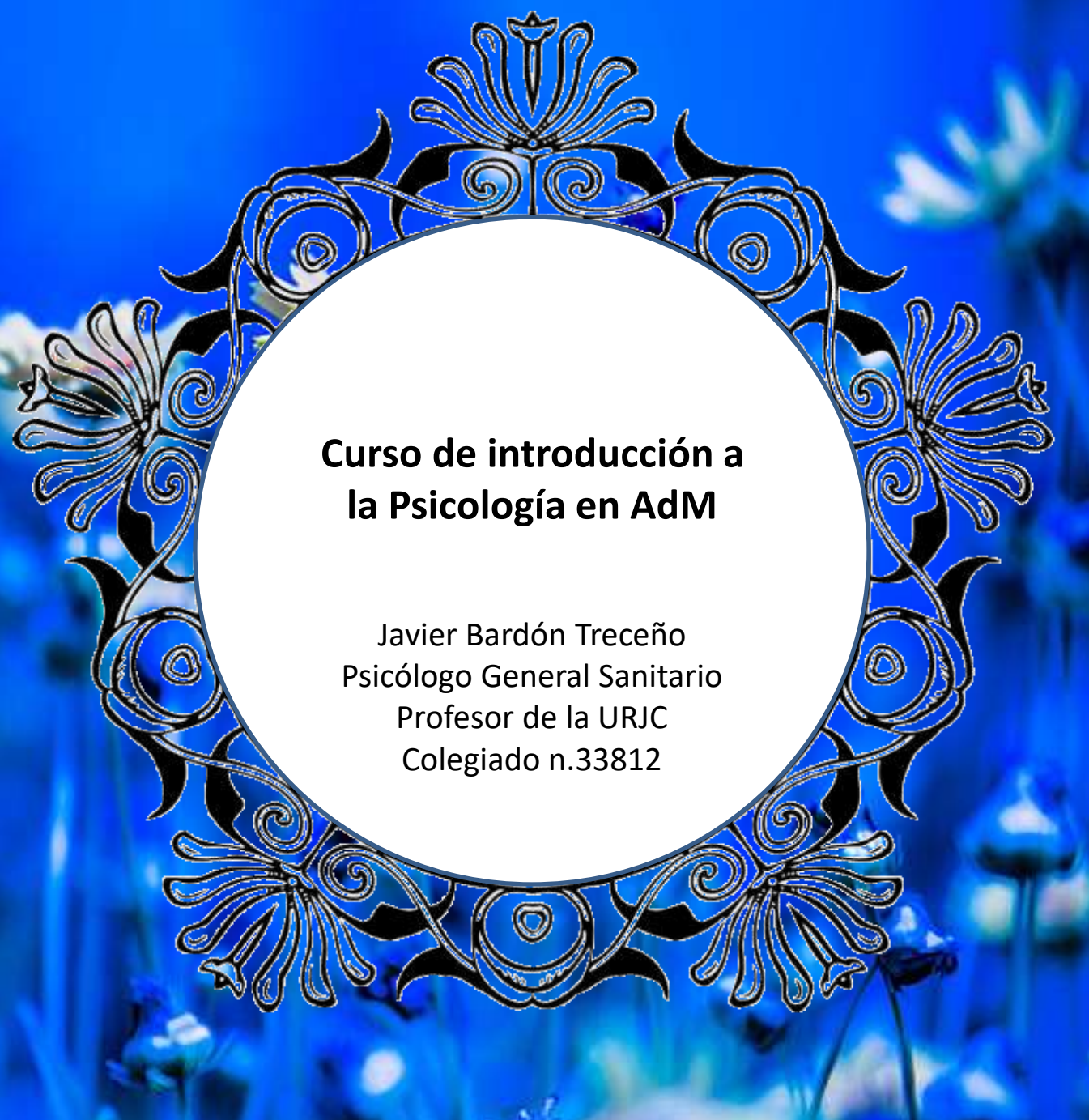




Curso de introducción a la Psicología en AdM

Javier Bardón Treceño
Psicólogo General Sanitario
Profesor de la URJC
Colegiado n.33812



Curso de introducción a la Psicología

La salud mental ha ganado reconocimiento como un pilar fundamental para el bienestar general, pero sigue siendo un área donde muchas personas carecen de la comprensión necesaria para enfrentar sus propias dificultades o apoyar a los demás.

La formación en psicología ofrece herramientas esenciales para navegar por el complejo paisaje emocional y social de la actualidad.

En este **curso de Introducción a la psicología**, el objetivo que se persigue es entender mejor el comportamiento humano, tanto el propio como el ajeno.

A través de los diferentes temas que abarca la Psicología, identificaremos patrones de pensamiento y comportamiento que pueden ser perjudiciales o beneficiosos y comprenderemos por qué se producen.

Aprenderemos cómo funcionan algunos de los **procesos psicológicos básicos**: las emociones, la motivación, la memoria, la percepción; lo que nos asemeja y diferencia a otros: **la personalidad, el autoconcepto, la inteligencia**; algunos patrones de conducta típicamente humanos como la **violencia y la comunicación**, así como algunas herramientas para poner en práctica en nuestro día a día con el objetivo de mejorar la calidad de vida y promover un equilibrio emocional más saludable.

Por último, aclarar que en este curso se abordará la Psicología **desde un enfoque científico**.





Agenda del curso – fechas tentativas

- Unidad 1. ¿Qué es la Psicología? Conceptos básicos (15 septiembre)**
- Unidad 2. Principales escuelas de pensamiento (29 septiembre).**
- Unidad 3. Procesos psicológicos básicos: motivación (13 octubre).**
- Unidad 4. Procesos psicológicos básicos: emociones (27 octubre).**
- Unidad 5. Procesos psicológicos básicos: percepción (10 noviembre).**
- Unidad 6. Procesos psicológicos básicos: aprendizaje y memoria (24 noviembre).**
- Unidad 7. Ansiedad y estrés (8 diciembre).**
- Unidad 8. El Yo en la psicología: personalidad, inteligencia, “autos”... (22 diciembre).**
- Unidad 9. Actitudes, atribuciones y sesgos cognitivos (12 enero).**
- Unidad 10. La psicología del desarrollo (26 enero).**
- Unidad 11. La psicología social (9 febrero).**
- Unidad 12. Psicología clínica: traumas, trastornos y enfermedades mentales 23 feb).**
- Unidad 13. La terapia psicológica (9 marzo).**
- Unidad 14. Primeros auxilios psicológicos (23 marzo).**



TEMA 1

Introducción a la Psicología.
Conceptos básicos.



Introducción a la Psicología. Definición.

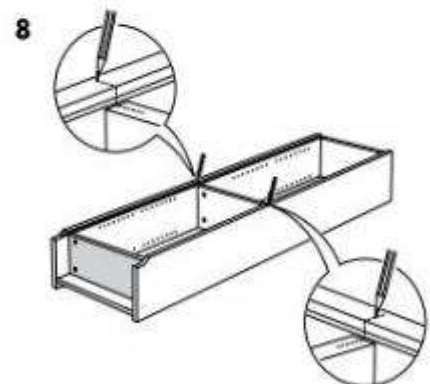
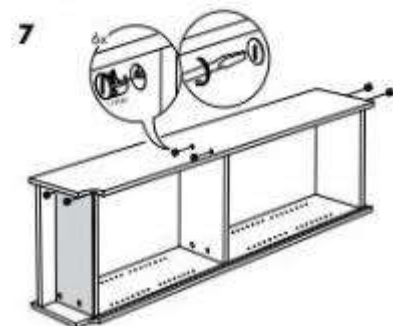
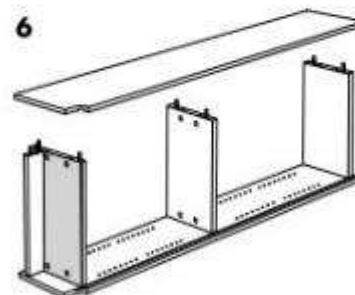
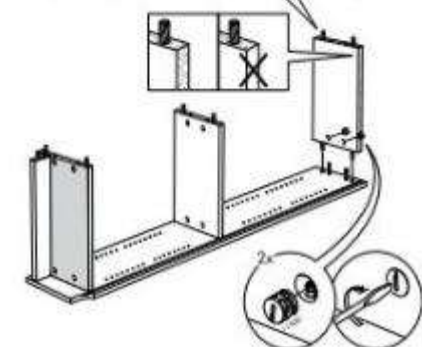
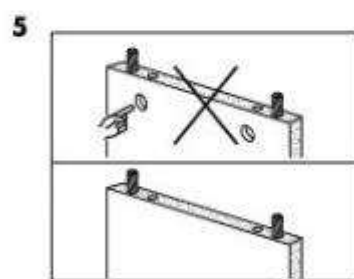
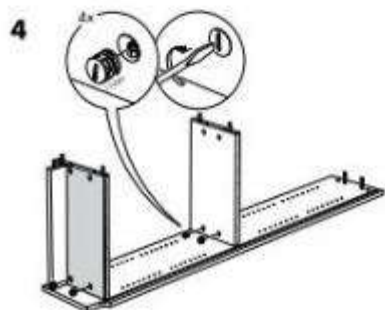
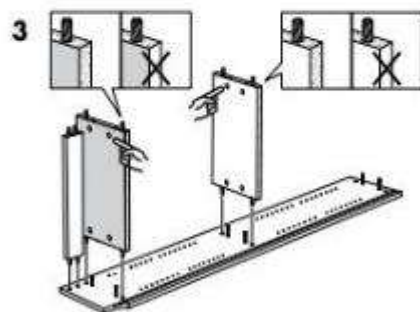
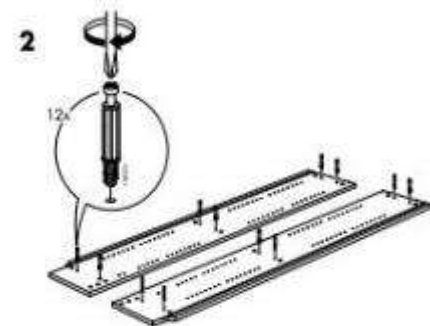
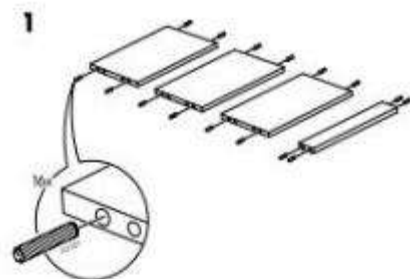
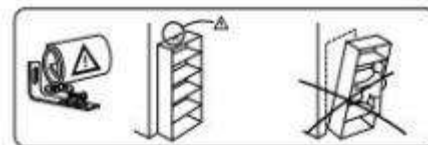
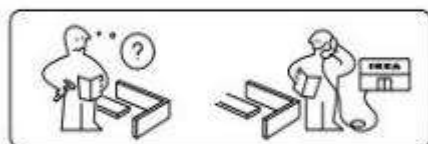
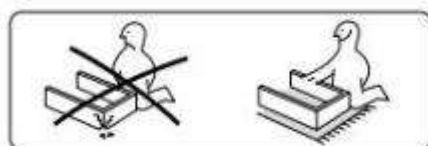
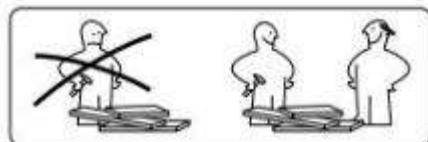
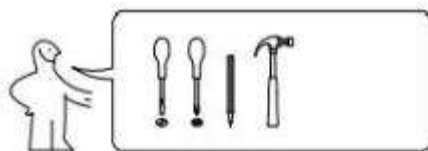
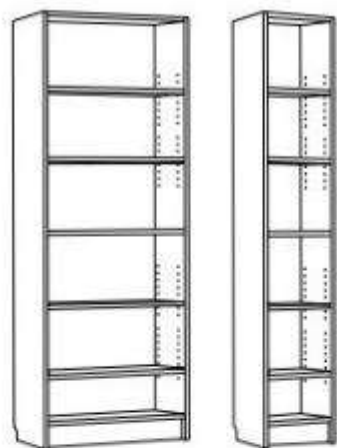
Definición (actual, tras años de discusiones y peleas entre escuelas) de la Psicología: el **estudio científico de la conducta directamente observable y de los procesos mentales** que, si bien no siempre se pueden observar de manera directa, se pueden inferir a partir de la conducta.

Comprende tanto la obtención de conocimientos “teóricos” (Psicología Básica), como su aplicación y su utilización en la solución de problemas prácticos y concretos (Psicología Aplicada).

El objetivo de la Psicología es **describir, predecir y explicar el comportamiento de las personas**, teniendo siempre en cuenta el contexto donde se desarrolla dicha conducta.



BILLY



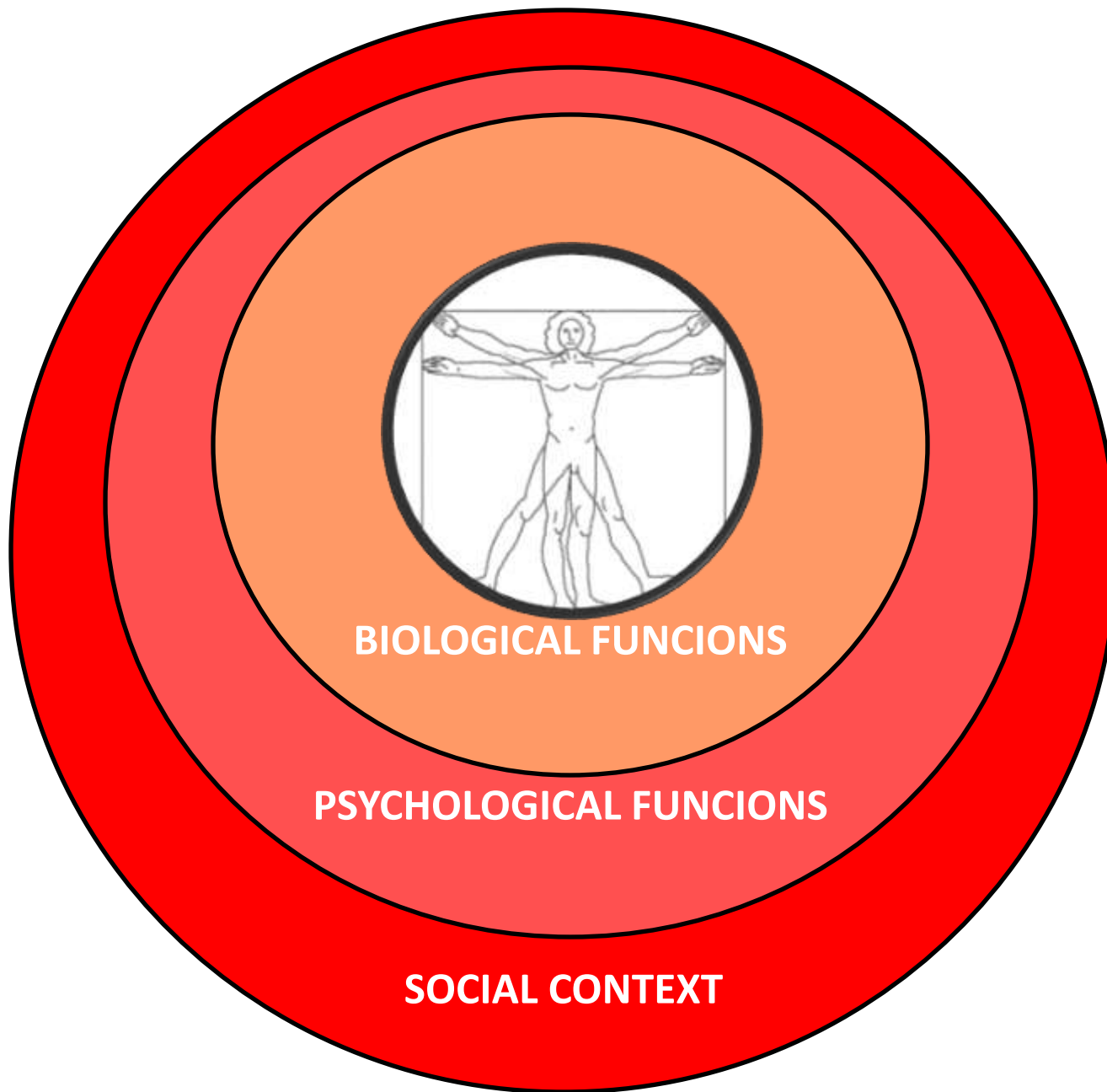
Introducción a la Psicología.

La Psicología dentro de la biología

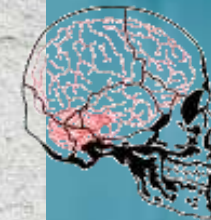
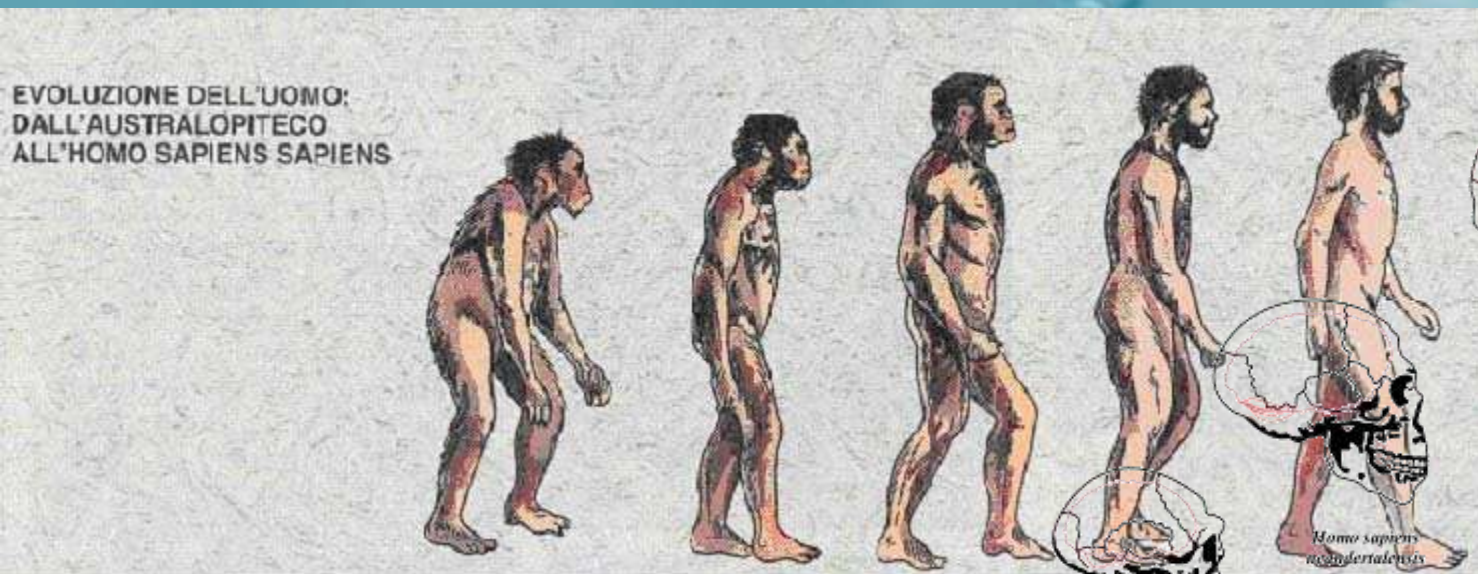


Funciones biológicas esenciales





¿Cuál es la principal diferencia entre el Australopiteco y el Homo Sapiens?



Homo sapiens sapiens

Homo sapiens sapiens
Homo sapiens neanderthalensis

Homo sapiens neanderthalensis

Homo erectus

Homo habilis

Australopithecus africanus



Singe Anthropoide

Singe Anthropoide

Primate

Prehominidés

9

Hominidés

millions d'années

capacité
crânienne
en cm³

1500 cm³

1000 cm³

500 cm³



¿Para qué existe el cerebro?

El cerebro es un sistema adaptativo moldeado por la evolución para ayudar a un organismo a sobrevivir y reproducirse, no para "pensar" en abstracto.

El cerebro existe porque genera ciertos comportamientos que aumentan las probabilidades de supervivencia y éxito reproductivo en un entorno cambiante.

