es el mejor preparado, la mejor persona o el más listo de la clase.
- A pesar de haber gente muy cualificada y seria, todos los interesados prefirieron que fueran ellos los que recondujeran la situación.
- Nos convertimos en líderes sin intentarlo ni quererlo.
- SON LOS DEMÁS LOS QUE TE HACEN LÍDER

### EL LÍDER EN SITUACIONES REALES

**Baltasar**



- Intentó fundar una cooperativa de ganaderos.
- Ya entonces ejercía un cierto liderazgo, ya que la mayoría de sus compañeros le pedían consejo e imitaban lo que hacía.
- Los compañeros lo consideraban un líder por el trato diario y por conocer los oficios en los que ellos trabajaban.

## 9. DINÁMICA CON EL GRUPO CLASE

**EXPLICACIÓN DE LA DINÁMICA II**

- Todos nos convertimos en un grupo unido, tanto los mayores como los jóvenes
- Cada uno tendrá una pañoleta con la que se tapaná los ojos.
- Estos tendrán que guiarse mediante una de las personas que ha salido fuera: EL LÍDER
- Tendrán que superar una serie de obstáculos con los que se encontraran. Sólo el líder tendrá los ojos descubiertos. Éste será el guía...
- Todos pasarán por los tres líderes, cada uno ejercerá un rol diferente... Líder liberal, líder autocrático y líder democrático.

**¿POR QUÉ HEMOS HECHO  
ESTA DINÁMICA?**

LA RESPUESTA LA TIENE...

**KURT LEWIN**



## ¿QUIÉN ERA KURT LEWIN?



- Fue un psicólogo polaco
- Nació el 9 de septiembre de 1890 en la provincia de Poznan (Polonia).
- El 12 de febrero de 1947, murió en Massachusetts.
- Se interesó en la investigación de la psicología de los grupos y las relaciones interpersonales.
- Es reconocido como el fundador de la Psicología Social moderna.
- Se encargó del estudio de las dinámicas de grupo.

## EXPERIMENTO DE LEWIN

- Este experimento fue realizado en 1939 por Lewin y sus compañeros de trabajo.
- Se realizó debido a la fascinación que les provocaba que los dictadores de la época Nazi fueran capaces de cambiar el comportamiento de los seguidores.
- Para ello organizaron 3 grupos de niños con tres tipos de líderes diferentes: Autocrático, liberal y democrático.
  - ¡VEMOS EL EXPERIMENTO!

## EVALUACIÓN DE LA DINÁMICA

- ¿Con qué líder se sintieron mejor?
- ¿Qué tipo de líder les guió mejor?
- ¿Qué comportamientos resaltarías de cada líder?  
(Autocrático, liberal y democrático)
- ¿Quién creéis que se vio más incomodo en su papel?  
¿Por qué?
- ¿Cómo se sintieron en el papel de líder?
- ¿Con cuál se quedarían?

### 10. CONCLUSIONES

Una vez realizado el trabajo sobre "Liderazgo y Comunicación en la relación social" hemos llegado a la conclusión que hay que saber analizar los diferentes tipos de liderazgo, indagar sus acciones y saber calificar sus resultados. Para eso un líder tiene que saber actuar en los momentos decisivos, y controlar las situaciones conflictivas o que requieran de la presencia de un líder.

Para nosotros la experiencia ha sido vital en todo momento. La aportación de personas mayores ha supuesto en este trabajo tener diferentes puntos de vista, sobre todo, al llevar la teoría a la práctica. De esta manera, no sólo hemos adquirido conocimientos, sino que hemos podido verlos reflejados en momentos de la vida de nuestros compañeros de grupo.

Respecto a la presentación realizada en clase, creemos que fue muy exitosa, ya que todos los alumnos participaron activamente y con iniciativa propia. En la dinámica propusimos tres tipos de líderes, cada uno actuó acorde a las características de cada líder (autoritario, democrático y liberal) que previamente les habíamos explicado. Los participantes tenían los ojos tapados y el objetivo era que tenían que fiarse de las indicaciones de cada líder, estos ejercían cada uno su rol. De esta manera pudieron comprobar cómo se siente una persona bajo el mando de diferentes tipos de liderazgo.

¿Por qué elegimos hacer esta dinámica? La verdad es que nos llamó la atención un experimento curioso que hizo el psicólogo polaco y el fundador de la Psicología Social moderna, Kurt Lewin. Quisimos trasladar, de alguna forma, el objetivo de esta experiencia de Lewin, de la cual éste sacó muchas conclusiones. Así los conocimientos que habíamos expuesto en clase pudieron aplicarse de una manera práctica y sencilla.

Como pudieron observar los participantes, después de haber hecho a dinámica, y visionando el vídeo del experimento de Lewin, se vio que en muchos aspectos aparecían semejanzas pero a la vez divergencias. Con todo esto pretendimos hacer una comparación entre el momento y situación en la que se realizó el experimento con el momento y situación que vivimos ahora.

Como era de esperar el debate-evaluación de la exposición suscitó mucho interés en la clase, participando activamente y exponiendo sus conclusiones sobre el tema tratado y la práctica realizada.