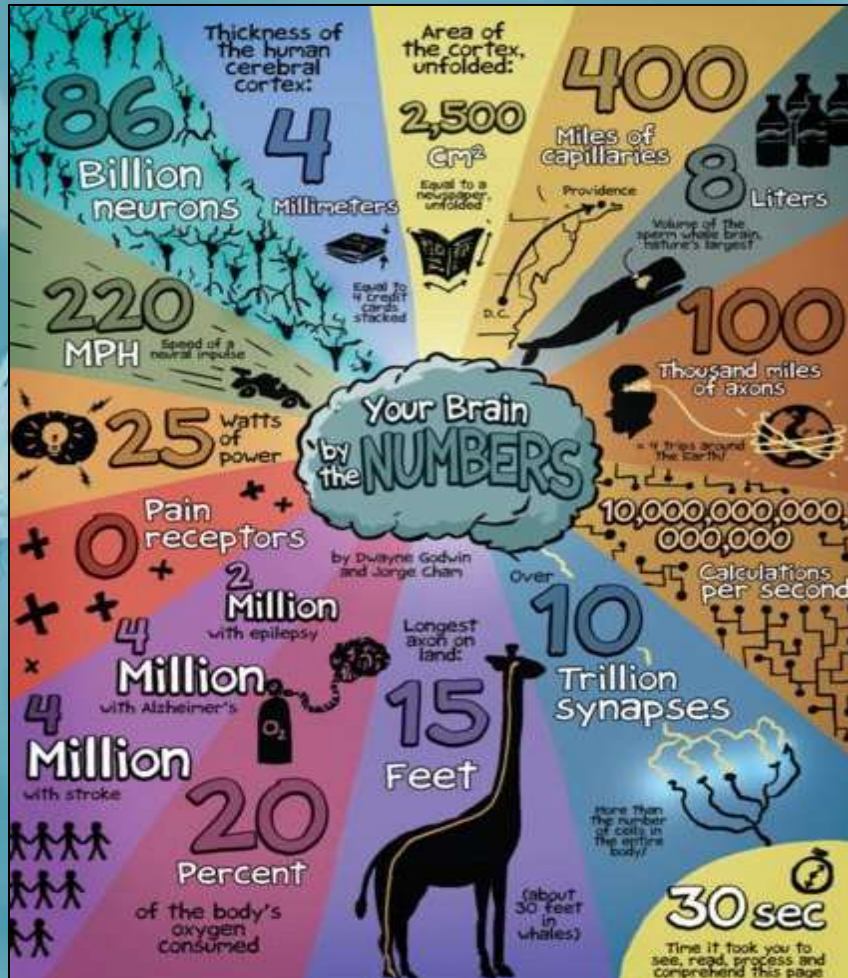
Todo lo demás (memoria, emociones, lenguaje, imaginación, razonamiento, creatividad...) son capacidades que evolucionaron a lo largo de los siglos para servir a ese fin.

Podemos verlo como un ciclo:

1. **Percibir** el entorno (vista, oído, tacto...).
2. **Predecir** qué va a ocurrir.
3. **Elegir** la mejor acción.
4. **Actuar**.
5. **Aprender** del resultado y modificar el comportamiento futuro.

El cerebro es una **máquina de aprendizaje y predicción** más que una máquina de pensamiento. Hoy esta idea está muy respaldada por la neurociencia computacional y teorías como el *predictive processing*. El cerebro utiliza continuamente modelos internos para anticipar lo que ocurrirá y reducir el error entre sus predicciones y la realidad.

Algunos datos random sobre el cerebro



- 86.000 millones de neuronas. Una detrás de otra medirían unos 160 mil km, unas cuatro veces la vuelta al mundo.
- Al nacer es cuando más neuronas tenemos. Luego muere al menos un 25%. En la adolescencia hay una segunda “poda neural”.
- Cada neurona hace unas 7.000 sinapsis.
- Solo necesita 25W para funcionar, energía similar a la de un mechero.
- El hemisferio derecho controla el lado izquierdo y viceversa (al nacer el hemisferio izquierdo es algo más grande y se cree que por eso hay más diestros que zurdos).
- Pesa menos de dos kg, pero consume más de un 20% de las calorías (60% en bebés).





El ser humano, un “tacaño cognitivo”



En su libro *Social Cognition*, la gran psicóloga Susan Fiske, acuñó la idea del ser humano como “**tacaño cognitivo**”, porque nuestro cerebro intenta ahorrar el mayor esfuerzo mental posible. En lugar de analizar toda la información de forma lógica y exhaustiva usamos:

- **Heurísticos** (o atajos cognitivos)
- **Esquemas** situacionales
- **Estereotipos**
- **Intuiciones**

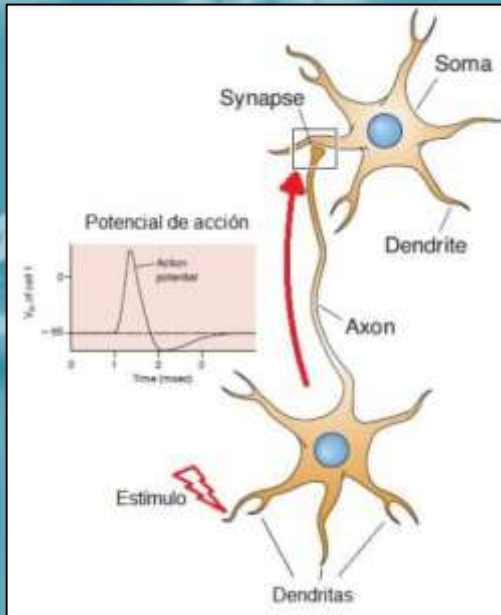
Además, nuestro cerebro intenta, en la medida de lo posible, **automatizar la mayoría de los procesos mecánicos**. Todavía no sabemos bien cómo lo hace.



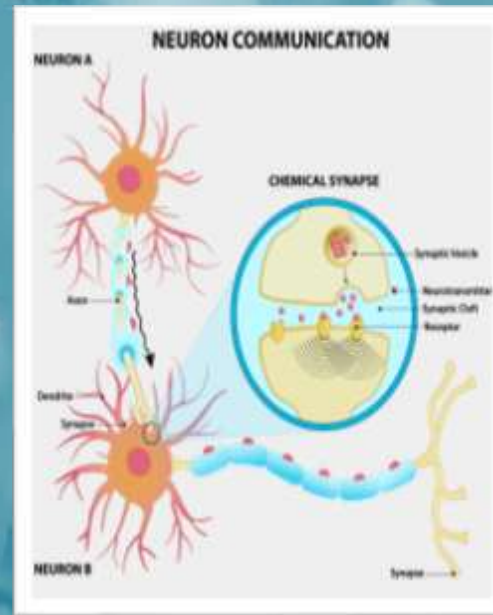
Las neuronas se comunican entre sí y con otras células a través de...



Impulsos nerviosos (Comunic. eléctrica)

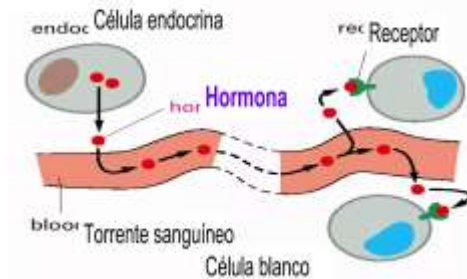


Neurotransmisores (Comunic. química)



Hormonas (Comunicación química)

1. Comunicación endocrina u hormonal



En la comunicación endocrina, las moléculas señaladoras (hormonas) son secretadas por células endocrinas especializadas y se transportan por el sistema vascular sanguíneo o linfático, actuando sobre células diana localizadas en lugares alejados del organismo

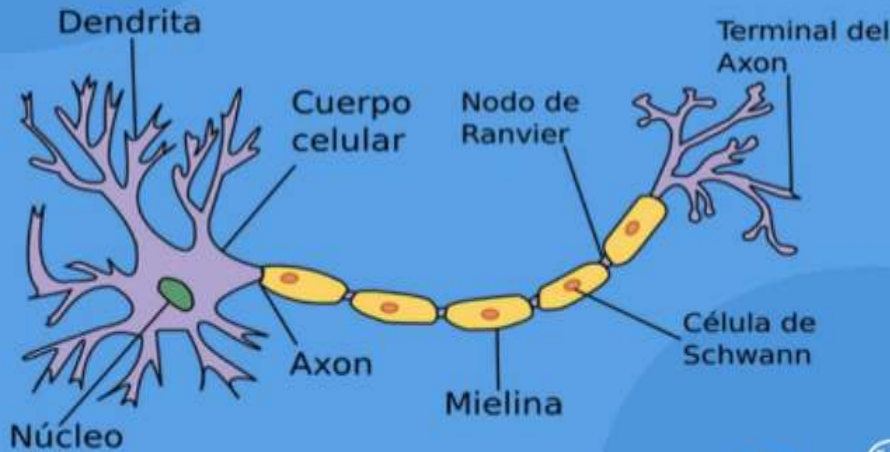




¿Cómo se comunican las neuronas?



Mielinización

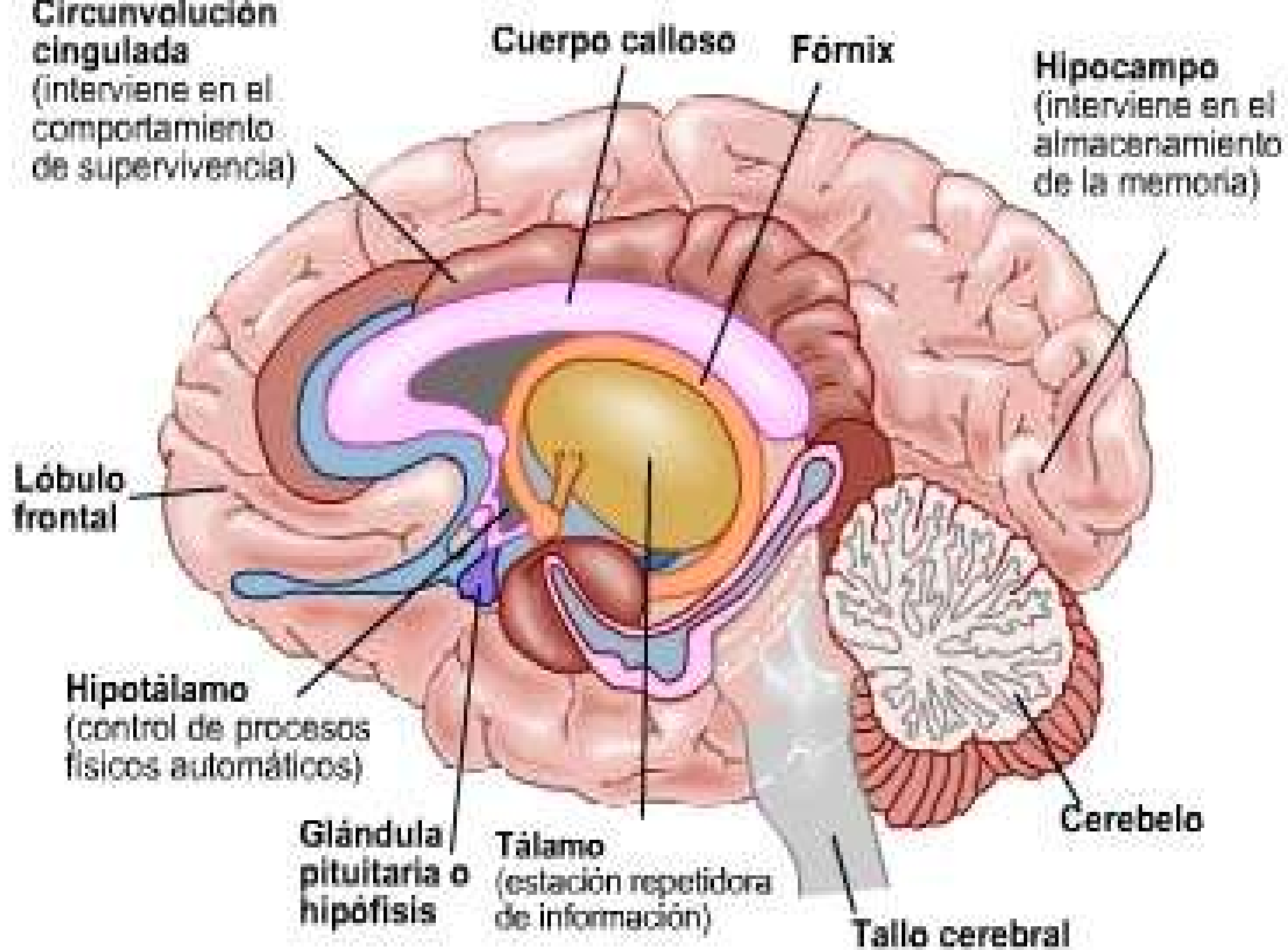


La mielinización es el proceso mediante el cual las fibras nerviosas del cerebro se cubren con una sustancia llamada mielina. Esta capa aislante permite que los impulsos eléctricos viajen más rápida y eficientemente a lo largo de las neuronas. Es similar a cómo el aislamiento de un cable eléctrico mejora la transmisión de electricidad.

☀ Beneficios de la Mielinización:

- ◆ Velocidad de Comunicación
- ◆ Mejora la Coordinación
- ◆ Desarrollo Cognitivo







Teoría evolutiva del cerebro triuno

Los “3 cerebros” (cerebro triuno)





Dimensiones de la Psicología

Las tres principales dimensiones de la Psicología son:

- **Dimensión cognitiva: cómo pienso**
- **Dimensión motivacional-afectiva: cómo siento**
- **Dimensión conductual: cómo actúo**

Estos tres planos están relacionados y se influyen entre sí: lo que se piensa influye en lo que se siente y lo que se hace, pero también lo que se hace influye en lo que se piensa y siente, etc. A veces puede ser conveniente analizarlos por separado, sin perder la noción de que interaccionan los unos con los otros.

Todos los planos influidos por Contexto Social:
Contexto – Situación – Persona



LO QUE NO PODEMOS
CONTROLAR

LO QUE PASÓ

SITUACIÓN

CREENCIA
RACIONAL O
IRRACIONAL

CÓMO LO INTERPRETAMOS



PENSAMIENTO

QUÉ PIENSO



ACCIÓN

EMOCIÓN

CÓMO REACCIONO
QUÉ HAGO



QUÉ SIENTO



Procesos psicológicos básicos

Según Lev Vygotsky, **los procesos mentales superiores son sistemas psicológicos humanos** que se configuran a partir de otros más básicos, compartidos con los animales. Pensaba que, además de una consecuencia natural del desarrollo cerebral, emergían a partir de una interacción social mediada por la cultura y los símbolos.

De modo opuesto, **los procesos psicológicos básicos o elementales son innatos, compartidos por muchas especies de animales**, y presentes en todas las personas desde el nacimiento.

El concepto de proceso psicológico superior es fundamental en la psicología cognitiva y en las neurociencias. Se habla de procesos psicológicos superiores para hacer referencia a las funciones cerebrales que dependen de las áreas de integración del córtex. Como su nombre indica, estas regiones integran la información del resto del cerebro, permitiendo procesos de gran complejidad como el lenguaje o el razonamiento.



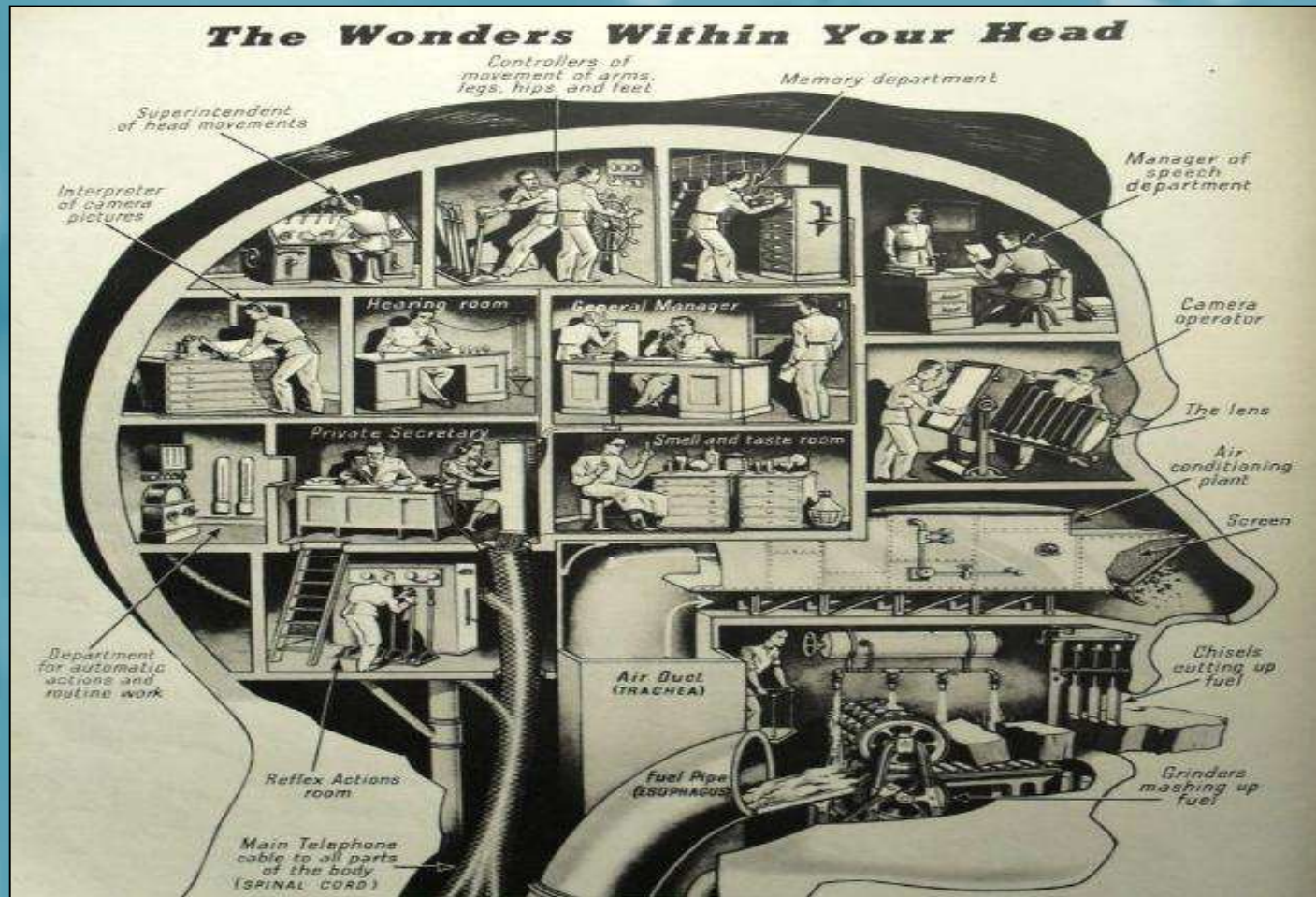


Procesos psicológicos básicos





Procesos psicológicos básicos



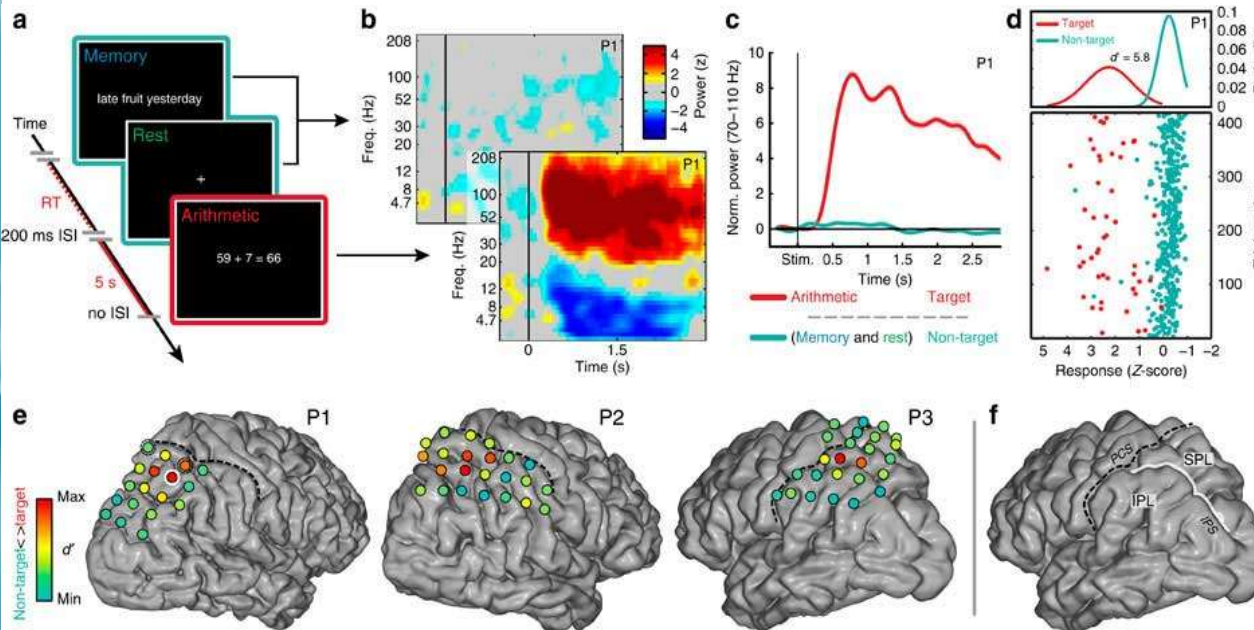
Diferentes áreas cerebrales son responsables de diferentes procesos





¿Cómo sabemos esto? ¿Y cómo lo sabían antes?

Existen diferentes métodos para “leer” la actividad cerebral... ...antiguamente era diferente





¿Cómo sabemos esto? ¿Y cómo lo sabían antes?