A la pregunta de con qué líder se sintieron más cómodos, la respuesta fue unánime. Todos se decantaron por el líder democrático. Su actitud, su comportamiento hacia los participantes y su forma de expresarse, hicieron del líder democrático la opción por la que se decantaron la mayoría.



Creemos que esta decisión de la clase se vio influenciada por lo que apuntábamos arriba en el texto: por el contexto social que nos rodea, una sociedad democrática. De esto modo, no podemos olvidar, que en cualquier otra sociedad donde gobiernen otros regímenes, como puede ser una dictadura, el líder con el que se sentirían más identificados posiblemente fueran los otros tipos de líder (autoritario y liberal), aunque también habrá discrepancias.

En definitiva, el trabajo nos ha aportado diferentes puntos de vista sobre la forma de liderar, las capacidades de un líder, las formas de reacción de la gente hacia ese líder y aplicación de los conocimientos a la situaciones reales.

## CAPÍTULO 9. ALGUNAS REFLEXIONES

### 1. EL PODER DE UNA CANCIÓN

*“Son mis amigos” (Amaral):*

Un día cualquiera enciendes tu equipo de música y escuchas una melodía que te envuelve, cierras los ojos y escuchas: “Son mis amigos, por encima de todas las cosas” y de repente, te envuelve una sensación extraña. Una canción puede traspasar todo tipo de fronteras, posee una energía que afecta al estado emocional y se ha convertido en uno de los mejores recursos para sacar el máximo potencial de cada una de las personas.

La canción que hemos elegido pertenece al grupo Amaral. Seguro que todas las personas que han escuchado esta melodía se han llegado a sentir identificadas con alguno de sus versos, especialmente en nuestro caso: universitarios a punto de terminar la carrera, la canción cobra especial significado. Finalizamos nuestros estudios y sabemos que, tras este último año, muchas de las amistades que hemos forjado no volverán a tener la intensidad actual. *Amaral* hace volar nuestra imaginación y nuestros recuerdos, nos habla de los lugares y situaciones en las que se encuentra cada amigo, todas ellas diferentes. Recuerdos de tus primeros días clase, de profesores, de malos ratos, de las anécdotas con tu compañero de al lado... de las tardes o noches en las que todo eran risas o confidencias... Con el paso de los años, sabremos algo de estos amigos o de esas personas que nos marcaron en alguna etapa de nuestra vida y que aún recordamos, pero seguramente, sabremos muy poco de ellos como personas, como seres con los que compartimos la mayor parte de nuestro tiempo, toda nuestra vida universitaria.

Si cerramos los ojos y escuchamos cada una de las frases de la canción veremos nuestro futuro llamándonos lentamente, quizá imaginemos algunos de nuestros sueños cumplidos y otros, seguramente, no tanto. Veremos a

nuestros amigos y sonreiremos al pensar que una vez compartimos tantas cosas juntos. Pero, evidentemente, tras estos cinco años, cada uno tomará su rumbo.

Sentimientos contrapuestos, de añoranza, de identificación... pero en definitiva, todo son sensaciones reales que brotan de nosotros mismos con la motivación de las notas y letras de una canción. La música es una herramienta tremendamente poderosa para ayudarnos a desatar los sentimientos o para liberar la energía que se haya en el interior de nosotros.

La música ayuda a la expresión de emociones profundas, estimula la atención, la capacidad de concentración, la memoria a corto y a largo plazo. Mueve a la reflexión, facilita la comunicación verbal, estimula el uso del lenguaje y provoca, incluso, el placer estético. Desde el punto de vista social, la música fomenta las relaciones entre los miembros del grupo, facilita la cohesión y el sentimiento de pertenencia al mismo y contribuye al desarrollo de habilidades sociales.

Creemos que la música es capaz de manifestar emociones que de otra forma serían inexpresables y tal vez por ello, alguien dijo una vez que no hay canción sin historia, ni historia sin canción.

ELENA PERALTA SOTO  
CRISTINA MALMIERCA MARTÍN

## 2. LOS MENSAJES QUE NOS LLEGAN

La reflexión que he querido plasmar en unas líneas es la experiencia vivida en una conferencia, posiblemente la mejor conferencia a la que he asistido y creo podré asistir en mucho tiempo.

La energía del ponente, sus ganas, su esfuerzo por motivar al auditorio, su entusiasmo, el sentimiento que inyectaba en cada una de las palabras que, tambaleándose por la sala, llegaban a posarse en el corazón de los allí presentes.

La conferencia la realizó el periodista Juan de Dios, un gitano veterano muy comprometido con el pueblo gitano y luchador nato por la justicia y la igualdad social. Trató el tema de la igualdad de trato y la atención a la diversidad cultural en los medios de comunicación (centrándose en los gitanos), una cuestión al orden del día en nuestra sociedad, ya que hemos de intentar mejorar las relaciones entre todos y cada uno de los miembros que la componemos.

Sin más, voy a presentar mi comentario:

“CONFERENCIA: RECOMENDACIONES PARA MEJORAR LA IGUALDAD DE TRATO Y LA ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD CULTURAL EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN”

Es difícil tener que expresar con palabras el ambiente que se respiraba en el auditorio. Si tuviese que calificarlo con una palabra, ésta sería “auténtico”. Resulta conmovedor encontrarse con una persona que logre transmitir e impregnar, en los que allí estuvimos presentes, cada una de sus experiencias. Y lo que necesitó para ello fue un poco de agua y en enorme sentimiento por lograr ser entendido, para comprimir toda una vida de recuerdos y vivencias y transformarlas de tal manera que todos pudiésemos ver desde sus ojos. Un paseo agradable pero en ocasiones cruel, temeroso, profundo.

Juan de Dios Ramírez Heredia vino a contarnos su testimonio de propias experiencias como gitano y comenzó haciendo referencia al lugar que poseen los gitanos en el ranking de desarrollo: los últimos, con un índice de alfabetización pavoroso, etc. Ante este panorama, el conferenciante nos dice: “De nada servirá... (hacer algo por la población gitana), si previamente no ganamos la batalla en los medios de comunicación social. Esto es algo sumamente imprescindible para nosotros, pues la libertad de expresión es lo que hace que podamos defender nuestras alternativas”. Lo que nos dice además sobre los medios de comunicación es que han de tener unas normas de comportamiento ético, las cuáles se han de respetar estrictamente. Afirma que un buen periodista ha de estar en el frente del antirracismo. Y con esta afirmación, cuenta una de sus experiencias: su presencia en el golpe del General Tejero. Juan de Dios nos cuenta cómo tuvo que debatir, en un canal televisivo ante un político del partido de Tejero (a quien él llamó irónicamente “Juan Veneno”), sobre la muerte de una sudamericana en un local madrileño. Al finalizar el debate, le dijeron que lo había hecho muy bien, pero... terminaban apoyando a “Juan Veneno”. Y este “pero” es el que esconde el mensaje envenenado que impregna en los medios de comunicación.

Otra experiencia que comparte con nosotros es su infancia, una infancia dura caracterizada por la pobreza y la desigualdad, en la que no la hacía falta leer en los libros o preguntar a nadie lo que era la palabra robar, pedir en la calle, pues cada día se levantaba para intentar conseguir “un mendrugillo de pan que llevar a casa”. Pero lo cierto es que robaba para comer ese día, pues afirma que no era necesario llenar el saco. A pesar de ponerle en esta situación, su madre, inculta y analfabeta, fue quien le acercó a los libros, al estudio, donde aprendió que “el periodista tiene en sus manos un arma preciosa para la defensa de la democracia”, aunque haya un gran amarillismo que explota los más bajos sentimientos de los seres humanos por un dinerillo más.

Siguiendo con las experiencias, Juan de Dios relata cómo una noticia difundida en "Informe Semanal" sobre los gitanos destruyó años de su esfuerzo y trabajo en la inserción del pueblo gitano en la sociedad. Recuerda esto junto a la vez que fue nombrado diputado, momento en el que pide la eliminación de tres artículos de la Guardia Civil. Posteriormente se lo aprobaron. Nos lo cuenta con gran satisfacción y con gran transmisión de esperanza.

Tras una breve recapitulación histórica sobre el pueblo gitano, nos hace comprender de forma amena la terrible persecución que éste ha sufrido a lo largo del tiempo. Y nos confiesa que quiere ser gitano porque considera que es una contribución a la sociedad, donde todo el mundo no tiene que ser igual. Cita: "Para que haya belleza ha de haber diversidad, y yo quiero hacer una sociedad más bella. Soy depositario de unos sentimientos de la parte positiva del pueblo gitano de las cuales los gitanos nos sentimos orgullosos".

"Para un buen gitano, el mandato de su padre es palabra de Dios". La familia es el nexo fundamental de su propia existencia, por eso el anciano es la Universidad de la vida. Y estos valores son los que nuestra sociedad ha olvidado y, como bien dice el conferenciante, tenemos en peligro de extinción.

Juan de Dios define al pueblo gitano como una minoría visible, y dice: "Somos una minoría visible, pero... ¡qué minoría tan desconocida! Queremos aportar nuestro estilo de vida, muchas veces criticado, pero casi ético para representar nuestro tránsito por la vida, una vida que es muy corta".

El ponente es un hombre dedicado plenamente a su pueblo, luchador por la justicia y la igualdad, entre sus muchas cualidades, pero, sobre todo, trabajador. Treinta años de trabajo, de estudios, de investigación rigurosa en los que ha plasmado tres enormes tomos sobre el idioma gitano, el "romanó". Cuenta con gran entusiasmo que, tras releer y releer su trabajo se dio cuenta de que no podía salir a la luz porque le faltaba un infinitivo importantísimo que no había encontrado en ningún libro ni en ningún pueblo gitano, se trata del infinitivo trabajar. "No puede ser que ningún gitano del mundo diga la palabra trabajar". Pidió ayuda al gitano que más sabe sobre el idioma romanó y éste le contestó que había una manera muy especial de decirlo: trabajar significa en el idioma gitano "hacer cosas". Lo expresan así porque creen que una sociedad que solo piensa y vive para trabajar no es feliz, no puede ser bueno. Juan de Dios cita: "Vivimos más el presente, gustamos más la realidad que vivimos".