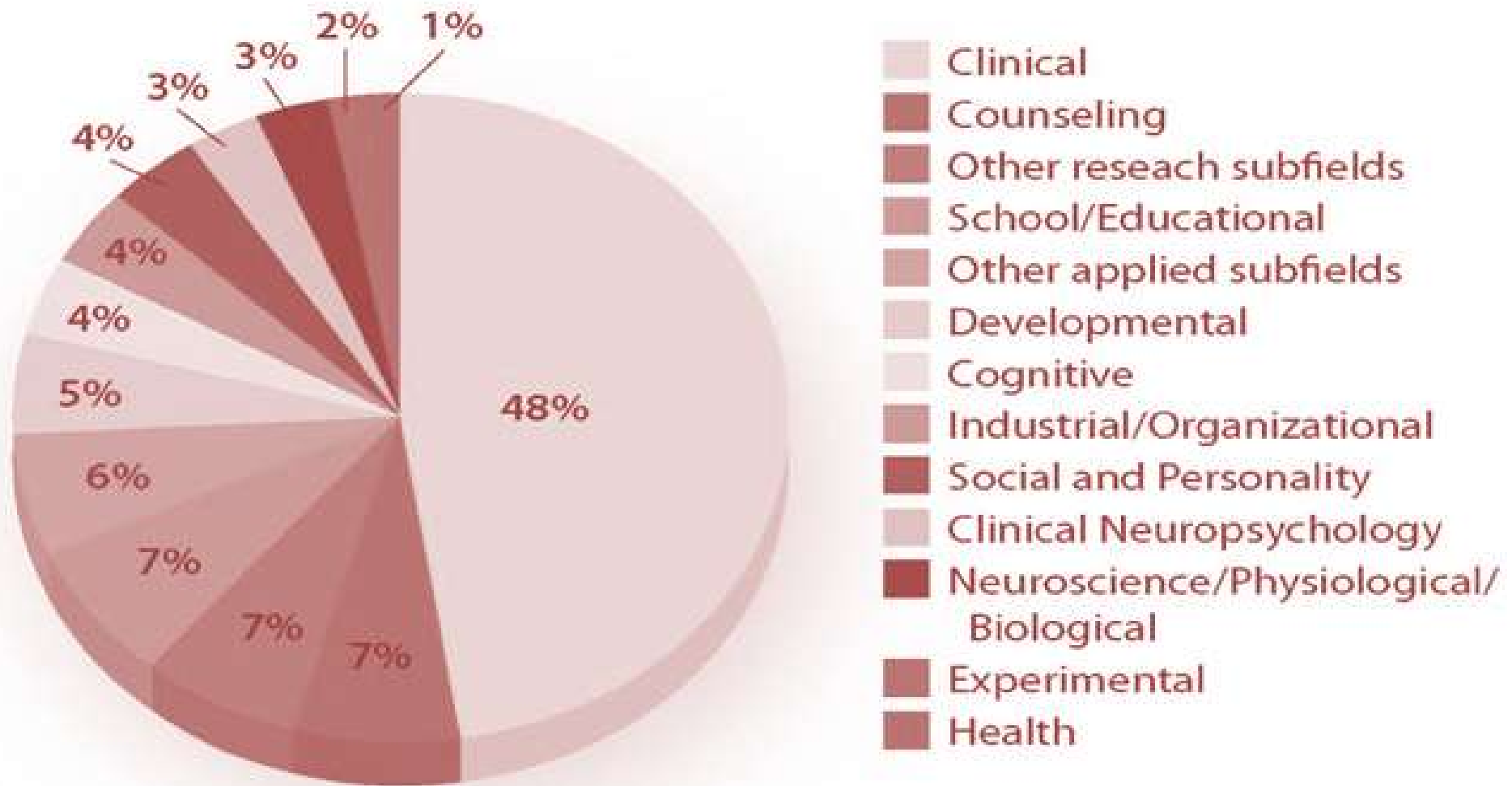
La historia de Phineas Gage

<https://www.youtube.com/watch?v=Ls8oSulrnd0>



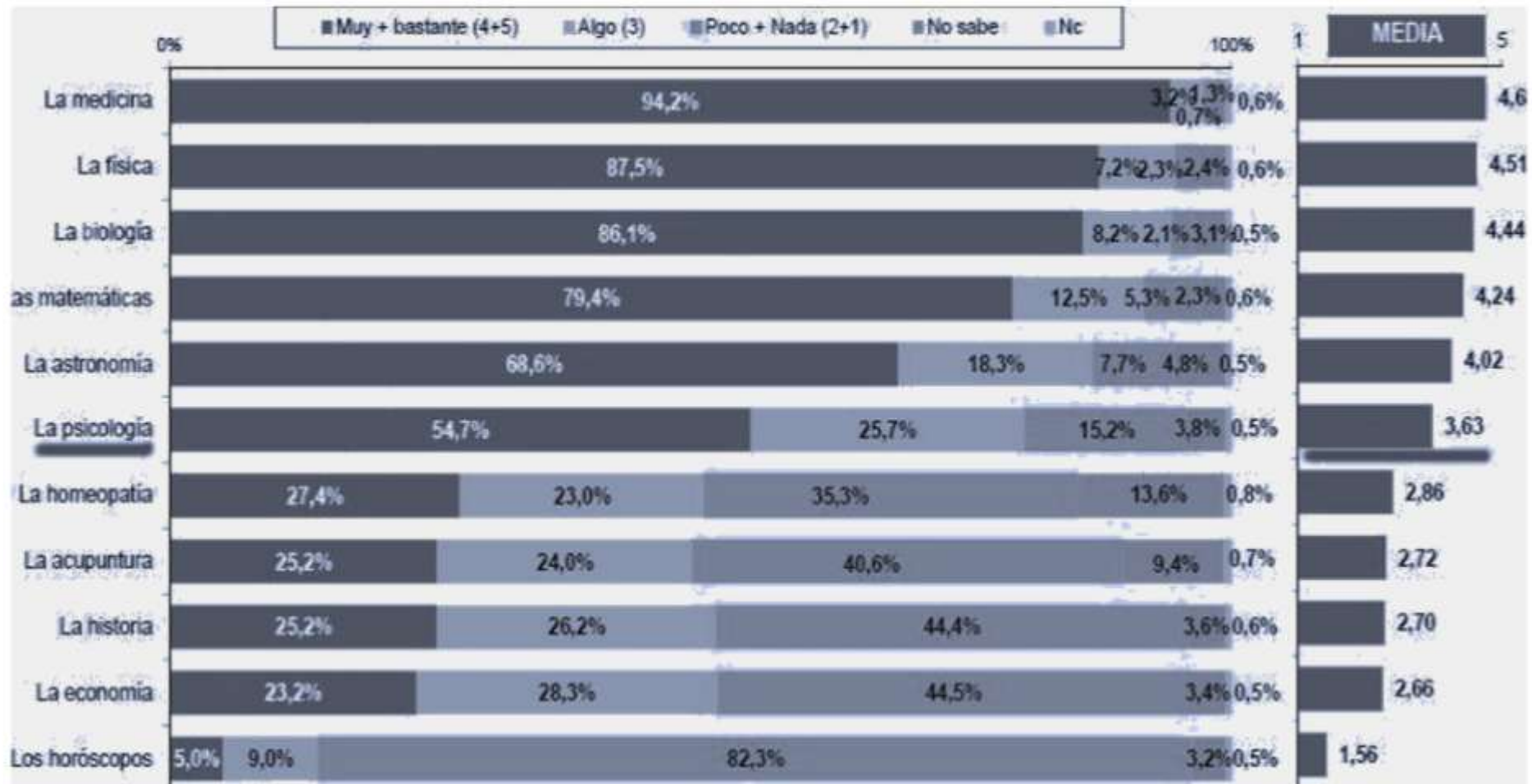


Ramas de la Psicología





La Psicología como ciencia



Porcentaje de personas que cree que la Psicología es una ciencia





La Psicología como ciencia

   **Édúcate Docente**

El Método Científico

El método científico es como una receta que los científicos siguen para descubrir cosas nuevas.



Observación:
Miras lo que pasa a tu alrededor y te haces preguntas. Por ejemplo, "¿Por qué las plantas crecen?"

Pregunta:
Después de observar, piensas en una pregunta que quieres responder. Como "¿Qué hace que las plantas crezcan?"

Hipótesis:
Luego, haces una suposición o una idea sobre lo que podría ser la respuesta. Ejemplo: "Creo que las plantas crecen más rápido con más luz."

Experimento:
Diseñas un experimento para probar si tu hipótesis es correcta. Por ejemplo, puedes poner una planta al sol y otra en la sombra y ver cuál crece más rápido.

Análisis:
Después de hacer el experimento, observamos los resultados. ¿Creció más la planta con más luz?

Conclusión:
Basado en los resultados, decides si tu hipótesis era correcta o no. Ejemplo: "Sí, las plantas crecen más rápido con más luz."

Compartir:
Finalmente, compartes lo que aprendiste con otros, para que también puedan aprender de tu experimento.

¿Qué ves?

¿Qué quieres saber?

¿Cuál es tu mejor suposición?

¡A probar!

Mira lo que pasó

¿Qué aprendiste?

Cuenta lo que descubriste

El **método científico** es un procedimiento sistemático para obtener conocimiento mediante la **observación, la formulación de hipótesis, la experimentación y la comprobación de resultados**. Su objetivo es minimizar los errores y los sesgos personales.

El **método científico se desarrolló entre finales del sXVI y el sXVII**, y se terminó de perfeccionar en el sXX con el Positivismo Lógico y la Escuela de Viena.

Observación: identificar un fenómeno.

Planteamiento de una pregunta o problema.

Formulación de hipótesis: explicación provisional.

Experimentación o recogida de datos.

Análisis de los resultados.

Conclusión: aceptar, modificar o rechazar la hipótesis.

Replicación: otros investigadores deben poder repetir el estudio y obtener resultados similares.

Algunas preguntas y algunos mitos

¿Quién eres?
¿Cómo describirías tu personalidad?
¿Cómo son tus habilidades visuales?
¿Qué te motiva, qué metas tienes?
¿Tienes una autoestima alta?
¿En qué cosas destacas?
¿Cuál es tu coeficiente intelectual?
¿Qué roles sociales desempeñas?
¿Tienes algún problema de tipo psicológico? ¿Hay algún área que quieras cambiar?
¿Cómo te comportas cuando estás enfermo?

...



¿Te pagan por escuchar a la gente?
He soñado con X, ¿eso qué significa?...
¿Qué piensas de mí, cómo soy?
¿Me vas a psicoanalizar?
¿Puedes leerme la mente?
¿Me puestas himnotizar?



Material complementario: videos



Conferencia: el cerebro humano. Una perspectiva evolutiva
<https://www.youtube.com/watch?v=YobEslHw7HA&t=5s>

Evolución del cerebro – Xurxo Mariño
<https://www.rtve.es/play/videos/orbita-laika/orbita-laika-antepasados-neurociencia/6256601/>

The origin of the brain (en inglés)
<https://www.youtube.com/watch?v=6RbPQG9WTZM>



Entrevista al neuropsicólogo Rafael Yuste

<https://www.lavozdegalicia.es/noticia/lavozdelasalud/vida-saludable/2024/09/20/rafael-yuste-neurobiologo-cerebro-funciona-tres-redes-mundiales-internet-bocadillo/00031726850992043800860.htm>





Unidad 2

Corrientes y escuelas de la
Psicología



Corrientes teóricas en Psicología.

Eclecticismo

Psicoanálisis

Estructuralismo

Psicología Positiva

Psicodrama

Humanismo

Gestalt

Funcionalismo

Conductismo

Cognitivismo

Psicología de las diferencias individuales

Vamos a tratar de ordenarlas para que tengan sentido....





Inicios científicos de la psicología



Aunque no era un Psicólogo, la historia de la Psicología no se entiende sin la aportación crucial de Charles Darwin (y Wallace). Sus principales planteamientos en relación con la Psicología fueron:

- ◆ Continuidad entre animales y humanos (destruyendo el todavía imperante dualismo de Descartes)
- ◆ La Psicología evolutiva. Nuestros rasgos y funciones son el resultado de una adaptación (aumentaron nuestras posibilidades de reproducción y supervivencia).
- ◆ La Psicología funcional. Para qué sirven las adaptaciones.
- ◆ La importancia de las diferencias individuales.
- ◆ La importancia de las emociones.
- ◆ La importancia del instinto (clave en las primeras teorías).

Ideas claves: **Variabilidad, adaptabilidad y selección.**





¿Cómo funciona la selección natural?

Como en otras especies, en la especie humana no sobrevive el más fuerte, sino el más “apto”. Darwin hizo una descripción detallada del proceso adaptativo, que tiene algunas ideas importantes que serán recogidas por la Psicología:

Variabilidad intrapersonal. Los individuos difieren en rasgos como el temperamento, la capacidad de aprendizaje, la memoria o la reacción al estrés.

Caracteres ventajosos. Ciertos comportamientos o capacidades pueden facilitar la adaptación. Por ejemplo:

- Aprender rápidamente a evitar peligros.
- Cooperar con otros miembros del grupo.
- Reconocer emociones en los demás.

Transmisión. Los rasgos heredables que favorecen la supervivencia o la reproducción se transmitan más probablemente a las siguientes generaciones (Darwin desconocía el mecanismo de heredabilidad).

Con el tiempo, esas características se vuelven más comunes. A lo largo de muchas generaciones, la selección natural favorece los procesos psicológicos que resultan útiles para adaptarse al ambiente.





¿Cómo funciona la selección natural?



¿Cómo funciona la selección natural en humanos?

En los climas cálidos: piel más oscura

En las regiones cercanas al ecuador, la radiación ultravioleta es muy intensa durante todo el año. La **melanina**, el pigmento que da color a la piel, actúa como un protector solar natural:

- Absorbe parte de la radiación UV.
- Reduce el daño en el ADN de las células de la piel.
- Disminuye el riesgo de quemaduras y de cáncer de piel.
- Protege el **folato (vitamina B9)**, nutriente esencial para el desarrollo del sistema nervioso del feto y la producción de espermatozoides. La radiación UV intensa degrada el folato circulante.

Durante miles de generaciones, las personas con mayor producción de melanina tuvieron, en promedio, más probabilidades de sobrevivir y dejar descendencia en estas regiones.

En los climas fríos: piel más clara

En latitudes altas (como el norte de Europa), la radiación ultravioleta es mucho menor, especialmente en invierno. Aquí surgía el problema contrario:

La radiación UVB es necesaria para que la piel sintetice **vitamina D**, indispensable para:

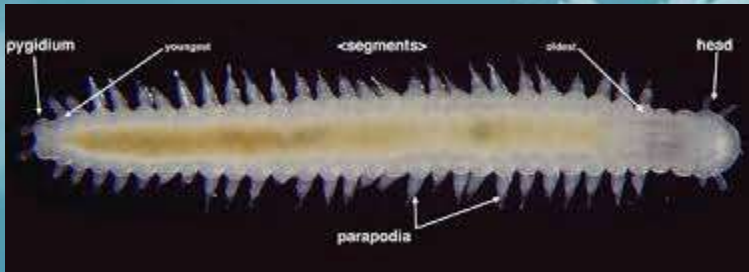
- Absorber calcio.
- Formar huesos fuertes.
- Favorecer el funcionamiento del sistema inmunitario.
- Permitir un desarrollo normal del esqueleto.

Una piel muy pigmentada bloquea parte de esa radiación. En zonas con poca luz solar, esto podía favorecer déficits de vitamina D, aumentando el riesgo de enfermedades como el **raquitismo** y reduciendo el éxito reproductivo.



Algunos ejemplos de adaptaciones

Simetría bilateral



Cefalización

(concentración del cerebro, ojos, nariz, etc en la cabeza)



Esqueleto interno

Pulmones

(permitieron la colonización de la tierra)

Extremidades con dedos

Endotermia

En humanos:

- Pulgar oponible
- Visión estereoscópica
- Bipedismo
- Desarrollo cerebral.



Corrientes teóricas en Psicología.

Inicios científicos de la psicología



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

Etimológicamente Psicología viene del griego, de Psykhe, alma y de Logos, ciencia o estudio. Por tanto, en un principio significaba «estudio del alma».

Hasta finales del s XIX, la psicología estudiaba, como una rama más de la filosofía, el alma.

A finales del XIX se pasa de una psicología filosófica a una psicología experimental de base fisiológica. Mito de origen de la Psicología: Wundt y la creación en Leipzig (Alemania) del primer laboratorio de psicología experimental (1879).

Del estudio del alma a la «ciencia de la conciencia».



Corrientes teóricas en Psicología.

Estructuralismo (1879 hasta 1900 aprox.)



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

Wundt comenzó a medir los tiempos de reacción en pruebas de complejidad variable, donde intentaba identificar los componentes psíquicos internos y a descubrir también las leyes generales que rigen la dinámica de la psique. Wundt y sus ideas de la psicología dominaron en el ámbito académico hasta los inicios del 1900, cuando los métodos introspectivos fueron criticados por inexactos.

Se comenzaron a hacer experimentos de laboratorio con animales, para intentar dotar a la psicología de un rigor científico.

La psicología estructuralista se basa en la introspección, la autoobservación y busca estructuras universales. Las principales críticas vinieron por el uso de estos métodos «científicos».



Corrientes teóricas en Psicología.

Psicología diferencial (finales XIX y comienzos del XX)



1900

SIGLO XIX

SIGLO XX

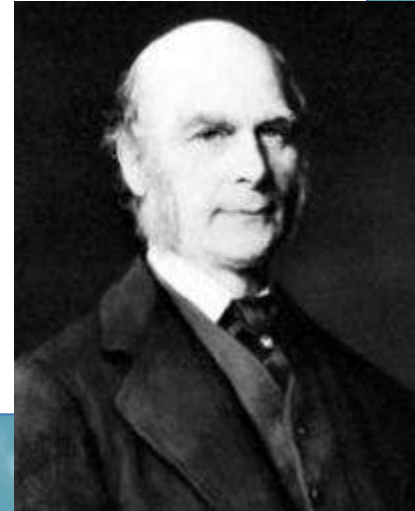
SIGLO XXI

De la Teoría evolutiva de Darwin se desprende para la psicología que "los individuos humanos presentan una enorme diversidad y variación en sus comportamientos y facultades, que esta variabilidad es hereditaria y que tiene un sentido adaptativo".

La disciplina de las diferencias individuales nació al tiempo que la otra gran rama de la psicología, la psicología experimental, impulsada por los Darwin y Galton. Se considera a Francis Galton como padre de la psicología diferencial, al ser el primero en prestar atención a las diferencias individuales partiendo del papel que representaban en la adaptación (concepto que tomó de su primo, Darwin).

Tras Galton, James Cattell impulsó la psicología diferencial con la aplicación a su estudio de los tests mentales (inventados por Alfred Binet).

Los test creados por estos pioneros se utilizaron con profusión para reclutar en el ejército lo que generó importantes debates en torno a la supuesta superioridad de unas razas sobre otras.



Corrientes teóricas en Psicología.

El lado oscuro de la teoría de Darwin...



La teoría de Darwin supuso un enorme avance científico para la psicología. Sin embargo, algunas personas extrapolaron o deformaron sus ideas para justificar posiciones ideológicas, políticas y sociales que hoy consideramos profundamente erróneas.

Algunas de las consecuencias negativas que tuvo fueron:

- El llamado **Darwinismo Social** (Herber Spencer). Defendía que las desigualdades sociales eran naturales y beneficiosas. Se justificó la pobreza, la explotación laboral y el colonialismo como consecuencias de la “selección natural”.
- El “**laissez-faire**”. El estado no debe intervenir en la economía y debe dejar que la naturaleza haga su función. Ante determinados asuntos sociales, cuando se les preguntaba qué se podía hacer, respondían “lo mejor es no hacer nada”.
- **La Eugenesia** (Dalton). Se extendió la idea de que la inteligencia, la personalidad, etc, dependían solo de la herencia. Quería potenciar la reproducción de los más “aptos” e impedir la de los “menos aptos”. Dio lugar a esterilizaciones forzosas en muchos países.



Corrientes teóricas en Psicología.

Funcionalismo (desde 1890 hasta 1920)



1900

SIGLO XIX

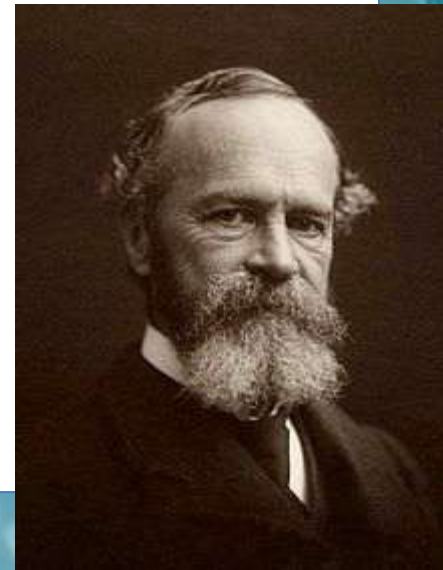
SIGLO XX

SIGLO XXI

William James es tradicionalmente considerado el precursor de la Psicología Funcional con la publicación de su libro *Los Principios de la Psicología* (1890). Como buen “americano”, frente al enfoque estructural europeo, fue el promotor del pragmatismo en Filosofía, planteando en términos muy generales que todo conocimiento es válido en la medida en la que es útil.