Tras una emotiva charla, las palabras de agradecimiento, de orgullo hacia el conferenciante, de otros gitanos que luchan, al igual que él, por la integración del pueblo gitano, hicieron estremecer al auditorio y, en especial, a Juan de Dios. Las palabras fueron más o menos estas: "Llevamos mucho

tiempo esperando escucharte, te seguimos, eres una luz que nos ha guiado cuando el camino ha estado oscuro”.

Yo digo; ¡ojalá muchas de las conferencias de concienciación hacia una mejora en la sociedad fuesen como la que presencié en ese momento!.

VIRGINIA MARCOS RUIZ

### 3. LA MARIONETA

*Si por un instante Dios se olvidara  
de que soy una marioneta de trapo  
y me regalara un trozo de vida,  
posiblemente no diría todo lo que pienso,  
pero en definitiva pensaría todo lo que digo.*

*Darí valor a las cosas, no por lo que valen,  
sino por lo que significan.*

*Dormiría poco, soñaría más,  
entiendo que por cada minuto que cerramos los ojos,  
perdemos sesenta segundos de luz.*

*Andaría cuando los demás se detienen,  
Despertaría cuando los demás duermen.  
Escucharía cuando los demás hablan,  
y cómo disfrutaría de un buen helado de chocolate.*

*Si Dios me obsequiara un trozo de vida,  
Vestiría sencillo, me tiraría de bruces al sol,  
dejando descubierto, no solamente mi cuerpo sino mi alma.*

*Dios mío, si yo tuviera un corazón,  
escribiría mi odio sobre hielo,  
y esperarí a que saliera el sol.*

*Pintaría con un sueño de Van Gogh  
sobre las estrellas un poema de Benedetti,  
y una canción de Serrat sería la serenata  
que les ofrecería a la luna.*

*Regaría con lágrimas las rosas,  
para sentir el dolor de sus espinas,  
y el encarnado beso de sus pétalos...  
Dios mío, si yo tuviera un trozo de vida...*

*No dejaría pasar un solo día  
sin decirle a la gente que quiero, que la quiero.  
Convencería a cada mujer u hombre de que son mis favoritos  
y viviría enamorado del amor.*

*A los hombres les probaría cuán equivocados están,  
al pensar que dejan de enamorarse cuando envejecen,  
sin saber que envejecen cuando dejan de enamorarse.  
A un niño le daría alas,  
pero le dejaría que él solo aprendiese a volar.  
A los viejos les enseñaría que la muerte  
no llega con la vejez sino con el olvido.  
Tantas cosas he aprendido de ustedes, los hombres  
He aprendido que todo el mundo quiere vivir  
en la cima de la montaña,  
Sin saber que la verdadera felicidad está  
en la forma de subir la escarpada.  
He aprendido que cuando un recién nacido  
aprieta con su pequeño puño,  
por vez primera, el dedo de su padre,  
lo tiene atrapado por siempre.  
He aprendido que un hombre  
sólo tiene derecho a mirar a otro hacia abajo,  
cuando ha de ayudarlo a levantarse.  
Son tantas cosas las que he podido aprender de ustedes,  
pero realmente de mucho no habrán de servir,  
porque cuando me guarden dentro de esa maleta,  
infelizmente me estaré muriendo"*

Gabriel García Márquez (2000)

Antes de comentar mi elección, quiero contar una pequeña anécdota sobre este poema. Comenzó a circular por Internet en 1999, cuando al escritor Gabriel García Márquez se le diagnosticó un cáncer linfático. Supuestamente, era un mensaje de despedida. El propio escritor desmintió posteriormente que hubiera escrito este texto e, incluso, que se avergonzaba de que alguien pudiera pensar que era suyo (por la mala calidad). En todo caso, el contenido de la poesía, con independencia de su autoría y calidad, me pareció interesante para hablar sobre las emociones y la motivación.

En este caso, la muerte próxima hace que surjan emociones primarias o básicas, como es el miedo y la angustia, aunque no en el sentido más simple. El autor se da cuenta de cómo ha desperdiciado su vida fijándose objetivos y metas, sin haber disfrutado realmente de lo que ha vivido ("He aprendido que todo el mundo quiere vivir en la cima de la montaña, sin saber que la verdadera felicidad está en saber cómo subir la escarpada"). Por eso, siente angustia porque quiere transmitir a los demás lo que siente, para que aprendan de sus errores y miedo de no tener tiempo para hacerlo.

Para él no es tan importante el haber perdido su tiempo, como advertir a los demás de que no hagan lo mismo (“Son tantas cosas las que he aprendido de ustedes, pero realmente de mucho no me habrán de servir, porque cuando me guarden dentro de esta maleta –recuérdese que es una marioneta–, infelizmente me estaré muriendo”).

Las reflexiones que hace el autor sobre lo que pudo y no supo hacer durante su vida es un reflejo de inteligencia emocional, si consideramos a ésta como la capacidad del individuo de adaptarse a una situación utilizando el razonamiento y relacionándolo con el aprendizaje. Lo que hace es un balance de la vida, en el que descubre que el hombre persigue objetivos que parecen satisfacer todas sus necesidades pero que, realmente, no le proporcionan la felicidad.