Se le llamó funcional porque planteaba las preguntas en clave darwiniana: “¿qué función tiene el ojo?”, “¿por qué nos enamoramos?”, “¿por qué nos comunicamos?”, “¿para qué sirve la violencia?”.

Este enfoque pragmático prioriza la utilidad de la Psicología sobre otros planteamientos más teóricos.



Corrientes teóricas en Psicología.

Psicoanálisis (desde 1890 hasta hoy)



1900

SIGLO XIX

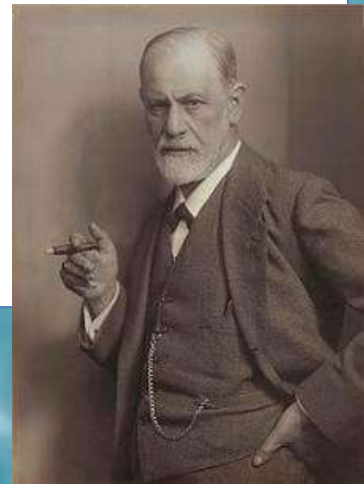
SIGLO XX

SIGLO XXI

Para Freud, una parte de la mente (el inconsciente) se encuentra fuera de la conciencia e influye en nuestro comportamiento. El comportamiento está regido por fuerzas que chocan dentro de la personalidad y cuya estructura es dinámica y esencialmente conflictiva. Su idea fundamental y revolucionaria fue que hay una parte del cerebro a la que no podemos acceder, está fuera de nuestra conciencia.

Una segunda idea importante, es que, para él, la vida es una tensión entre: el querer (impulso, deseo, motivación), el poder (análisis de las acciones, consecuencias, posibilidades) y el deber (contexto social, influencia de los demás, etc).

Freud elaboró una teoría del desarrollo psicosexual del individuo caracterizada por el determinismo biográfico-infantil: la idea de que las experiencias tempranas determinan formas de personalidad adultas (de ahí el uso de la anamnesis).



Corrientes teóricas en Psicología.

Psicoanálisis (desde 1890 hasta hoy)



1900

SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

Muchos pensamientos inconscientes son de naturaleza amenazadora (sexuales o agresivos –el ello infantil-) y por lo tanto se reprimen (se mantiene fuera de la conciencia). El psicoanálisis estudia los mecanismos de defensa ante estos pensamientos: la negación, la represión (dirigir pensamientos dolorosos o no deseados fuera de la consciencia), la sublimación etc.

El Ello (la única estructura que posee el niño al nacer) se rige por el principio del placer y es la fuente de energía psíquica (dos instintos básicos: sexualidad y agresividad, Eros y Thanatos). El yo surge del conflicto entre el querer y el poder, y se rige por el principio de realidad. El superyo es el dominio del deber y es el resultado de interiorizar las normas sociales (proceso de socialización).



Corrientes teóricas en Psicología.

Conductismo (comienzo años 20 y cénit años 50 y 60)



SIGLO XIX

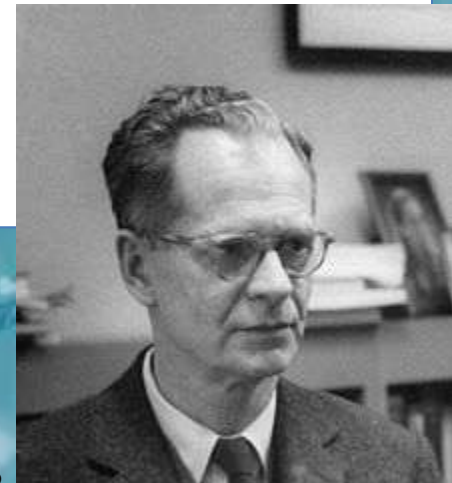
SIGLO XX

SIGLO XXI

Los psicólogos conductistas querían convertir a la Psicología en una ciencia. Por eso se enfocan en la única dimensión empírica de la Psicología: el comportamiento. Rechazan estudiar la conciencia o mente (herencia de la filosofía) o de las emociones por ser realidades psíquicas no contrastables.

Definen la Psicología como la ciencia que estudia la conducta observable (lo que el organismo hace o dice). El comportamiento es moldeado y controlado por el ambiente de cada cual, **somos el resultado de nuestros aprendizajes** (rechaza la existencia de instintos).

El objetivo de la Psicología es predecir y controlar la conducta (positivistas).
Su gran ideólogo fue B. F. Skinner.



Corrientes teóricas en Psicología.

Conductismo (comienzo años 20 y cénit años 50 y 60)



SIGLO XIX

SIGLO XX

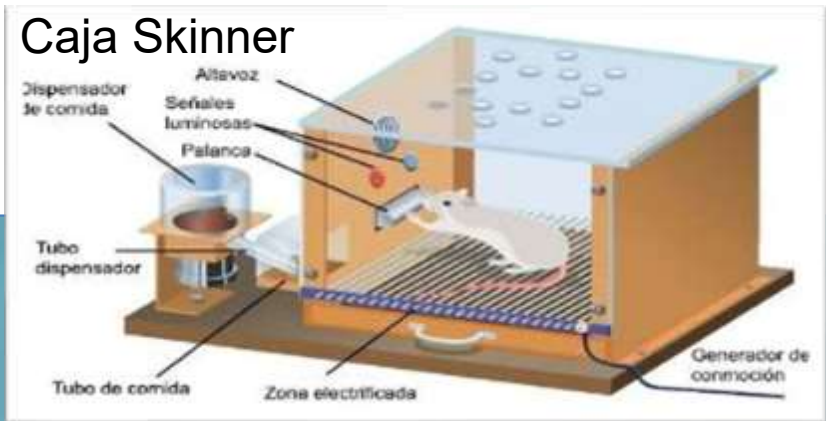
SIGLO XXI

El modelo de conducta en el que se basa el Conductismo es el llamado modelo de “Estímulo-Respuesta” (E » R). Según este modelo, la conducta es la manera que tiene el individuo de dar respuesta a los estímulos. La psicología se reduce al estudio de estímulos y respuestas y cómo se relacionan.

El mecanismo que explica la conducta es el aprendizaje por asociación. Proponen dos tipos de aprendizaje:

Condicionamiento Clásico

Condicionamiento Operante



Corrientes teóricas en Psicología.

Conductismo (comienzo años 20 y cénit años 50 y 60)



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

En el condicionamiento clásico (CC), la asociación de estímulos se da por contigüidad y/o contingencia espacio-temporal de estímulos, y por repetición. El aprendizaje es por asociación y repetición.

El proceso lo explicó el fisiólogo Iván Pavlov (proveniente de la reflexología rusa) con su famoso experimento del perro y la campana. Pavlov, la suma e interacción de condicionamientos explica el aprendizaje y, por tanto, la conducta adaptativa del animal (el perro aprende a que una campana o un silbato, que para él no tienen a priori ningún significado, quieren decir comida).



Corrientes teóricas en Psicología.

Conductismo (comienzo años 20 y cénit años 50 y 60)



SIGLO XIX

SIGLO XX

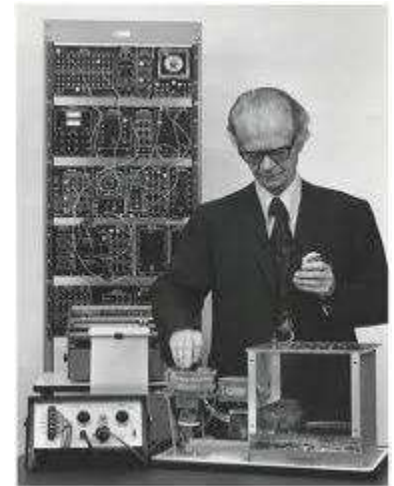
SIGLO XXI

Condicionamiento operante (CO): Estímulo-Respuesta-Refuerzo (E-R-Rf)

Antecedente la Ley del efecto de Thorndike (estudios con gatos): una respuesta tenderá a repetirse si va seguida de placer y los organismos aprenden por ensayo-error.

Skinner La conducta es moldeada y mantenida por sus consecuencias (premios o castigos).

Este tipo de aprendizaje ocurre cuando las respuestas deseadas son premiadas o reforzadas y cuando las respuestas no deseadas son ignoradas o castigadas.



http://www.dailymotion.com/video/x7vipw_bf-skinner-condicionamiento-operant_school

Corrientes teóricas en Psicología.

Psicología Cognitiva (años 60 hasta años 80)



SIGLO XIX

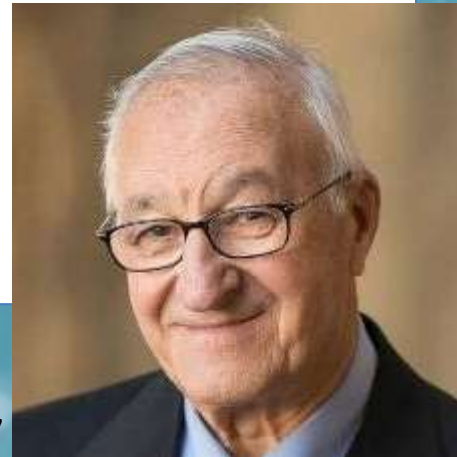
SIGLO XX

SIGLO XXI

La psicología es la ciencia de la actividad humana de un sujeto activo – no sólo reactivo – que procesa mentalmente la información.

Estudio de los procesos cognitivos que median entre el E y la R: atención, memoria, percepción, pensamiento, lenguaje, actitudes. Procesos o variables intermedias del organismo, no observables directamente, pero que sí se pueden definir y medir indirectamente (ej. a través de escalas o cuestionarios).

El individuo no está movido por instintos, ni es una cuasi-máquina programable por condicionamiento. Es un ente racional que utiliza (procesa) información para tomar decisiones. Se utiliza la metáfora de la mente como un ordenador.



Corrientes teóricas en Psicología.

Psicología Cognitiva (años 60 hasta años 80)



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI



Experimento muñeca Bobo

<https://www.youtube.com/watch?v=zVynCNGxYmU>



Corrientes teóricas en Psicología.

Gestalt



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

La psicología de la Gestalt (también psicología de la forma o psicología de la configuración) es una corriente de la psicología moderna, surgida en Alemania a principios del siglo XX, cuyos exponentes más reconocidos fueron los teóricos Max Wertheimer, Wolfgang Köhler, Kurt Koffka y Kurt Lewin. El término Gestalt proviene del alemán, fue introducido por primera vez por Cristian Von Ehrenfels y puede traducirse, aquí, como "forma", "figura", "configuración".

En la experiencia que tiene el individuo en su interacción con el medio ambiente, los diferentes elementos sensoriales, por sí solos, no explican la comprensión de la realidad. Es la conjunción de todos ellos en base a ciertas leyes descubiertas por estos psicólogos la que conforma la realidad.

Este planteamiento se ilustra con el axioma que dice: El todo es mayor que la suma de las partes que, desgraciadamente, fue usado como cobertura ideológica por los nazis.



Corrientes teóricas en Psicología.

Gestalt



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

LEYES DE LA GESTALT

- LEY DE MOVIMIENTO
- LEY DE CONTRASTE
- LEY DE CIERRE
- LEY DE FIGURA Y FONDO
- LEY DE PROXIMIDAD
- LEY DE SEMEJANZA
- LEY DE CONTINUIDAD



<https://notwastedminutes.wordpress.com/2017/05/02/figura-fondo-gestalt/>



Corrientes teóricas en Psicología.

Psicología Humanista (años 50, 60 y 70)



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

Reacción al conductismo y al determinismo biológico. También al diagnóstico y el etiquetaje de las personas (antipsicología). El comportamiento está guiado por la imagen de uno mismo, por percepciones subjetivas del mundo y necesidades de crecimiento personal.

Enfatiza el aspecto creativo de las personas para encontrar su verdadero potencial.

El hombre posee una serie de fuerzas o potencial humano que debe desarrollar para realizarse plenamente como persona. Frente al determinismo biológico o ambientalista, enfatiza la capacidad humana para elegir. Esta corriente da importancia a factores subjetivos como la imagen de sí mismo, autoestima, autorrealización, etc.

Enfoque idiográfico: cada persona es única e irrepetible y debe ser analizada en su singularidad.





Videos de clarificación – Humanismo



Corrientes teóricas en Psicología.

Psicología Humanista (años 50, 60 y 70)



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI



Corrientes teóricas en Psicología.

Pirámide de Maslow actualizada



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI



Corrientes teóricas en Psicología.

Corrientes actuales: Psicología Positiva



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

La Psicología positiva es el estudio de las bases del bienestar psicológico y de la felicidad, así como de las fortalezas y virtudes humanas. Tradicionalmente, la psicología ha dedicado mucho esfuerzo a estudiar los aspectos negativos y patológicos del ser humano (ansiedad, estrés, depresión, etc.), dejando de enfocarse en el estudio de aspectos positivos, como la creatividad, la inteligencia emocional, el humor, la sabiduría, la felicidad, la resiliencia, etc.

Este enfoque es denominado también, por algunos autores, como salutogénico. El impulso definitivo para la creación de la Psicología positiva fue dado por Martin Seligman, profesor en Pensilvania y antiguo Director de la Asociación Americana de Psicología.

La psicología positiva investiga:

- Felicidad
- Resiliencia
- Experiencias óptimas o de "flow"
- Creatividad
- Emociones positivas
- Desarrollo de talentos
- Optimismo
- Humor y risa
- Valores
- Gratitud

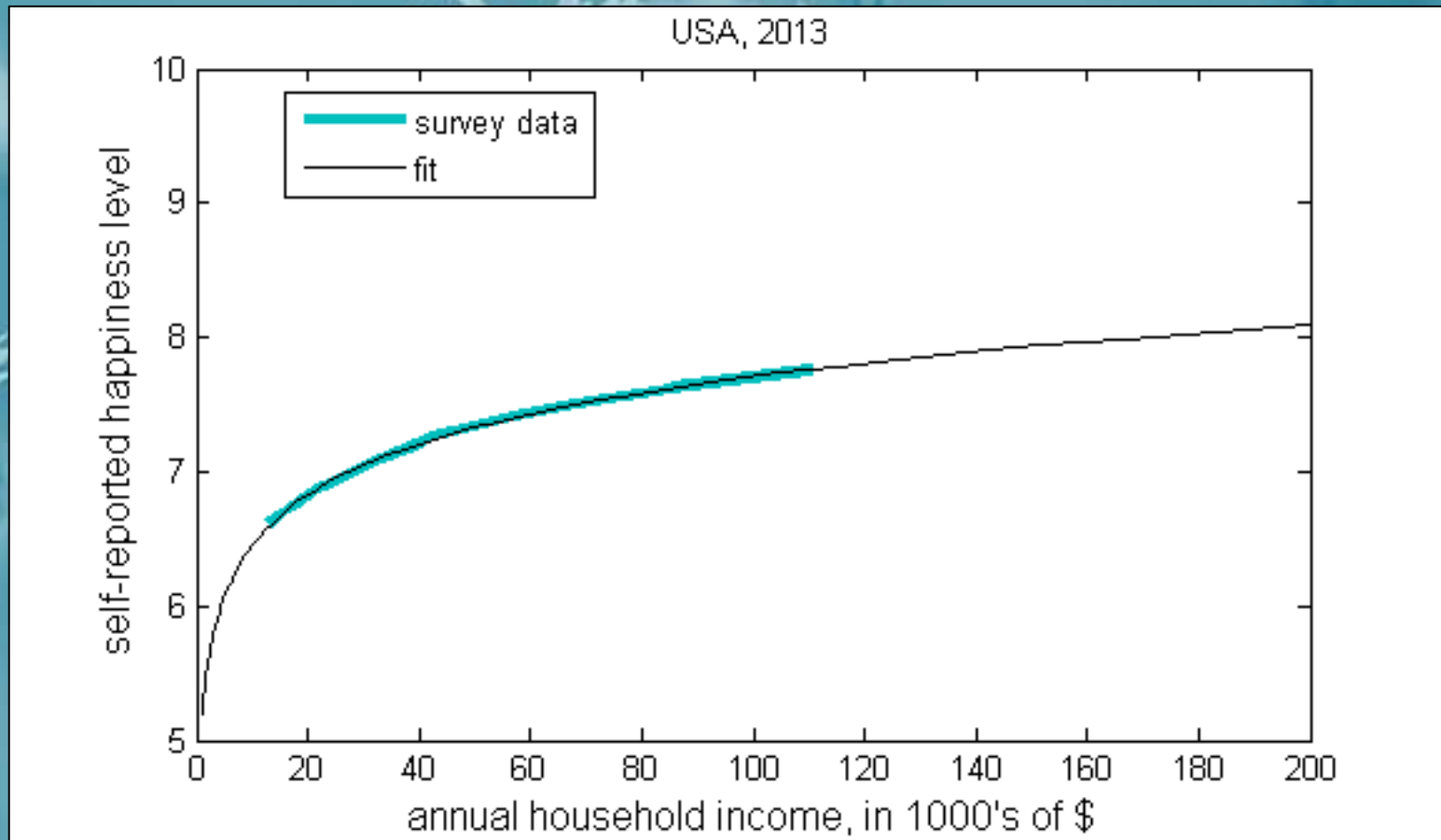


Corrientes teóricas en Psicología.



Estudio de la felicidad y de otros rasgos positivos

DEBATE ¿EL DINERO DA LA FELICIDAD?





Vías para la felicidad, según Martin Seligman



La vida hedónica

Emociones positivas

Momentos agradables

Buscar placer

Limitada en el tiempo



La vida comprometida

Estados de flujo

Actividades de
crecimiento

Implicación,
compromiso, aprendizaje



La vida eudaimónica

Propósito más grande
que uno mismo

Dirección y
trascendencia

Componente social (de
pertenencia)





Corrientes teóricas en Psicología.

Corrientes actuales: Psicología Integradora o ecléctica



SIGLO XIX

SIGLO XX

SIGLO XXI

Hoy se apuesta en Psicología por un enfoque pragmático, dando validez parcial a los diferentes enfoques históricos. Los psicólogos organizacionales, clínicos o educadores utilizan herramientas y técnicas de distintas escuelas en sus intervenciones.





Corrientes teóricas en Psicología. Resumen

SIGLO XIX

Estructuralismo

Psico. Diferencial

Funcionalismo

Psicoanálisis

SIGLO XX

Gestalt

Conductismo

Cognitivismo

SIGLO XXI

Enfoque Integrativo

Psicología Positiva





Material complementario: videos



Historia de la Psicología

<https://www.youtube.com/watch?v=A456qaeP7Yk>

<https://www.youtube.com/watch?v=CbSoaURC7gM>



Entrevista a Martin Seligman (vías para la felicidad)

<https://www.youtube.com/watch?v=3Z60sUNDvF8>

Entrevista al psicólogo e historiador Steven Pinker

<https://www.youtube.com/watch?v=KJ9Ad6s8g7I>





Unidad 3

Procesos Psicológicos Básicos

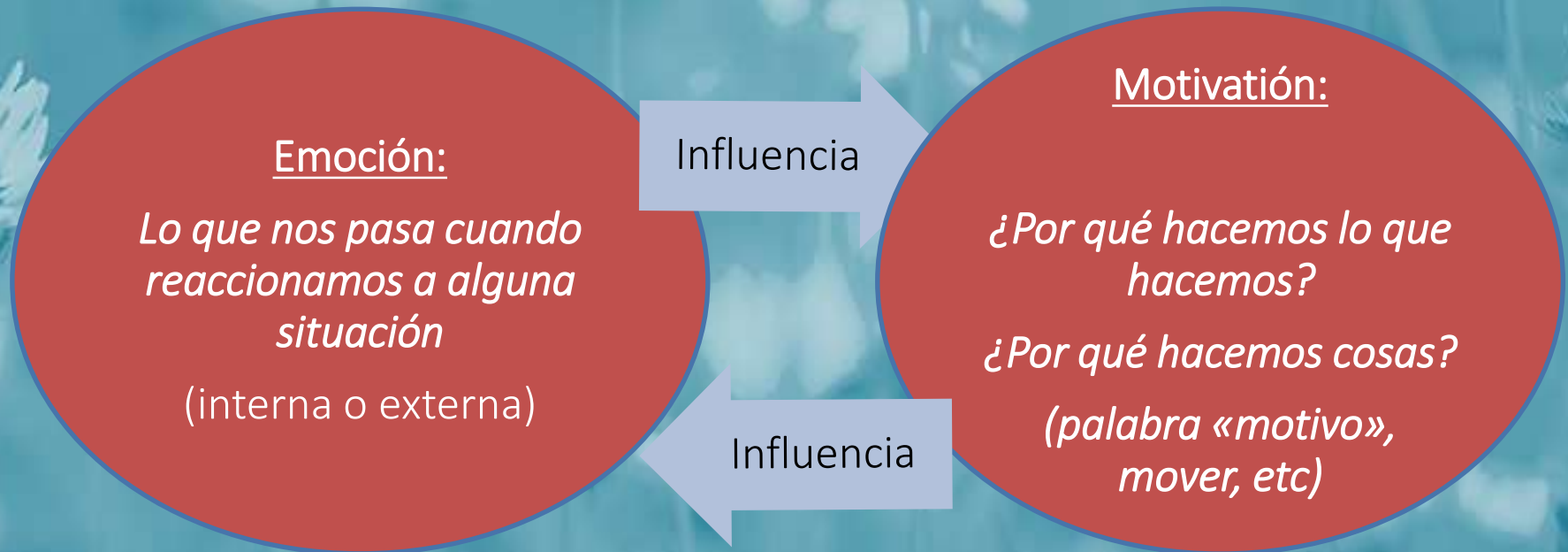
Motivación



Motivación y Emoción

Dos procesos psicológicos diferentes.

¿En qué se parecen y en qué se diferencian?





Motivación. Definición

¿En qué consiste la motivación? ¿Cómo la definiríais?

Motivación viene de la palabra latina “motivus” que significa “movimiento”; siempre que se emprende una acción hay un motivo para ello.

En Psicología se entiende por motivación aquellos estados internos que dirigen el organismo hacia determinadas metas o fines, que impulsan a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación. Está relacionada con la «voluntad» y el «interés».

Definición: es la raíz dinámica del comportamiento humano cuyo origen parte de las necesidades humanas básicas. La insatisfacción predispone y activa para la actividad, imbuende a la persona de energía para realizar acciones o introducir cambios en su conducta.

La activación es una condición necesaria para la motivación, es la que le confiere la energía.

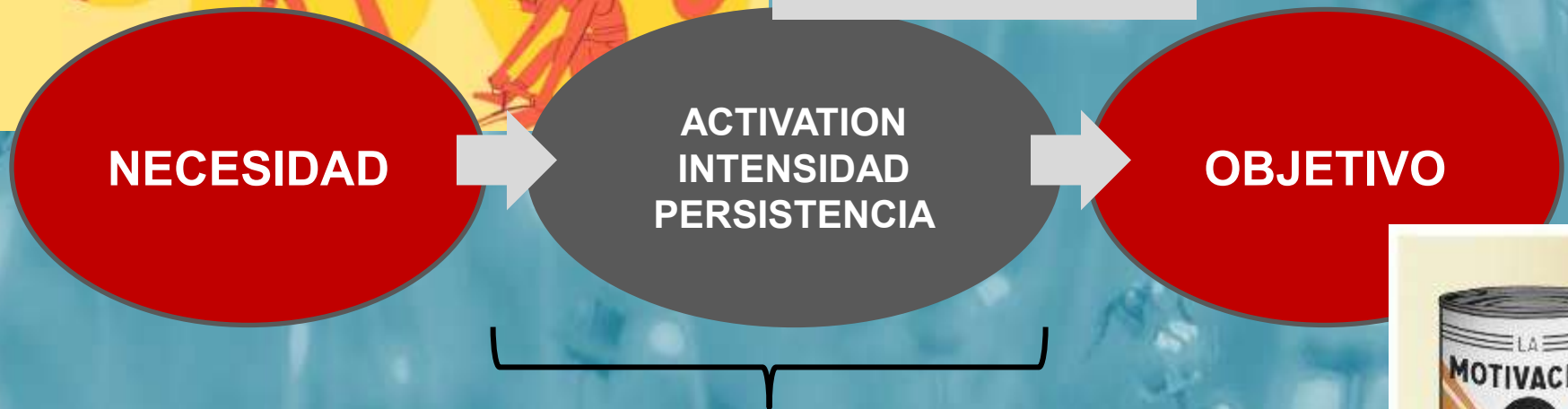




Motivación. Elementos principales



Elementos básicos de la motivación



ACTIVACIÓN / ENERGÍA





Motivación. Elementos principales



NUNCA TE RINDAS



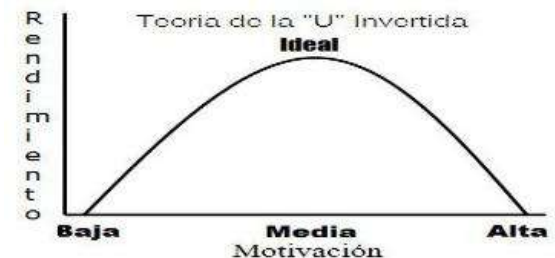


Motivación y rendimiento

La motivación influye en el rendimiento a través de la activación, la persistencia y la intensidad. A más motivación más activación, persistencia e intensidad. La motivación se puede “sentir”.

Sin embargo, el rendimiento no siempre aumenta indefinidamente con la activación. Hay un punto en el que aparece un estrés negativo. A partir de ese punto el rendimiento decae. A este efecto se le conoce como la ley de Yerkes-Dodson que fue llamada así gracias a los nombres de sus formuladores.

Esta breve y práctica ley describe la relación entre el rendimiento y la motivación a partir de una “U” invertida. De forma que el nivel de productividad aumenta en función del aumento de la activación del cuerpo, hasta un punto máximo a partir del cual un aumento de estrés conduciría a un empeoramiento y disminución de la productividad.





Delimitaciones conceptuales

Las necesidades y los deseos son los factores que «encienden» el proceso motivacional, pues activan el comportamiento y lo dirigen hacia un objetivo; la satisfacción de esa necesidad o deseo.





Motivaciones y deseos

¿En qué se parecen y en qué se diferencian necesidades y deseos?

Ambos conceptos se refieren a “carencias” que inician los procesos motivacionales.

Una necesidad es aquello que resulta indispensable para vivir en un estado de salud plena. Pueden ser de carácter fisiológico, como respirar, hidratarse o nutrirse (objetivas); o de psicológico, como la autoestima o la aceptación (subjetivas).

Las necesidades son la expresión de lo que un ser vivo requiere para su conservación y desarrollo. En psicología la necesidad es el sentimiento ligado a la vivencia de una carencia, lo que se asocia al esfuerzo orientado a suprimir esta falta, a satisfacer la tendencia, a la corrección de la situación de carencia.

Se diferencian de los deseos en que el hecho de no satisfacerlas produce resultados negativos evidentes, como puede ser una disfunción o incluso la muerte.

Un deseo es la forma que toma una necesidad. Puede ser un producto, una marca, un tipo de experiencia concreta. Las necesidades son finitas y universales. Los deseos son infinitos y personales.





Motivaciones y deseos

Necesidades vs. Deseos





Motivaciones primarias y secundarias

Motivaciones primarias o necesidades biológicas:

Son vitales para la supervivencia y comunes a los animales.

Hambre, sed, sueño.
Comodidad física,
Actividad sexual,
Actividad/descanso
Temperatura, etc.



Motivaciones secundarias o necesidades psicosociales:

Se adquieren por aprendizaje e interacción social.

Curiosidad, prestigio,
Aceptación, afecto,
Pertenencia a grupos
Seguridad, autoestima
Autorrealización, poder





Teorías psicológicas sobre motivación

Hay muchas teorías acerca de la motivación. Ninguna de ellas consigue explicar, por sí sola, los mecanismos motivacionales. No obstante, la suma de todas nos dará una noción aproximada.

Las primeras teorías proponían que la motivación provenía del instinto. El primer psicólogo en popularizar una teoría motivacional del instinto fue William James, aunque él hablaba de la motivación como volición, voluntad y distinguía entre voluntades y hábitos.

Los gatos persiguen ratones, huyen de los perros, evitan el fuego sencillamente porque deben hacerlo en términos biológicos, es decir, porque el ratón despierta el instinto de persecución del gato, el perro despierta su instinto de huir, las llamas del fuego despiertan su instinto de protegerse. Es decir, en el gato un conjunto complejo de reflejos heredados que generan impulsos a acciones específicas como perseguir, huir, etc.





Teorías psicológicas sobre motivación

Teorías Homeostáticas (Hull, Freud, Lewin).

Estas teorías postulan que las conductas motivadas se originan por desequilibrios fisiológicos (hambre, sed, temperatura o sexo). Entienden el organismo humano como un sistema homeostático que trata de mantener al organismo constante un estado de equilibrio (Walter Cannon, 1932). Hoy sabemos que los procesos homeostáticos se regulan desde el hipotálamo (centro endocrino).

Determinados sucesos (frío, hambre, miedo...) alteran el balance del organismo e inducen un estado de tensión que genera un impulso a actuar a fin de restaurar el equilibrio, satisfaciendo la necesidad.

Críticas: La conducta no siempre tiene motivaciones internas y Las motivaciones (secundarias o psicosociales) pueden modificar incluso los motivos primarios y hacer conductas «no lógicamente homeostáticas» por motivos sociales.

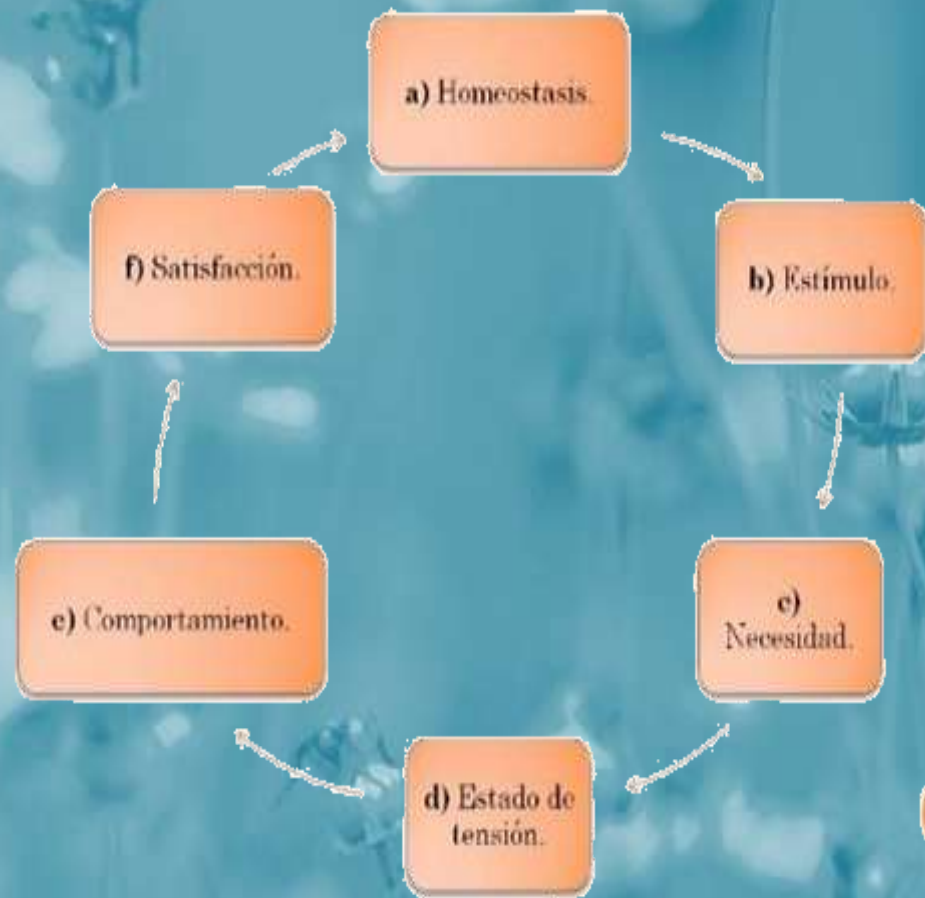




Teorías psicológicas sobre motivación

Proceso homeostático de reducción de la tensión:

Partimos en a) de un cuerpo está en equilibrio homeostático. Un suceso b) le provoca una necesidad que, a su vez le provoca un estado de tensión. El sujeto intentará reducir esa tensión a través de realizar algún comportamiento e). Si con ese comportamiento consigue reducir la tensión, le provocará una satisfacción f) para volver de nuevo al estado de calma homeostática.





Teorías psicológicas sobre motivación

Teorías del Incentivo (Conductistas):

Son los estímulos externos (positivos o negativos) los que controlan y determinan la conducta. El incentivo tira de la conducta, el impulso empuja la conducta .

Los comportamientos están muy influenciados por los resultados o consecuencias que se obtienen al actuar. No todos los resultados y recompensas son igualmente valiosos para todas las personas. Refuerzos primarios, secundarios y sociales.

Críticas: Las Motivaciones no se basan sólo en los refuerzos sino también y sobre todo en variables cognitivas, emocionales y sociales. Existen motivos extrínsecos e intrínsecos (internos).



1 VALOR O MAGNITUD DEL INCENTIVO



Cuanto más valiosa o atractiva sea la recompensa para la persona, mayor será su poder motivador.

EJEMPLO

Un premio de 500 € suele motivar más que uno de 20 €, si ambos tienen el mismo significado para la persona.



2 DEMORA EN EL INCENTIVO

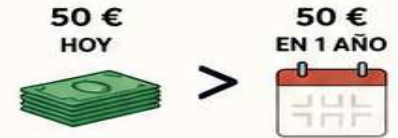


Cuanto más tiempo transcurre entre la conducta y la recompensa, menor suele ser su efecto motivador.

Este fenómeno se conoce como descuento por demora (delay discounting).

EJEMPLO

La mayoría de las personas prefieren recibir 50 € hoy que 50 € dentro de un año.



3 PROBABILIDAD DE OBTENER EL INCENTIVO



Una recompensa segura motiva de forma diferente a una incierta. Si la probabilidad de conseguirla es muy baja, la motivación suele disminuir.

EJEMPLO

Preferimos una recompensa de 100 € segura que una de 100 € con un 10 % de probabilidad.



4 CANTIDAD O FRECUENCIA



Incentivos frecuentes mantienen mejor la conducta que recompensas muy espaciadas. Sin embargo, si se reciben continuamente, pueden perder parte de su valor (habitución).

EJEMPLO

Pequeñas recompensas semanales motivan más que una sola recompensa al final de muchos meses.



5 INMEDIATEZ



Los incentivos inmediatos suelen ser más eficaces que los diferidos para reforzar una conducta.

EJEMPLO

Recibir un reconocimiento enseguida después de lograr algo motiva más que recibirlo días después.



6 CARACTERÍSTICAS PERSONALES



El mismo incentivo puede tener distinto valor según las necesidades, intereses, experiencias o estado de la persona.

EJEMPLO

Un vaso de agua tiene mucho más valor para alguien con sed que para alguien que acaba de beber.





Teorías psicológicas sobre la motivación

TIPOS DE MOTIVACIÓN

Motivación **intrínseca**

Realización de una conducta como fin en sí misma, por el placer que supone su mera ejecución.
Objetivo sentirse competente, autónomo y con más autoestima
(Teorías cognitivistas)

Motivación **extrínseca**

Realización de una conducta por causas externas a la propia actividad que se realiza, como medio para obtener una recompensa.
(Teorías del Incentivo)

¿Cómo promover una u otra?



Promover feedback positivo

Promover metas orientadas al proceso

Establecer objetivos de dificultad moderada

Dar posibilidades de elección

Explicar el propósito de la actividad

Fomentar la relación social

Utilizar las recompensas con cuidado

Desarrollar el estado de flujo

Concienciar de la necesidad de aprendizaje





Teorías psicológicas sobre la motivación

Teorías Cognitivas: Tª de las necesidades Aprendidas (McClelland)

La motivación de un individuo tiene su origen en la necesidad de satisfacer alguna de estas tres motivaciones, una de las cuales será dominante: **la necesidad de logro, la de poder o la de afiliación.**

Teoría de McClelland

MOTIVACION DE LOGRO: Lleva a imponerse elevadas metas que alcanzar. Tienen una gran necesidad de ejecución, pero muy poca de afiliarse con otras personas.

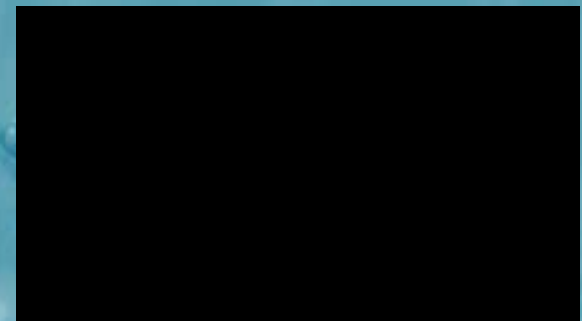
- Deseo de la excelencia.
- Trabajo bien realizado.
- Acepta responsabilidades
- Necesita feedback

MOTIVACION DE PODER: Necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos y a obtener el reconocimiento por parte de ellas.

- Le gusta que le consideren importante
- Quiere prestigio y Status.
- Le gusta que predominen sus ideas
- Suele tener mentalidad política

MOTIVACION DE AFILIACION: Necesidad de formar parte de un grupo

- Le gusta ser popular.
- Le gusta el contacto con los demás.
- Le disgusta estar solo, se siente bien en equipo
- Le gusta ayudar a otra gente





Teorías psicológicas sobre la motivación

Teorías Cognitivas de la motivación:

Con la corriente cognitiva en psicología, que utilizaba el ordenador como metáfora de funcionamiento del cerebro, el estudio de la motivación se orienta hacia los procesos racionales (versus contenidos) que inician, mantienen y dirigen la conducta. La motivación implica una búsqueda activa, consciente o inconsciente, y un procesamiento de la información.

Teoría de la Expectativa – Valor: La fuerza motivacional se puede calcular matemáticamente, pues depende de las expectativas cognitivas sobre las probabilidades de la conducta (probabilidades subjetivas de logro) y el valor que el sujeto otorga a esas consecuencias (valor del incentivo). No todos los resultados/recompensas son igualmente probables ni igualmente valiosos para todas las personas.

Fuerza Motivacional = $E \times V$ (Expectativas X Valor del Incentivo)

Expectativa:
Mi esfuerzo servirá
para algo?

Valor:
El resultado es
algo deseable?





Teorías psicológicas sobre la motivación

Teorías Humanistas. La llamada Pirámide de Maslow es probablemente la teoría más conocida y usada por otras ciencias.

Múltiples Críticas:

- Carácter no Universal.
- Múltiples contraejemplos: falsaciones empíricas.
- Ideología Clásista.
- Existen necesidades pertenecientes a varios niveles.

Cinco niveles según un orden de prioridades





Teoría de la Autodeterminación

La **Teoría de la Autodeterminación (Self-Determination Theory, SDT)**, desarrollada por Edward L. Deci y Richard M. Ryan, sostiene que el bienestar, la motivación y el desarrollo personal dependen de la satisfacción de **tres necesidades psicológicas básicas**. Es la teoría más moderna de las que hemos visto, y cuenta con gran evidencia científica.



Autonomía

Uno se percibe libre para decidir a qué actividades dedicarse.



Competencia

Uno necesita sentirse competente, eficaz y capaz de afrontar ciertos problemas.



Vinculación

Uno necesita sentirse conectado, aceptado y valorado por otras personas





Material complementario: videos



Motivación en niños: premios y castigos, Alberto Soler

<https://www.youtube.com/watch?v=AwHACppmKXg>





Unidad 4

Procesos Psicológicos Básicos

Emociones



Emociones

¿En qué consisten las emociones?

Igual que la palabra motivación, la palabra emoción viene de «movere». El prefijo “Ex” significa externo. Por tanto, etimológicamente, vendría a ser un estímulo externo que nos saca de nuestro estado habitual.

Las emociones son reacciones psicofisiológicas que “desatan” reacciones de adaptación a ciertos estímulos que el sujeto percibe como importantes, sean objetos, personas, lugares, sucesos, recuerdos, etc. Psicológicamente, las emociones alteran casi todos los procesos básicos: la percepción, la atención, la memoria, la motivación, y hacen más probables ciertas conductas (guías de respuestas del individuo).

Fisiológicamente, las emociones organizan rápidamente las respuestas de distintos sistemas, incluyendo expresiones faciales, músculos, voz, la actividad del SNA y del sistema endocrino, que tienen como fin el establecer un medio interno adecuado que nos permita emitir un comportamiento más efectivo.

Podemos pensar en una emoción como un programa cuya función es dirigir las actividades y las interacciones de otros subprogramas psicofisiológicos.





Datos y mitos sobre las emociones

1. Hay más emociones negativas que positivas (proporción 2 a 1 o incluso 3 a 1).

2. Las emociones negativas suelen durar más que las positivas.

Una explicación es que las negativas nos llevan a rumiar y analizar qué ocurrió, mientras que las positivas no suelen requerir ese procesamiento.

3. El cerebro presta más atención a lo negativo.

Esto se conoce como **negativity bias**. En igualdad de condiciones, una crítica, una pérdida o un peligro captan más nuestra atención y pesan más en nuestras decisiones que un elogio.

4. Las emociones no son buenas ni malas, se habla de positivas o negativas.

5. La misma emoción puede sentirse de forma diferente según el contexto.

La activación fisiológica del miedo y de la excitación (pulso acelerado, adrenalina, respiración rápida) es muy parecida.

6. Las emociones son contagiosas.

7. El lenguaje modifica cómo experimentamos las emociones.

Las personas con un vocabulario emocional más rico suelen regular mejor sus emociones. A esto se le llama **granularidad emocional**.