En este caso, la motivación, entendida como el impulso que nos mueve a efectuar cambios o transformaciones en nuestras vidas, depende de un factor externo, la proximidad de la muerte. Este es el detonante que mueve al autor a reflexionar sobre su existencia y su relación con los demás (“A los hombres les probaría cuán equivocados están...”). Se ha dado cuenta de que las prioridades que cada uno tiene en la vida no pueden ser fijadas sin atender a los que nos rodean. Las capacidades que cada uno tenemos hay que ponerlas en práctica para reconocer nuestros propios pensamientos y los de los demás. Con ello facilitaremos las relaciones sociales, que es lo que nos hace crecer, personal y socialmente. El individualismo dificulta la comunicación humana y hace que vivamos aislados dentro de la sociedad.

Desde que nacemos nuestra vida está unida a la de los demás (“He aprendido que cuando un recién nacido aprieta por primera vez el dedo de su padre, con su pequeño puño, lo tiene atrapado para siempre”). El hombre es un ser de relaciones y crece con la convivencia; sólo no puede hacer gran cosa y por eso necesita de los demás. El problema es no darse cuenta de este detalle y creer todo lo que tenemos se debe a nuestro esfuerzo personal. Emociones como la alegría, la tristeza, la rabia, etc. surgen de la convivencia. Por eso, el autor da tanta importancia a lo que se puede aprender de los demás (“Son tantas cosas las que he podido aprender de ustedes...”). Hay que vivir cada día como si fuera el último, disfrutar de las cosas sencillas y de las personas que nos rodean. Si así lo hacemos, habremos vivido realmente y habremos disfrutado de las relaciones con los demás. Porque la vida no siempre da una segunda oportunidad (“Si por un instante Dios se olvidara que soy una marioneta de trapo y me regalara un trozo de vida...”).

Como conclusión, se puede decir que la motivación interna o automotivación es fundamental para entablar relaciones con los demás, porque de cómo valoremos las relaciones, del desarrollo de las capacidades que

tenemos cada uno y de la importancia que demos a todo ello, dependerá la configuración que hagamos de nuestra propia vida y de la de aquellos que nos rodean.

Es de suma importancia atender a las emociones propias, y a la de los demás, como punto de partida para establecer el marco adecuado en el que se desenvuelvan las relaciones sociales.

El texto que he elegido me parece muy ilustrativo de lo que acabo de explicar. Creo que la motivación, sobre todo la interna es vital para saber relacionarse con el resto de los seres humanos. También lo es el conocer nuestras propias emociones y no intentar negarlas o disimularlas; lo contrario sería dificultar el contacto con los demás y limitar nuestra propia existencia, perdiendo la oportunidad de enriquecerla y por qué no, de mejorar la de los que nos rodean.

ALBA VÁZQUEZ PÉREZ

#### 4. MIL TONTERIAS POR AMOR

*“Comerme la sopa de letras  
con el diccionario en la mano,  
para no cometer ninguna  
errata, mientras busco tu  
nombre en el plato.*

*Sazonar todas nuestras  
comidas con la sal de mis  
lágrimas, esas de felicidad que  
ruedan por mi cara con solo  
pensarte.*

*Abrazarme fuertemente a ti,  
por temor a dar un paso y  
caerme por el borde de este  
planeta de ilusión.*

*Estarme horas y horas  
mirándome en el espejo del  
mar, tratando de verte  
reflejado en las niñas de mis  
ojos.*

*Caminar por las calles hacia  
atrás, para intentar regresar  
siempre al mismo lugar, donde  
te vi la primera vez y volver a  
conocerte mil veces.*

*Hacerme pequeña, muy  
pequeña, para poder  
esconderme en el bolsillo de tu  
camisa y sentir tu corazón.*

*Meter a la noche en la  
lavadora y lavarla con agua  
muy caliente, hasta que  
encogiera al tamaño de tu  
cama.*

*Planchar tu ropa dibujando  
corazones, para llenarla de  
tanto amor, que te sirva de  
escudo ante cualquier pena.*

*Perfumar al viento con tu olor,  
para que me envuelva tu  
presencia siempre y en  
cualquier lugar.*

*Escribir en las nubes de tu  
cielo mi nombre, para que  
cuando mires hacia arriba me  
pienses.*

*Buscar ese trébol de cuatro  
hojas que esconden los duendes  
de mi bosque, para tu suerte y  
la mía.*

*Aprender todos los idiomas del  
mundo, para decirte, como el  
eco de las simas, te quiero, te  
quiero...*

*Todo esto y mil tonterías mas,  
porque esta enfermedad del  
amor, tiene unos síntomas  
incurables, sin mas antídoto  
conocido que inyecciones de  
pasión y ternura que hacen más  
llevadera la convalecencia”.*

Ana Sansaloni

En este texto la autora intenta reflexionar sobre todas aquellas tonterías que solemos consciente o inconscientemente cometer cuando estamos enamorados de alguien.

Si hablamos de emociones, no podemos olvidar el amor, el cual es la emoción más universal que existe, y del cual existen diversos tipos (fraternal, filial, amigos, compañeros...), aunque en este caso la autora se centre en el amor de pareja, en el amor romántico para ser más exactos.

¿Quién no ha estado enamorado alguna vez?. Todos hemos sentido en algún momento de nuestras vidas ese cosquilleo, esas "mariposas en el estómago" cuando vemos a esa persona que nos hace despertar con una sonrisa cada mañana. Por ello es universal, y además siempre se ha oído que el amor no entiende de edad, por lo que acude a las personas tanto en la adolescencia, como en la adultez e incluso en la vejez o en la época de preescolar, ¿qué madre no nos ha contado los novios que teníamos en el colegio?

Una persona cuando está enamorada hace locuras para ver a esa persona, o incluso en ocasiones cuando esa persona desconoce ese amor que otro le profesa las locuras aumentan en gran medida. Tal y como describe el autor, el amor se podría considerar una enfermedad, sin la cual, es decir, sin el amor del otro, sentimos hipotéticamente que morimos.

Algo tan insólito como hacernos pequeños, caminar hacia atrás, buscar fechas de caducidad en un cuerpo humano, meter la noche en la lavadora, perfumar el viento, escribir en las nubes, buscar un trébol de cuatro hojas o aprender absolutamente todos los idiomas del mundo, son acciones a modo de metáfora que reflejan lo que el amor puede provocar en una persona.

El amor, a su vez es motivación, ya que como vemos en el poema, impulsa a la acción (aunque en este caso sea la acción de cosas imposibles), impulsa incluso a estar de buen humor, a estar alegres, en otras palabras, el amor es síntoma de felicidad.

Además el amor tiene muchísimo que ver con la relación interpersonal, ya que obviamente, la relación amorosa se da entre dos personas, y además teniendo en cuenta que existen otros tipos de amor, es importante destacar que cuando una persona manifiesta su amor a otra, ésta se siente mejor, y también influye en que ésta quiera compartir sus sentimientos.

También es importante destacar que el amor es una gran fuente de comunicación; verbal y no verbal.

El motivo de mi elección al escoger este poema, no es otro que la mera originalidad que éste ha provocado en mí. Al leerlo, me pareció casi mágico, es decir, decía mucho con no demasiadas palabras, definía situaciones que quizá no todos las hemos imaginado de manera idéntica, pero si hemos pensado muchas veces en poder hacer cosas imposibles para ver felices a alguien importante para nosotros. El lenguaje que la autora utiliza me gustó

por ser sencillo, pero no simple, lo cual lo convierte en una pieza a mi parecer extraordinaria.

Otro motivo de elegir este poema y no otro, es que a mi parecer, encajaba muy bien dentro de todo lo que hemos tratado en esta experiencia intergeneracional (motivación, relación social, emociones y comunicación).

Por último destacar del poema la estrofa con la que termina, donde destaca la autora, como he dicho anteriormente, lo importante que es la ternura en el amor.

BEGOÑA CALVO PORCEL

## 5. BOMBAS SIN INTELIGENCIA; RESTOS DE ALGUNA INTELIGENCIA EMOCIONAL

“Dadme a un hombre que no sea esclavo de sus pasiones y lo colocaré en el centro de mi corazón”, exclamaba Hamlet.

Las bombas continúan cayendo sobre Gaza. Desde el pasado diciembre, los proyectiles israelíes apuntan hacia la Franja con el objetivo, dicen, de acabar con Hamás, definido como grupo terrorista por el orden político internacional. Mientras Israel logra su cometido, el número de muertos palestinos se aproxima al millar.

En Oriente Próximo los conflictos se eternizan; viven del miedo, del resentimiento, del odio. Israelíes y palestinos enfrentados por un territorio simbólico, un pedazo de tierra capaz de desequilibrar los impulsos de unos hombres, que han caído en la desmesura. Es esta irrupción descontrolada de los impulsos la que aumenta la inseguridad y degrada la vida, afirma Daniel Goleman en su libro “La inteligencia emocional”<sup>40</sup>, en el que señala, a su vez, que el dominio de uno mismo, “esa capacidad de afrontar los contratiempos emocionales”, ha sido –desde tiempos antiguos– una virtud altamente encomiada.

Que el servicio de inteligencia israelí sea o no uno de los más avanzados del mundo, no implica que en sus calles dos pueblos vivan en el más absoluto analfabetismo emocional. La razón: un Gobierno y unos medios de comunicación dispuestos a avivar una llama que, a apenas tres semanas de las elecciones en el Estado judío, no conviene apagar. Así se germina un sentimiento anti-entendimiento, en el que el enfado de unos y otros aumenta;

40 Daniel Goleman, *La inteligencia emocional*. Editorial Kairós, 1999. Barcelona. Capítulo 3: La naturaleza de la inteligencia emocional aplicada. Esclavos de la razón. P.94.

se vuelve persistente y difícil de controlar. Es entonces, cuando –como señala Diane Tice<sup>41</sup>– aparecen argumentos convincentes incluso para justificar el hecho de poder descargarlo sobre algo (o alguien, en este caso).