8. El alivio puede sentirse más intenso que el placer.

9. Las emociones influyen en la memoria.

10. La anticipación suele ser más intensa que el propio acontecimiento.

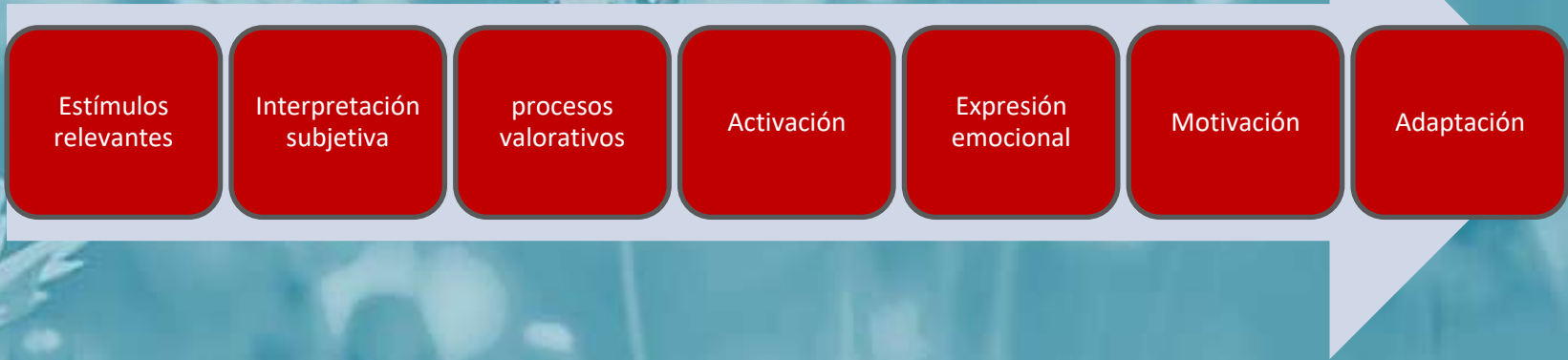
Esperar una mala noticia o un examen importante puede generar más ansiedad que vivir el evento en sí. Nuestro cerebro es especialmente sensible a la incertidumbre.

12. No siempre es útil "desahogarse".



Emociones. Función y proceso

La emoción como proceso



La emoción como función

- Adaptativa – *prepara para*
- Social – *comunica a los demás*
- Motivacional – *facilita resolver alguna situación*





Emociones. Funciones

Según la perspectiva evolutiva, todas las emociones tienen una función adaptativa. Incluso la falta de comunicación o la represión de las emociones puede tener una función social. El propio Darwin ya habló de ello en su libro sobre las emociones.





Emociones. Precisiones terminológicas



EMOCIÓN

Reacción a un estímulo, más o menos espontánea, de duración corta y gran intensidad. Son corporales



SENTIMIENTO

Resultado de la toma de conciencia de cómo nos sentimos y de cómo las estamos experimentando. Son más duraderas y pertenecen a la mente



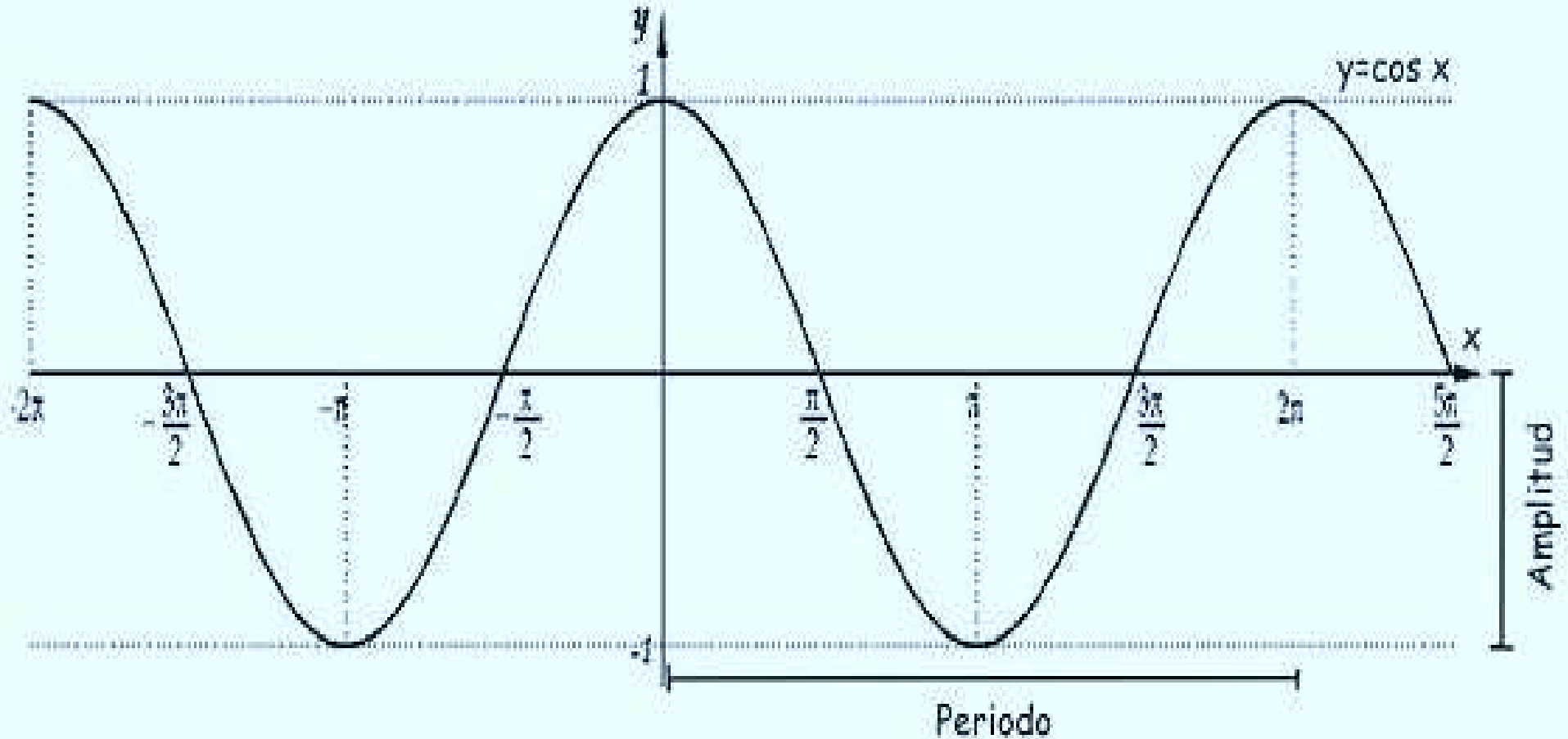
ESTADO DE ÁNIMO

No tiene una causa en concreto. Es más inespecífico y menos intenso. Puede durar días. Podemos no darnos cuenta de cómo nos afecta en nuestro día a día.





Emociones. Fluctuación del estado de ánimo





Emociones básicas

Paul Ekman es un psicólogo pionero en el estudio de las emociones y su expresión facial.

Es considerado uno de los psicólogos más destacados del siglo XX. Ekman asume una perspectiva evolutiva. Distingue seis emociones básicas que, según él, son universales:

Ira, sorpresa, asco, miedo, alegría y tristeza.





Emociones. Activación y valencia

Según la teoría dimensional, las emociones se mueven en torno a dos ejes:

1. Valencia (positiva o negativa)
2. Nivel de activación.

Ciertas emociones necesitan de mayor o menor energía y generan un estado de ánimo positivo o negativo.





Emociones primarias y secundarias

En Psicología se distingue entre emociones primarias y secundarias (derivan de las primarias).

Emociones primarias

De carácter universal y a partir de las cuales se desarrollarían las secundarias. Emergen en los primeros momentos de la vida, cada vez se habla más de “familias” de emociones primarias. Se incluyen la sorpresa, el asco, el miedo, la alegría, la tristeza y la ira.

Emociones secundarias

Fruto de la socialización y del desarrollo de capacidades cognitivas. Son también denominadas sociales, morales o autoconscientes y corresponden a la culpa, vergüenza, orgullo, celos, arrogancia. Son emociones que requieren dos condiciones: i) la aparición de la identidad personal y ii) el niño debe estar iniciando la internalización de ciertas normas sociales y evaluar su identidad personal de acuerdo a estas incipientes normas sociales, es decir, suponen un juicio de valor.





Emociones primarias y secundarias

Se puede concebir como colores:
primarios y secundarios

La propia reacción emocional es fruto de la mezcla personal de esas emociones primarias y de las características personales (usa una combinación de reacciones fisiológicas y endocrinas). Las emociones secundarias no tienen porqué presentarse en su estado “puro”.

Celos: ira + tristeza + miedo





Inteligencia emocional

En 1983, Howard Gardner, en su libro *Inteligencias múltiples: la teoría en la práctica*, introdujo la idea de que los indicadores de inteligencia, como el cociente intelectual, no explican plenamente la capacidad cognitiva, porque no tienen en cuenta ni la “inteligencia interpersonal” —la capacidad para comprender las intenciones, motivaciones y deseos de otras personas— ni la “inteligencia intrapersonal” —la capacidad para comprenderse uno mismo—.

El interés por las repercusiones de las emociones en ámbitos como las relaciones en el trabajo impulsó la investigación sobre el tema, pero la popularización del término se debe a la obra de Daniel Goleman, *Inteligencia emocional*, publicada en 1995.

La inteligencia emocional se ha definido como "la capacidad de controlar las emociones de uno mismo y de los demás, discriminar entre diferentes emociones y etiquetarlas adecuadamente, y usar información emocional para guiar el pensamiento y el comportamiento" (Peter Salovey y John Mayer.) Esta definición se desglosó más tarde y se refinó en cuatro habilidades propuestas: percepción, uso, comprensión y manejo de las emociones.





Inteligencia emocional

Emotional Intelligence Domains and Competencies

SELF-AWARENESS	SELF-MANAGEMENT	SOCIAL AWARENESS	RELATIONSHIP MANAGEMENT
Emotional self-awareness	Emotional self-control	Empathy	Influence
	Adaptability		Coach and mentor
	Achievement orientation		Conflict management
	Positive outlook	Organizational awareness	Teamwork
			Inspirational leadership





Material complementario: videos



Alfred & Shadow. Una historia de las emociones (en español)

<https://www.youtube.com/watch?v=xRB1jHY-680>





Unidad 5

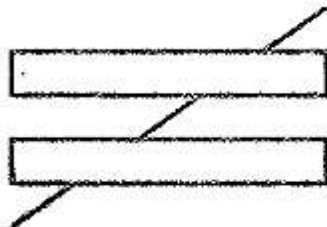
Percepción



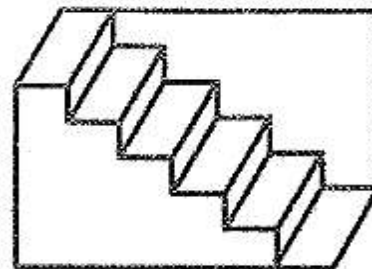
Psicología de la percepción



a) ¿Cuál de las líneas horizontales es más larga?



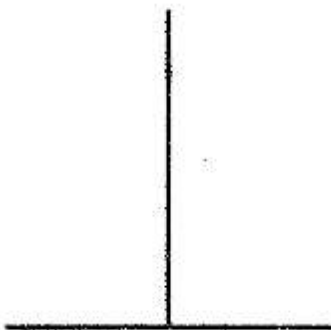
b) ¿La diagonal es una sola línea recta? Compruébelo con una regla.



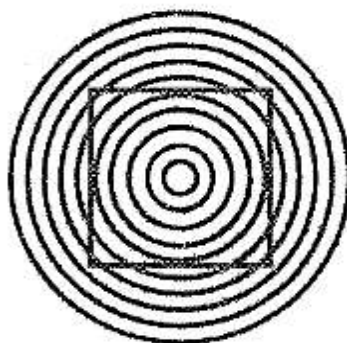
c) ¿Este dibujo representa una escalera que desciende de la parte superior izquierda a la inferior derecha... o es la vista de la parte inferior de una escalera que va de la parte inferior derecha a la superior izquierda?



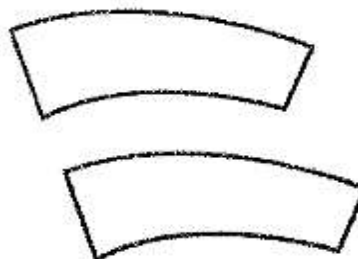
d) ¿Son paralelas estas líneas? Cubra algunas de las marcas diagonales para verlo.



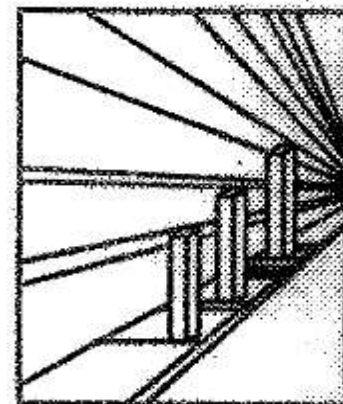
e) ¿Cuál línea es más larga, la horizontal o la vertical?



f) Observe cómo el fondo distorsiona al cuadrado.



g) ¿Cuál cuadrilátero es más grande?



h) ¿Cuál columna es más corta? ¿Cuál es más larga?





Psicología de la percepción

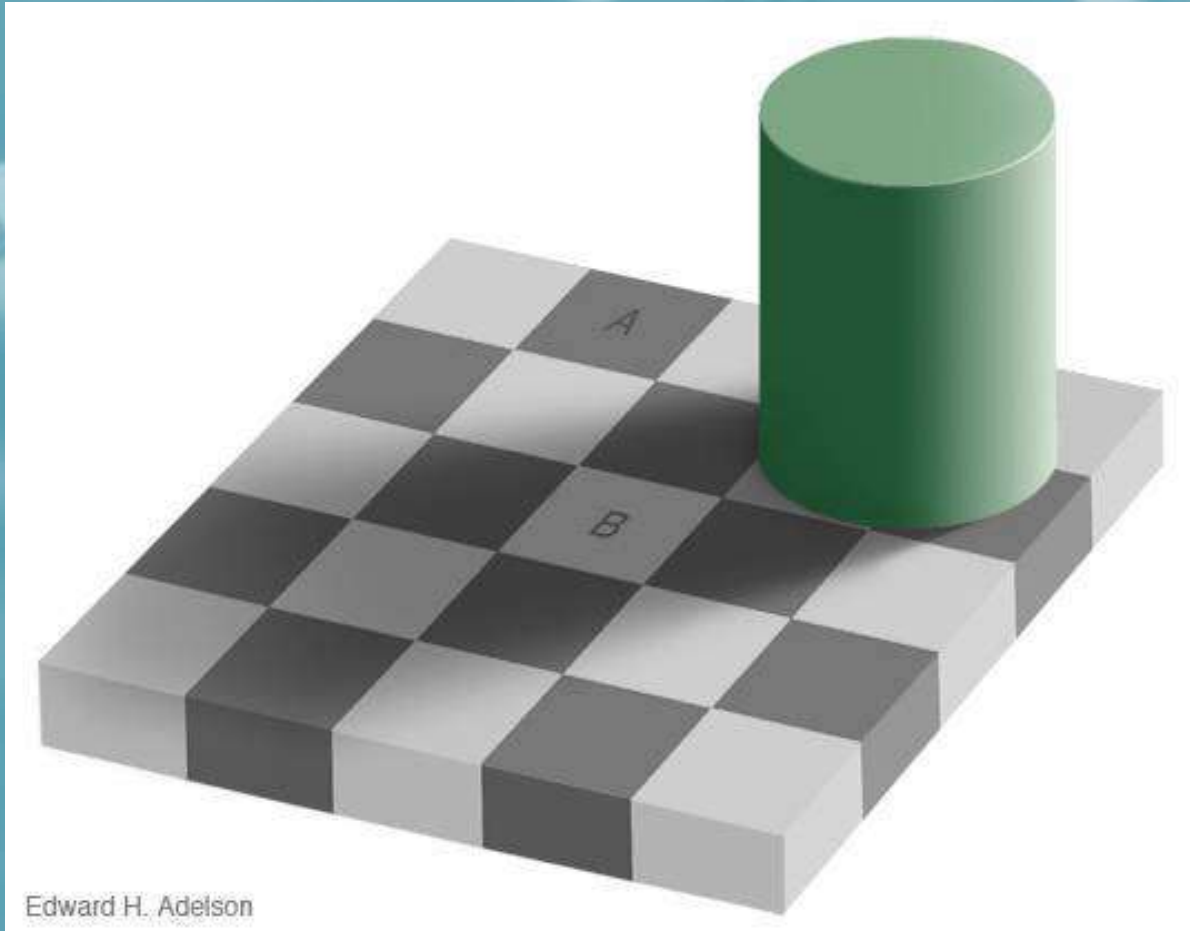
EL ORDEN NO IMPORTA

SEGUN UN ESTUDIO DE UNA UNIVERSIDAD INGLESA,
NO IMPORTA EL ORDEN EN EL QUE LAS LETRAS ESTAN
ESCRITAS, LA ÚNICA COSA IMPORTANTE ES QUE LA PRIMERA
Y LA ÚLTIMA LETRA ESTEN ESCRITAS EN LA POSICION
CORRECTA. EL RESTO PUEDEN ESTAR TOTALMENTE MAL Y
AUN A SI PORDAS LERELO SIN PROBLEMAS.
ESO ES PORQUE NO LEEMOS CADA LETRA POR SI MISMA,
SINO LA PALABRA EN UN TODO.



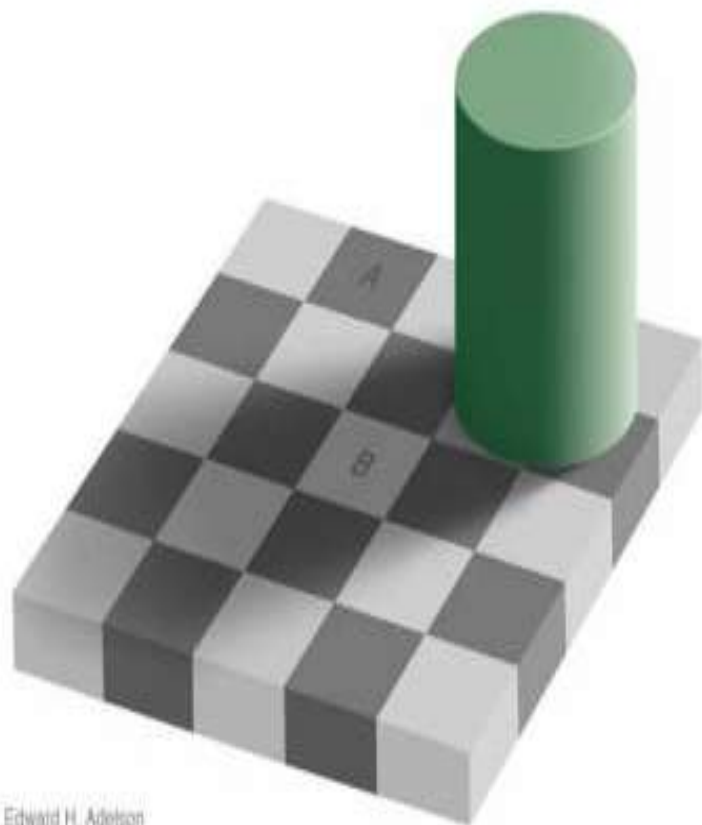


Psicología de la percepción



Edward H. Adelson

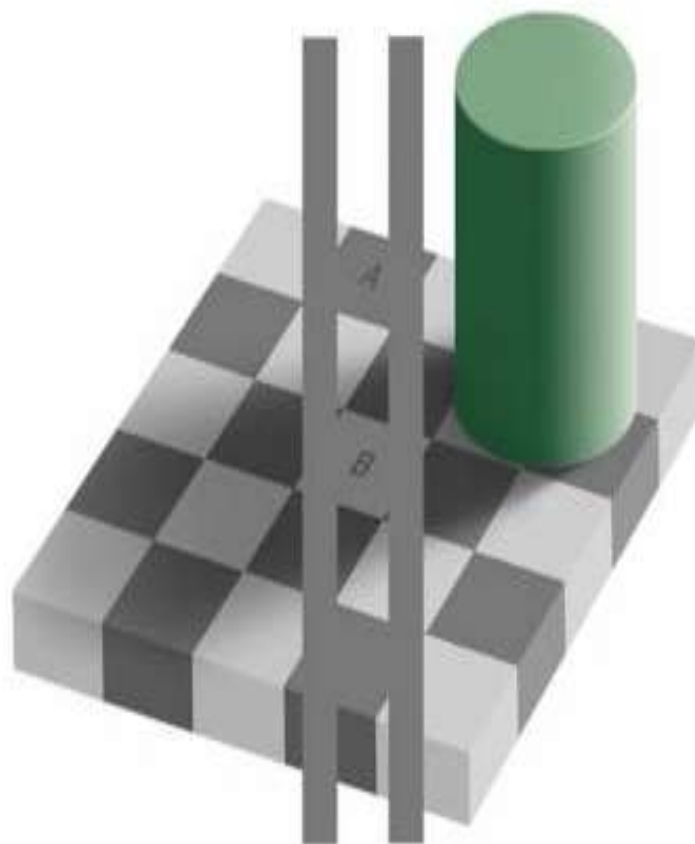




Edward H. Adelson

The original image of the illusion

The squares marked A and B are the same shade of gray, yet they appear different.