Goleman menciona en su texto a otro investigador de la psicología, Dolf Zillman<sup>42</sup>, que sostiene que el detonante universal del enfado se encuentra en la sensación de hallarse amenazado. La pregunta que se puede extraer de esta afirmación es la siguiente: ¿qué puede temer Israel de los palestinos, para sentirse amenazado? Probablemente nada, son los judíos quienes cuentan con el apoyo material y político de los Estados Unidos. Entonces, habrá que buscar ese miedo del Gobierno en la respuesta de su propio pueblo, que espera que sus fronteras sean “determinadas” como les prometió su presidente Olmert. La solución que propone Zillman consiste en evaluar los hechos originarios de dicho enfado. De manera que, tanto judíos como palestinos tendrán que buscar en los libros de historia el principio de su tensa relación y puede que, de este modo, encuentren alguna razón para, esta vez sí, declararse una tregua sin condiciones. Si esto llegase a ocurrir los periódicos abrirían sus portadas invitando al mundo a conocer eso que Goleman y los suyos llaman: inteligencia emocional.

TANIA RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ  
AINHOA NAVARIDAS ZUÑEDA

41 Tice es psicóloga de la Case Western Reserve University.

42 Zillman es psicólogo de la Universidad de Alabama.

ANEXO  
 CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN  
 "MOTIVACIÓN Y RELACIÓN SOCIAL" Curso: 2008-09

ALUMNO DE LIBRE ELECCIÓN. Titulación que cursas:.....
ALUMNO EXPERIENCIA

1. La asignatura:

	Mucho	Bastante	Regular	Poco	Nada
1.1. ¿Consideras qué es oportuna?					
1.2. He aprendido contenidos nuevos					
1.3. El programa es interesante					
1.4. Los contenidos han sido tratados con rigor					
1.5. La asistencia a clase de personas jóvenes y mayores ha favorecido y motivado el aprendizaje					
1.6. La metodología desarrollada ha sido oportuna					

2. Los contenidos le han resultado:

	Mucho	Bastante	Regular	Poco	Nada
2.1. Interesantes					
2.2. Amenos					
2.3. Actuales y rigurosos					
2.4. Adecuados a las características del grupo					

## 3. Considera que el profesor:

	Mucho	Bastante	Regular	Poco	Nada
3.1. Explica con claridad y rigor					
3.2. Está motivado por el tema que explica					
3.3. Facilita el intercambio de opiniones					
3.4. Motiva el seguimiento de las clases					

## 4. Relación-comunicación

	Mucho	Bastante	Regular	Poco	Nada
4.1. Se ha favorecido la relación entre los compañeros de distintas edades					
4.2. Se ha generado un clima de cercanía y confianza					
4.3. Se ha trabajado conjuntamente					
4.4. Entiendo como positiva y motivadora la relación entre los compañeros de distintas					
4.5. La relación "intergeneracional" me ha ayudado a aprender					
4.6. Me he sentido satisfecho asistiendo a clase					
4.7. Me ha parecido una experiencia positiva					
4.8. Volvería a participar en una experiencia similar					

## 5. Señala cualquier comentario, valoración o sugerencia sobre la asignatura

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

"CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL CURSO"

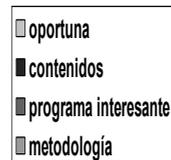
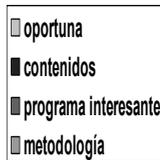
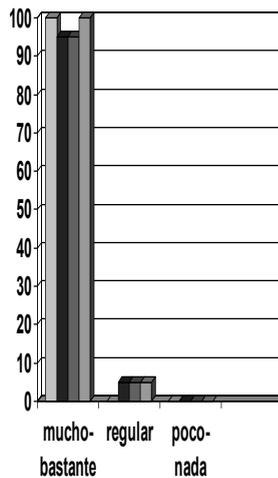
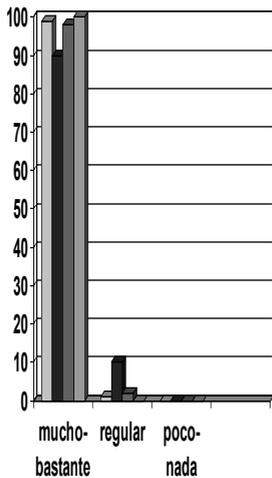
1. "ad hoc"
2. Anónimo
3. Preguntas cerradas de graduación continua
4. Bloques de contenido:
  - Aspectos generales sobre la asignatura
  - Contenidos desarrollados
  - Características del profesor
  - Aspectos sobre la relación intergeneracional

Para obtener RESULTADOS se han procesado 19 cuestionarios de alumnos jóvenes y 14 de personas mayores

**ASIGNATURA**

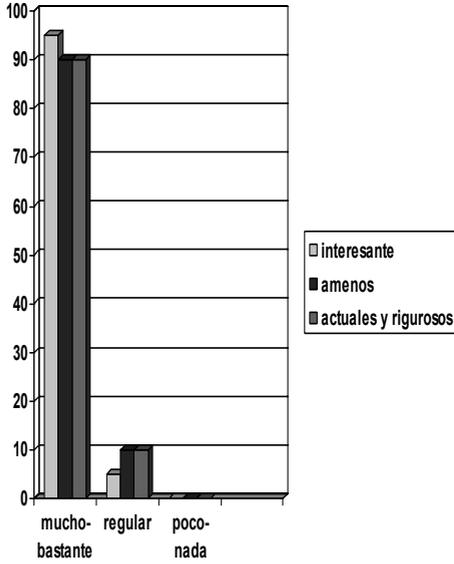
JÓVENES

MAYORES

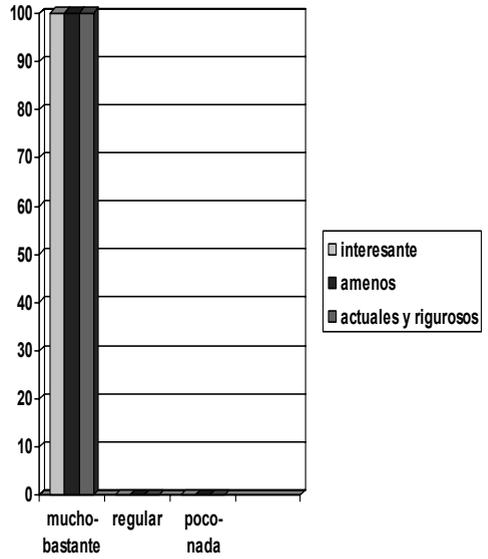


**CONTENIDOS**

**JÓVENES**

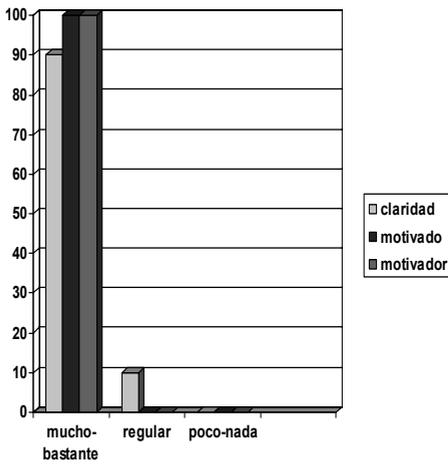


**MAYORES**

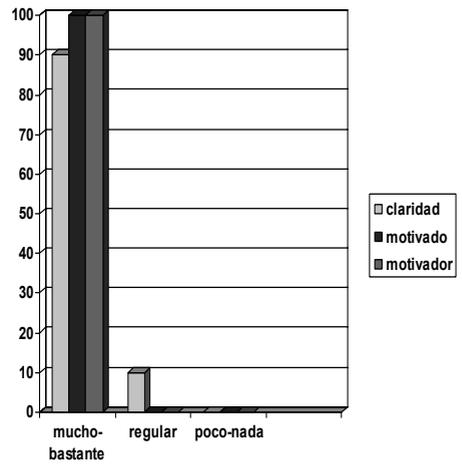


**PROFESOR**

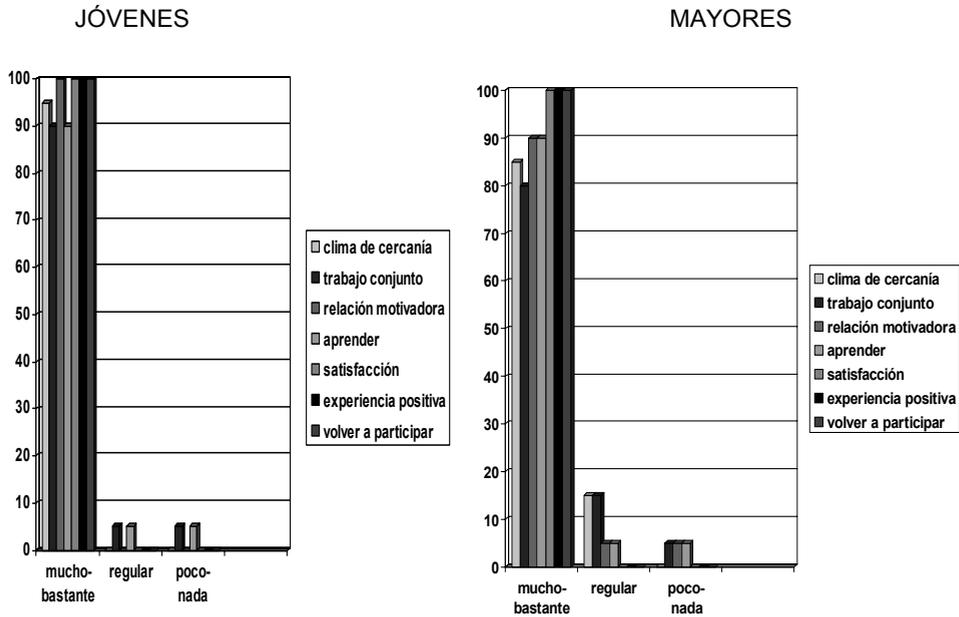
**JÓVENES**



**MAYORES**



### RELACIÓN-COMUNICACIÓN



### ALGUNAS CONCLUSIONES

#### VALORACIÓN ALTAMENTE POSITIVA DE LA EXPERIENCIA

- Los alumnos jóvenes son más críticos en relación a los contenidos y la actuación del profesor
- Los alumnos mayores son más críticos en aspectos relacionados con el clima clase y las relaciones intergeneracionales como estrategias de motivación y aprendizaje.
- El 100% de los alumnos han considerado la experiencia como muy positiva y volverían a participar en otra similar
- Todas las opiniones ofrecidas se sitúan en niveles valorativos de “bastante” o “mucho”.
- Entre las sugerencias se indica la necesidad de más tiempo o de otras experiencias similares.