The original image plus two stripes

By joining the squares marked A and B with two vertical stripes of the same shade of gray, it becomes apparent that both squares are the same.



Psicología de la percepción. Interferencias

Mire el gráfico y diga el **COLOR** no la palabra

AMARILLO AZUL NARANJA

NEGRO ROJO VERDE

MORADO AMARILLO ROJO

NARANJA VERDE NEGRO

AZUL ROJO MORADO

VERDE AZUL NARANJA

Conflicto Derecha - Izquierda

La parte derecha de su cerebro intenta decir el color
pero la parte izquierda insiste en leer la palabra.



<https://www.youtube.com/watch?v=D6i1qmGPppE>

<https://www.youtube.com/watch?v=8aavRH29980>





Psicología de la percepción. Un poco de historia

En un experimento ya clásico, Jerome Bruner (1947) demostró que distintos niños, al ver una misma moneda, diferían en la apreciación de su tamaño.

Un niño perteneciente a un grupo social con menores ingresos veía la moneda mayor que otro niño perteneciente a una clase más rica.

Evidentemente, los procesos de socialización de los niños en sus respectivos grupos de referencia, la motivación y mecanismos perceptivos pueden explicar en gran parte estos resultados.



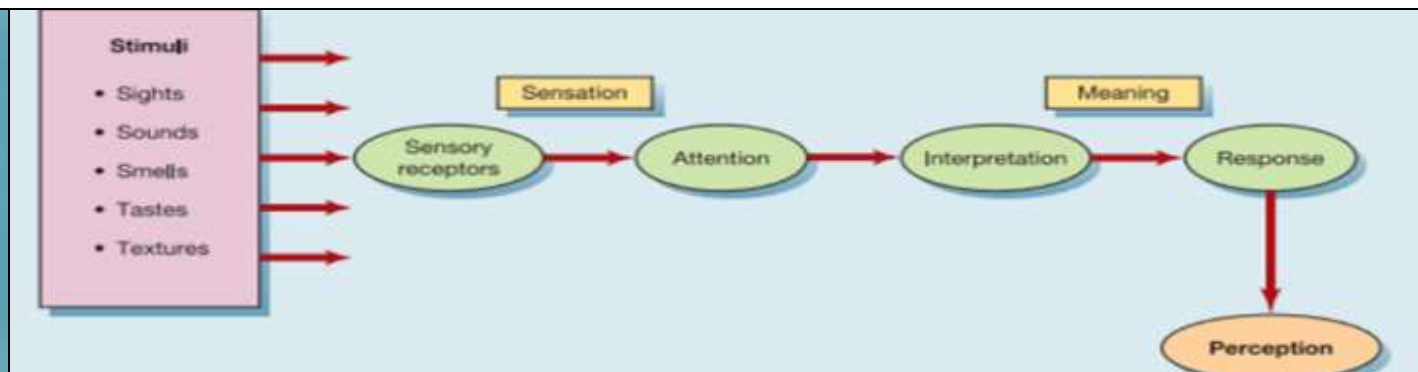


Psicología de la percepción. Proceso perceptivo

La percepción es un proceso activo por el cual integramos la información que recibimos del mundo alrededor. El cerebro detecta las sensaciones que recibe a través de los sentidos hasta formarse una impresión consciente de la realidad física de su entorno (interpretación).

En general suponemos que el mundo es como lo vemos y que otros ven lo mismo que nosotros, es decir, que nuestros sentidos reflejan una realidad objetiva y compartida.

El proceso de percepción describe el conjunto de actividades mediante las cuales una persona selecciona, organiza e interpreta la información que proviene de estímulos externos partir de su experiencia previa o de manera lógica o significativa. Para que haya percepción se tiene que dar al menos cuatro subprocesos (Cuesta, 2000): **sensación, atención, organización e interpretación.**





Psicología de la percepción. Proceso perceptivo





Psicología de la percepción. Sensación

Sensación: detección de señales

Sensación: Es el proceso por el cual los receptores sensoriales y el sistema nervioso recibe y se representa la energía de los objetos que vienen del ambiente.

- **Cinco sentidos:** Se relacionan entre sí y también, se compensan entre sí. Aunque nos parezca que captamos muchas cosas por la vista, el ojo humano solo detecta solo el 1% del espectro visible. Lo que conocemos como realidad está limitado, en primer lugar, por nuestros sentidos.
- **Umbrales absolutos:** Estimulación mínima requerida para que pueda ser detectada por los seres humanos.
- **Umbrales relativos:** Las diferencias mínimas entre estímulos que son perceptibles por los humanos.
- **Percepción subliminal:** Estimulación que se produce por debajo de los umbrales absolutos de conciencia.



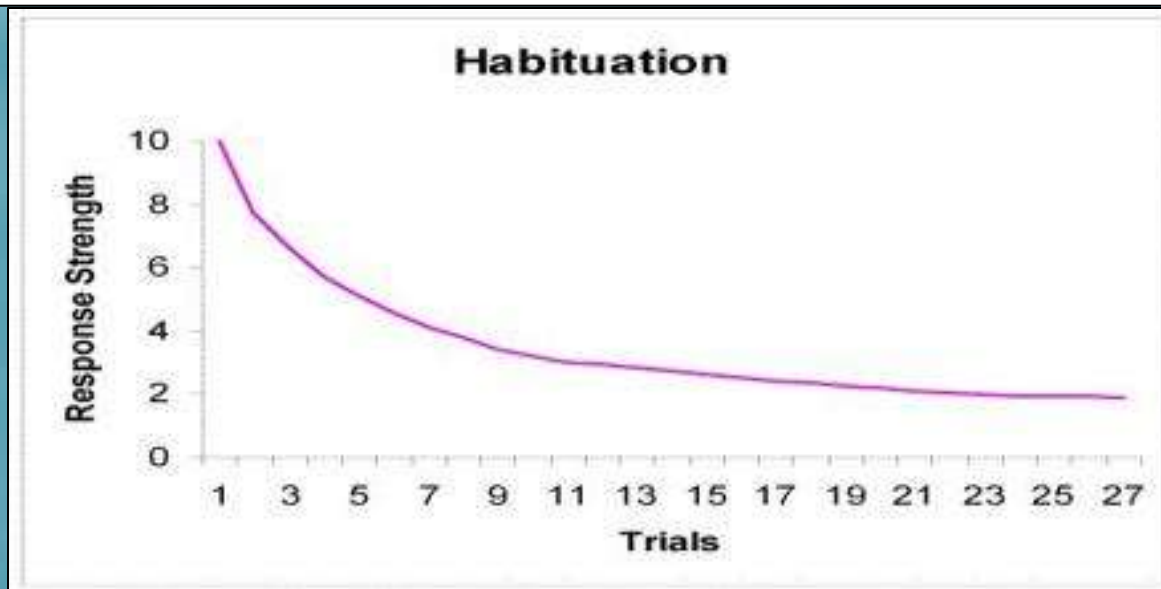


Psicología de la percepción. Sensación

Elementos necesarios en la percepción: **Sensación**.

Nuestros sentidos están hechos para captar mejor a la novedad y al cambio que los estímulos estables en el ambiente (**ley de la habituación**). Esto se debe a que la novedad, el cambio, nos suele dar más información que el status quo.

Se llama **Adaptación Sensorial** al fenómeno de reducción de la sensibilidad por una estimulación constante. La estimulación y la fuerza de la respuesta decae con el tiempo o con la repetición del estímulo.





Psicología de la percepción. Atención

Elementos necesarios para la percepción: **Atención.**

En Psicología la atención se define o bien como un foco o bien como un embudo. ¿Dónde nos fijamos y cuánto podemos procesar? No podemos atender a todo el flujo estimular al que somos expuestos. Sólo percibimos aquellos estímulos a los que prestamos atención y solo procesamos una pequeña parte de los mismos.

Nuestros cinco sentidos ingresan 11 millones de bits de información por segundo, de los cuales procesamos de forma consciente tan solo unos 40.





Psicología de la percepción. Atención

Existen varios tipos de atención o de habilidades de atención (la atención es entrenable):

- **Atención sostenida (concentración):** Es la capacidad de mantener el foco durante un tiempo prolongado. Ej.: leer un libro durante una hora o vigilar una pantalla de seguridad.
- **Atención selectiva:** Consiste en centrarse en un estímulo mientras se ignoran las distracciones. Ejemplo: escuchar a una persona en una cafetería ruidosa.
- **Atención dividida:** Permite atender a dos o más tareas al mismo tiempo. Ejemplo: cocinar mientras escuchas un podcast.
- **Atención alternante:** Es la capacidad de cambiar el foco de una tarea a otra de forma flexible. Ej.: responder un correo, volver a un informe y luego atender una llamada.
- **Atención ejecutiva (o control atencional):** Es la capacidad de controlar voluntariamente la atención, inhibir distracciones, resolver conflictos y priorizar información. Ejemplo: seguir trabajando a pesar de que el móvil esté sonando.



Psicología de la percepción. Atención

Test de Concentración





Psicología de la percepción. Atención

Variables del sujeto. Una misma variable de estímulo no llama la atención por igual a diferentes personas. Las variables del sujeto son menos controlables por el emisor.

- **Las aptitudes perceptivas:** no todos los individuos tienen la misma capacidad sensorial, depende de la edad o de diferencias individuales. Por ej. hay personas con TDAH.
- **Las necesidades y motivaciones:** Vemos lo que queremos ver. Otras veces se activan mecanismo de defensa perceptiva y no prestamos atención a aquella información que no nos interesa o nos es amenazadora (ej. anuncios en contra del tabaco). El significado emocional o el valor del estímulo para la persona es un factor importante.
- **La motivación o el interés puntual** influyen en nuestra atención; si de repente nuestra hermana ha tenido un bebé, nos vamos a fijar más en tiendas o ropa de bebés.
- **Las actitudes:** por coherencia cognitiva es más probable que un individuo atienda un mensaje que confirme sus creencias previas (sesgo de confirmación) (Cuesta, 1999).



Psicología de la percepción. Atención

Variables del contexto

- El hecho de estar a solas o en compañía influye en nuestra atención.
- La realización de otras actividades simultáneas a ver o escuchar publicidad.
- El grado de fatiga física o psicológica en ese momento.
- Otros distractores



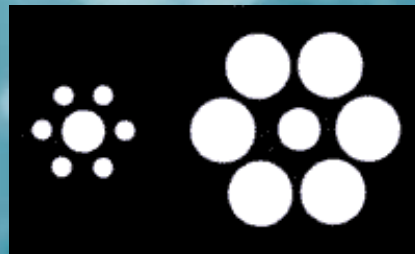


Psicología de la percepción. Organización

Elementos necesarios en la percepción: **Organización perceptiva.**

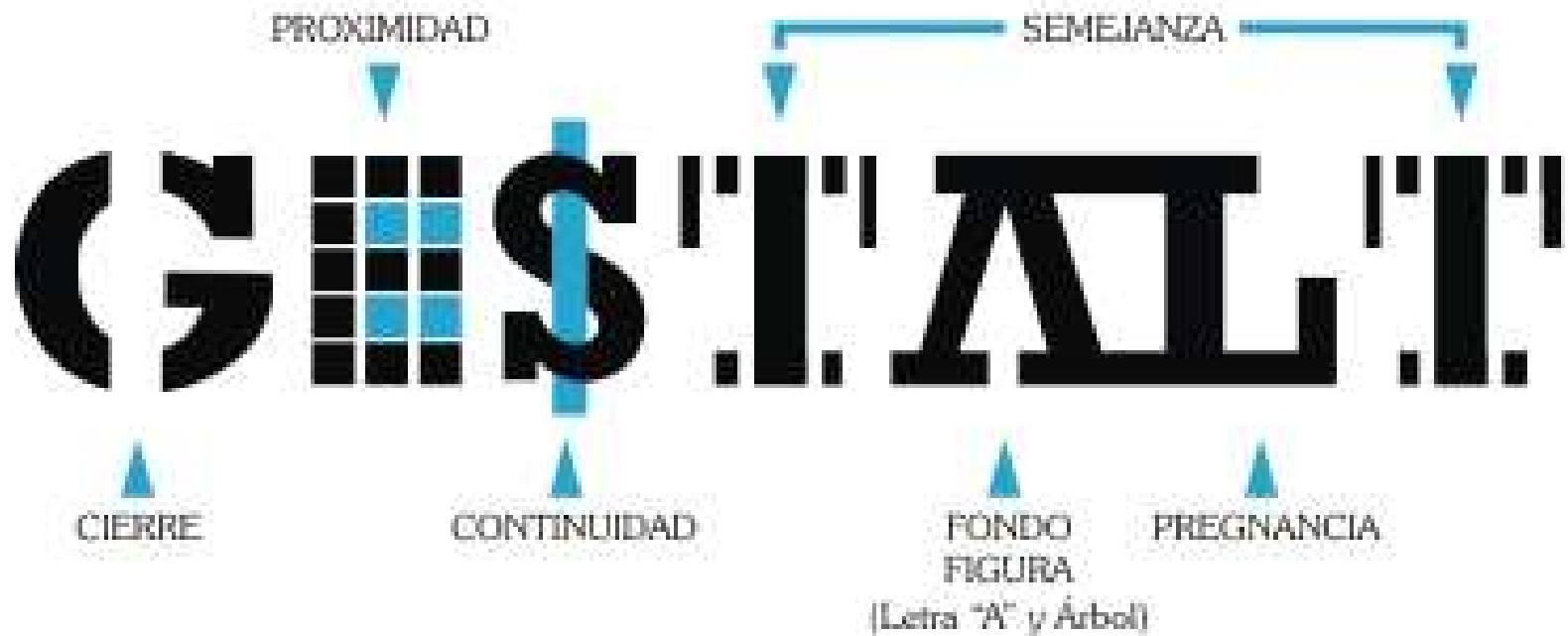
Una vez una sensación o estímulo ha atraído nuestra atención, debemos organizar la información para poder dar una respuesta. Es la etapa organizativa del proceso. Para que la información tenga sentido la organizamos en función de una serie de patrones.

Los teóricos de la Gestalt sostienen que percibimos conjuntos (gestalts) que van más allá de la suma de las partes. Estos teóricos han investigado algunas de las leyes o principios que rigen la organización perceptiva.





Psicología de la percepción. Organización





Psicología de la percepción. Organización





Psicología de la percepción. Interpretación

Elementos necesarios en la percepción: **Interpretación.**

Finalmente, el proceso perceptivo termina con el paso de la «INTERPRETACIÓN» o dotación de un significado a la experiencia sensitiva (marca la diferencia entre ver y percibir). A través de este proceso identificamos, categorizamos, damos significado e integramos la información que recibimos.

Este proceso supone la interacción entre percepción, pensamiento y lenguaje. El acto de categorización o conceptualización implica clasificar, agrupar y ordenar en categorías –por abstracción– los distintos estímulos del ambiente.

Supone un proceso de simplificación cognitiva del mundo circundante para poder identificar y manejar la información circundante (objetos, personas, situaciones).

[ASIMILACIÓN Y ACOMODACIÓN INFORMACIÓN COGNITIVA-EMOCIONAL]

[RELACIONAMOS E INTEGRAMOS LO NUEVO CON LO YA EXISTENTE]





Psicología de la percepción. Interpretación

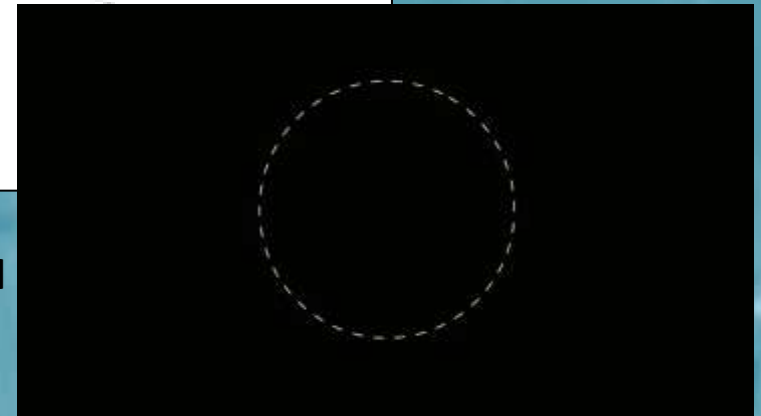


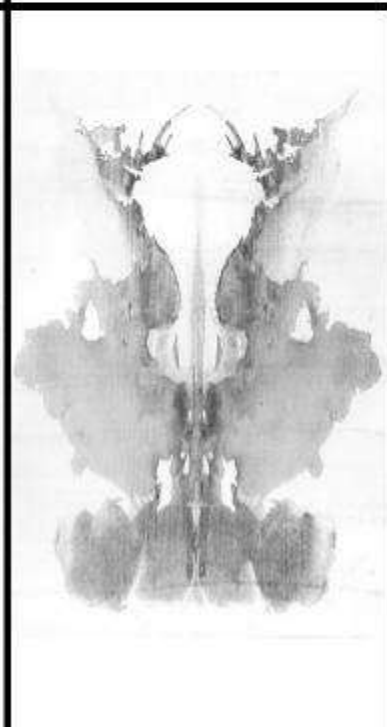
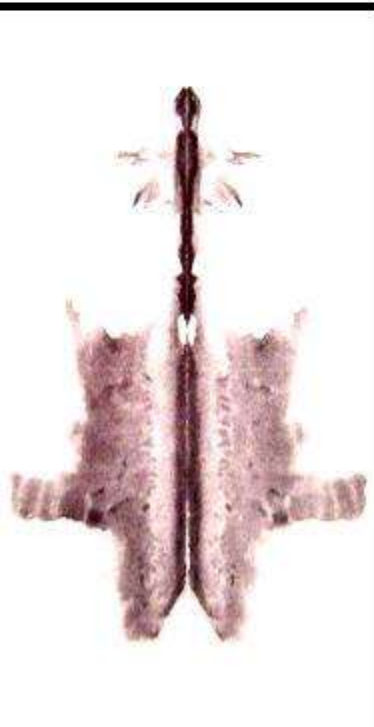
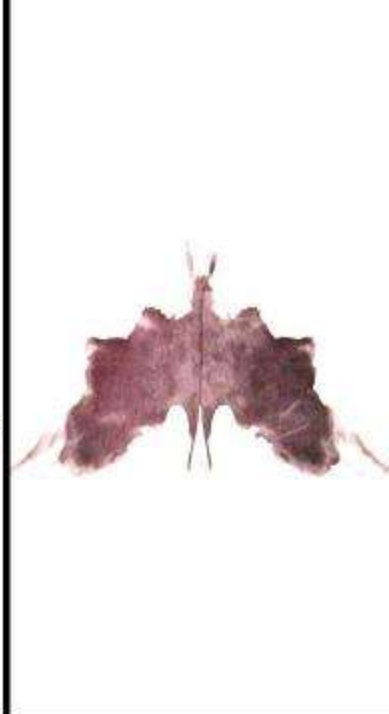
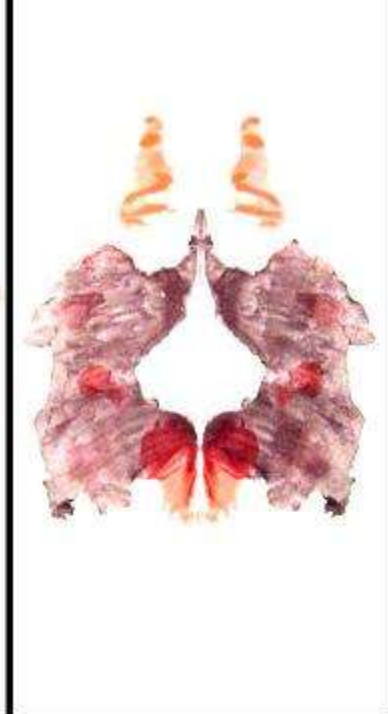


Psicología de la percepción. Interpretación



TEST DE RORSCHACH









Material complementario: videos



Oliver Sacks prosopagnosia

<https://www.youtube.com/watch?v=kK7UpIlqioU>





Psicología de la percepción. Percepción social

Con percepción no nos estamos refiriendo exclusivamente a la percepción de objetos, también es necesario analizar los mecanismos psicológicos en la percepción de personas, llamada **percepción social** (Baron y Byrne, 1998; Morales y Huici, 2001).

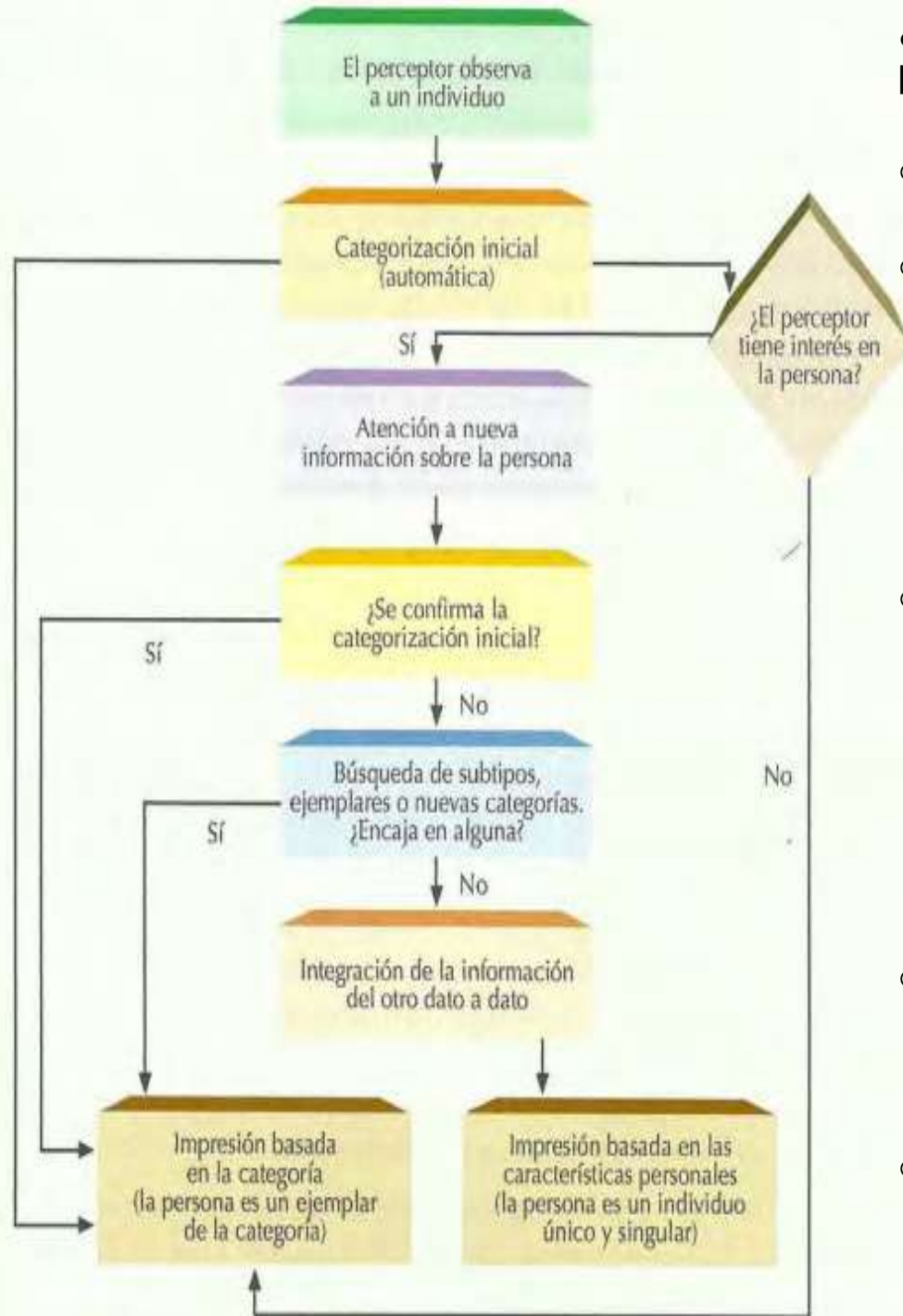
Un mecanismo clave en la percepción social es la formación de impresiones: el proceso a través del cual se infieren características psicológicas a partir de la conducta, así como de otros atributos de la persona observada (información sobre la pertenencia a grupos o categorías sociales, información sobre las características físicas, etc.)

Nuestras impresiones dependen de los datos que disponemos, pero también de inferencias [generalizaciones de temas específicos] que hacemos que no están en esos datos (lógicamente, no siempre se ajustan).

En este proceso son cruciales las primeras impresiones debido al efecto de primacía, en función del cual las primeras informaciones e inferencias establecen una dirección que ejercerá efecto en las siguientes...[porque nos hacemos un esquema cognitivo-emocional de la otra persona y además definimos una actitud]

Ese juicio marcará un marco de referencia en función del cual iremos integrando la información nueva. Es por ello que somos tan resistentes al cambio de impresiones.





¿Cómo se forma una impresión de otra persona?.

- A través de la conducta No Verbal
- A través de una «configuración gestáltica» en base a ciertos rasgos de la persona. Según Asch, los seres humanos podemos hacernos representaciones generales de una persona a partir de muy pocos rasgos.
- Por una combinación de rasgos. El sujeto percibe una serie de rasgos de la persona (inteligente y frío) y, en base a la percepción negativa o positiva de alguno de ellos se forma una imagen negativa o positiva que irá modificando a medida que conozca nuevos datos.
- Factores asociados al perceptor como, por ejemplo, sus expectativas, sus objetivos, su significado emocional, etc.
- Factores asociados al momento de la percepción: efectos de primacía o de recencia.



Psicología de la percepción. Percepción social

Sesgos importantes en la percepción de personas:

- Procesamiento periférico versus sistemático.

Normalmente activamos la ruta periférica. Solo cuando el objeto es muy relevante podemos activar un tipo de procesamiento central y sistemático.

- Profecías de autorrealización. Tendemos a confirmar nuestros pensamientos iniciales
- El peso de la primera impresión. Actúa como un ancla. Se buscan explicaciones para las inconsistencias antes de cambiar la impresión.
- Error Fundamental de Atribución.





Psicología de la percepción. Percepción social

Factores asociados a la persona que percibe

- Objetivos y expectativas que tenga
- Grado de familiaridad del entorno (> complejidad y precisión)
- Valor de estímulo o significado emocional del estímulo (p. Ej., Persona ansiosa por hacer amigos)
- Experiencia previa en situaciones similares

Factores asociados a la persona percibida.

- Importancia del atractivo físico (efecto halo)
- Cómo se presenta la información por parte de la persona que es percibida



[/www.dailymotion.com/video/x2swqf9_sesgos-cognitivos-el-efecto-halo_school](http://www.dailymotion.com/video/x2swqf9_sesgos-cognitivos-el-efecto-halo_school)





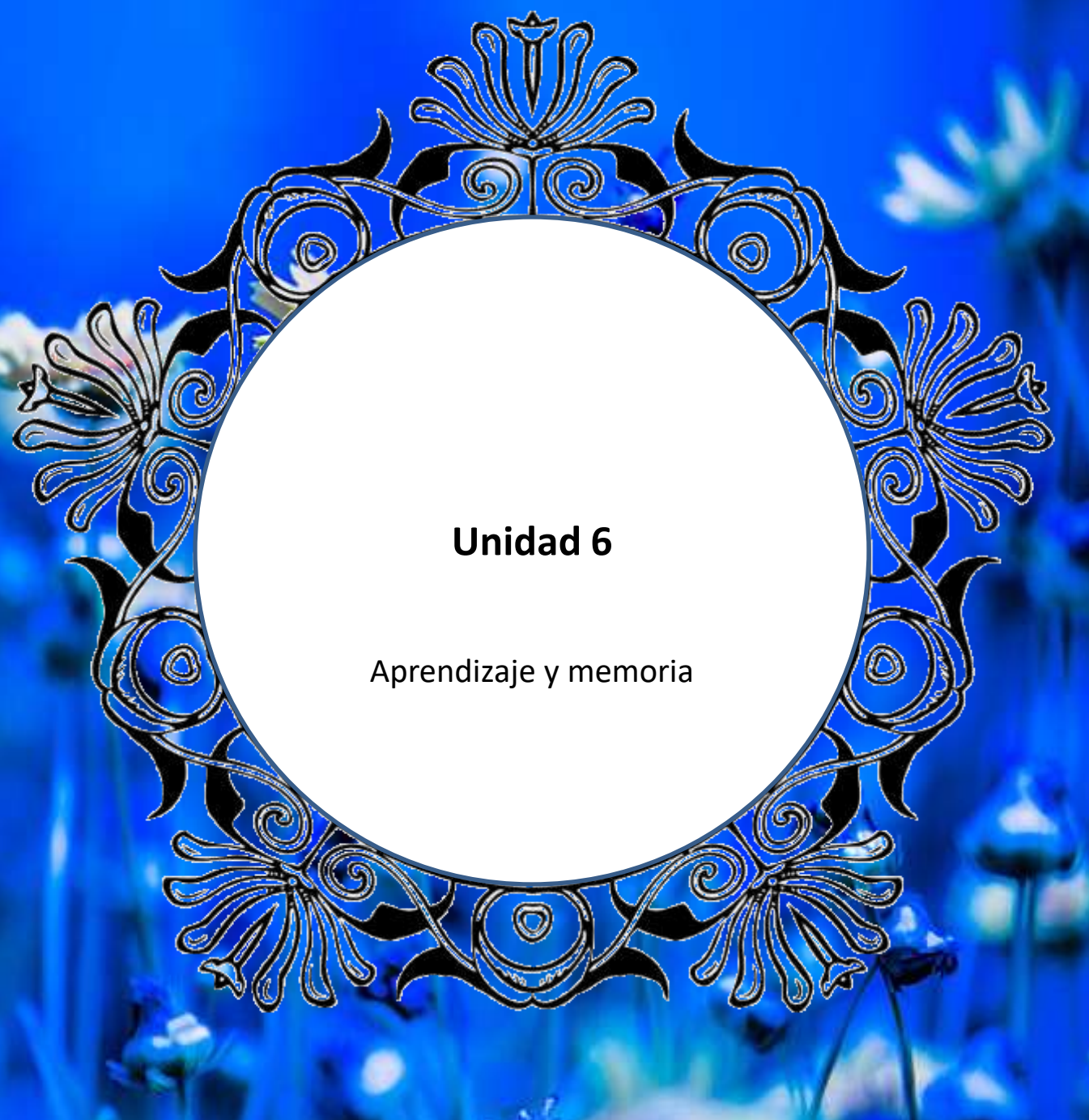
Material complementario: videos



Sensación y percepción desde la psicología experimental

<https://www.youtube.com/watch?v=AwHACppmKXg>





Unidad 6

Aprendizaje y memoria



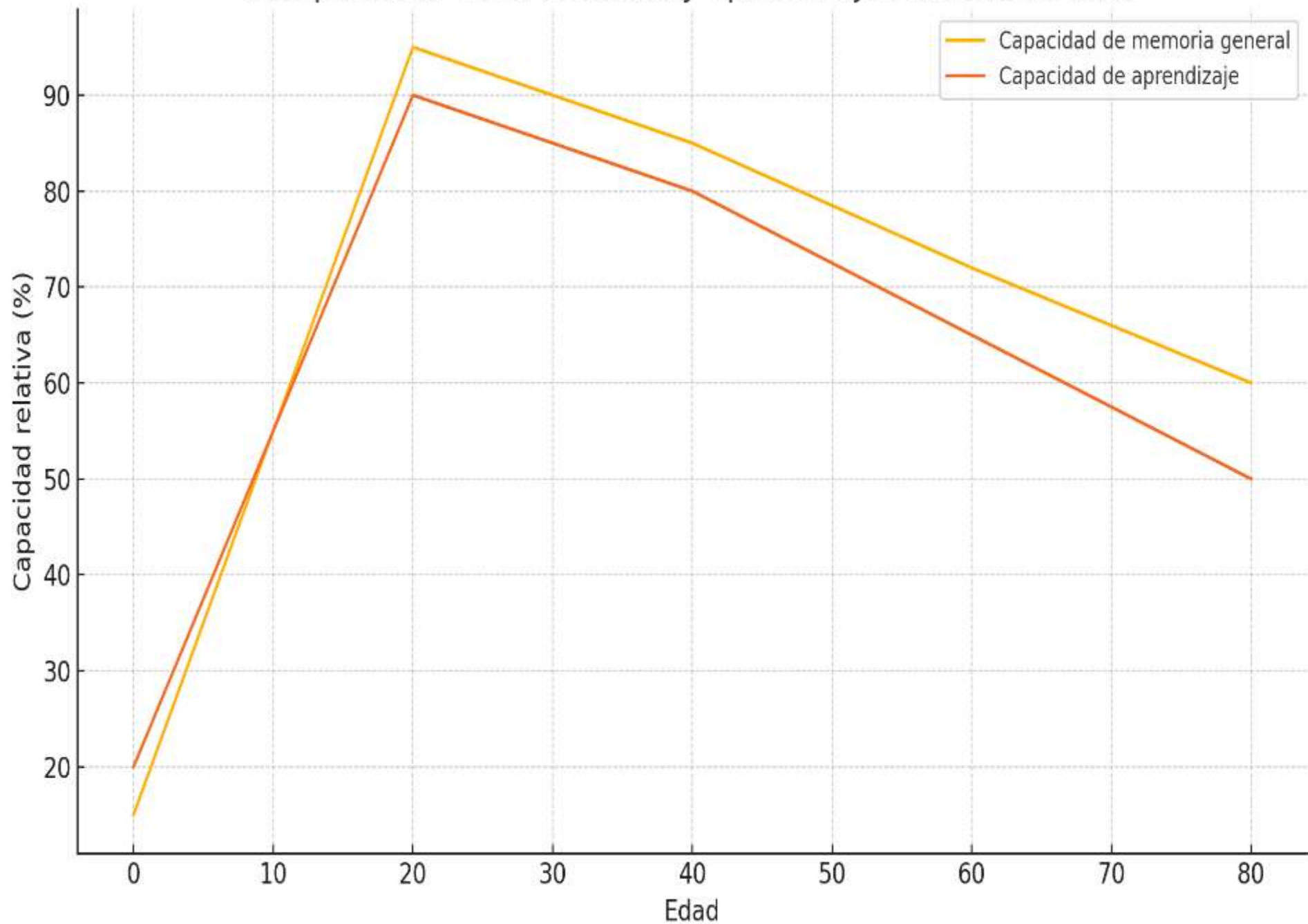
Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Aprendizaje.

El aprendizaje se define como un proceso mediante el cual una persona adquiere o modifica conocimientos, habilidades, conductas, valores o actitudes, como resultado de la experiencia, la práctica o el estudio **para una mejor adaptación a su entorno**. Este aprendizaje se almacena en la memoria. Son las dos caras de una misma moneda.

- 🔑 Características clave del aprendizaje en psicología:
- **Implica un cambio relativamente permanente.** No es solo algo momentáneo, sino que deja una huella duradera en la memoria.
 - **Se basa en la experiencia.** Puede provenir de la práctica, la observación, la interacción social o incluso reflexiones internas.
 - **Modifica la conducta o los procesos mentales.** No solo cambia lo que sabemos, sino cómo pensamos, sentimos o actuamos.

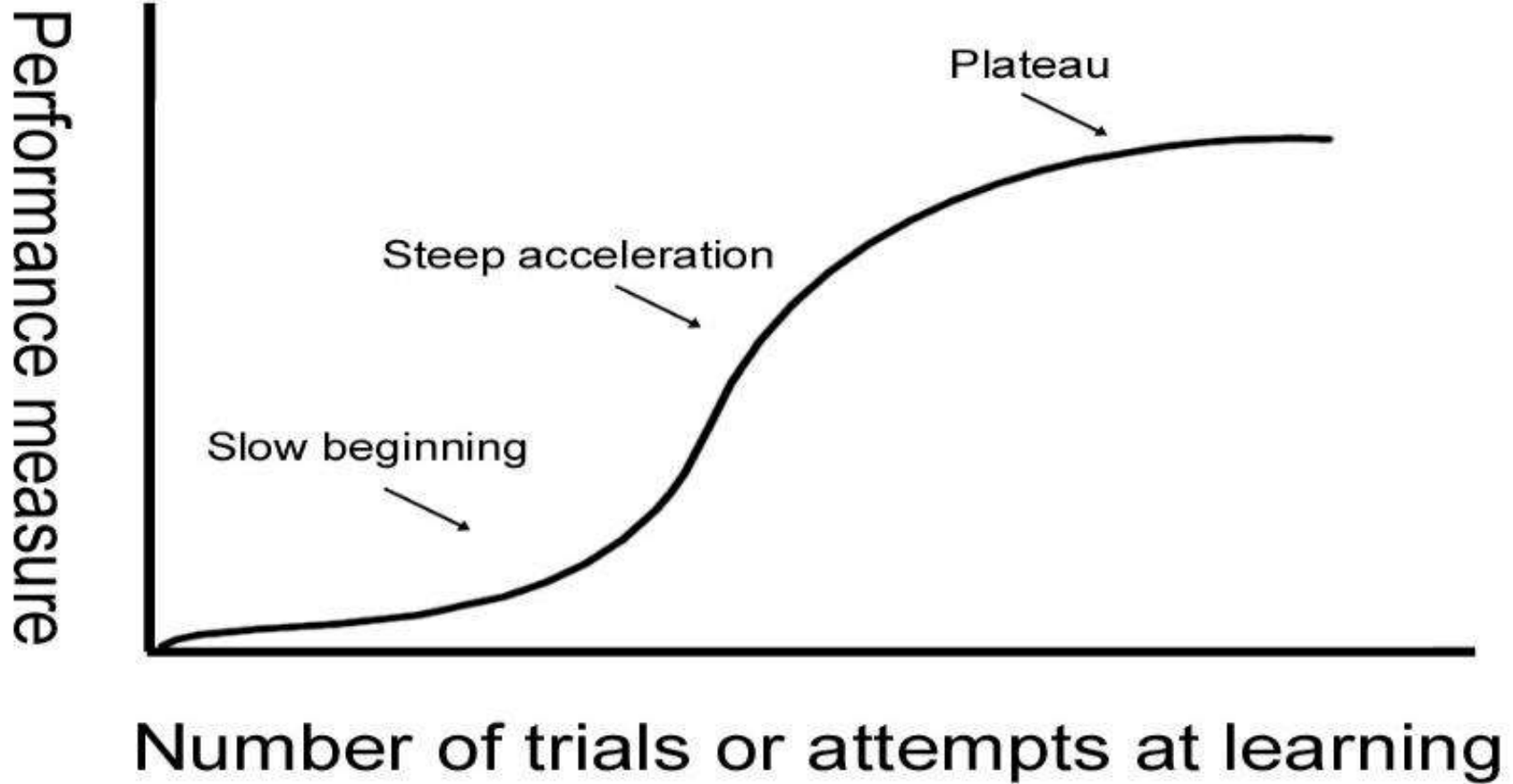


Comparación entre memoria y aprendizaje desde los 0 años



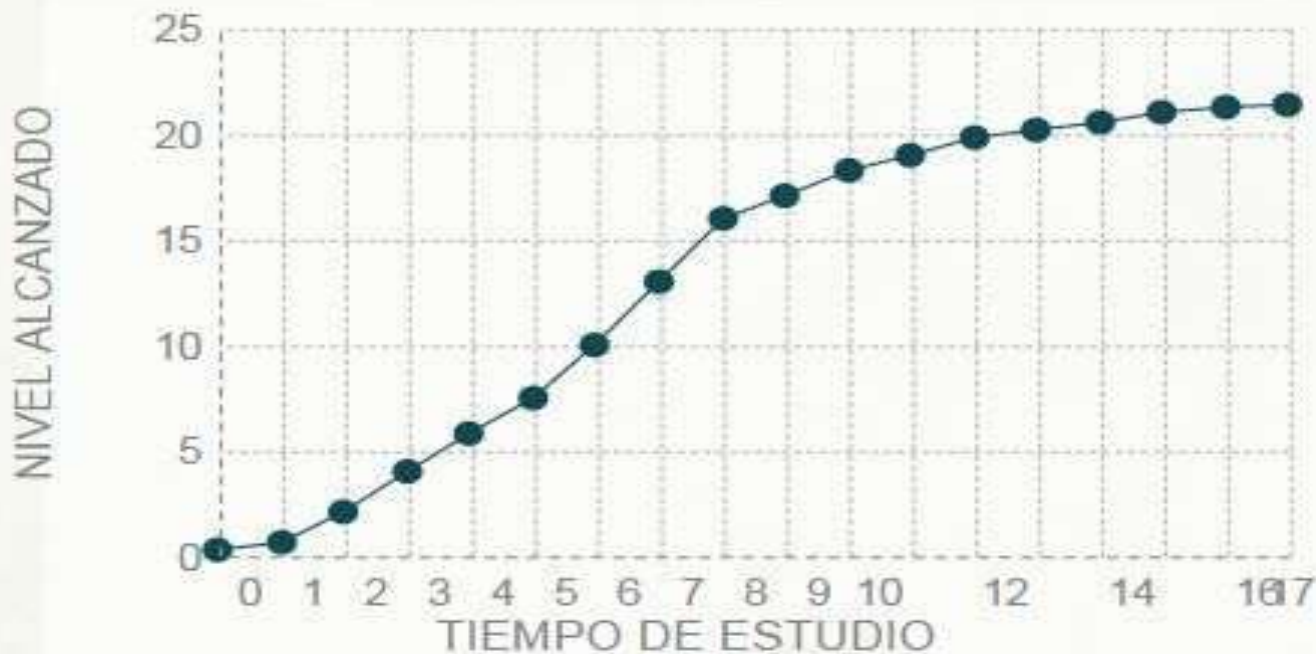


Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Aprendizaje





Curva de aprendizaje en ajedrez para principiantes





Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Aprendizaje

¿De qué formas aprendemos?

CONDICIONAMIENTO CLÁSICO

Por asociación entre
estímulos y
repetición

CONDICIONAMIENTO OPERANTE

Ensayo y error
seguido de refuerzo y
castigo

APRENDIZAJE SOCIAL

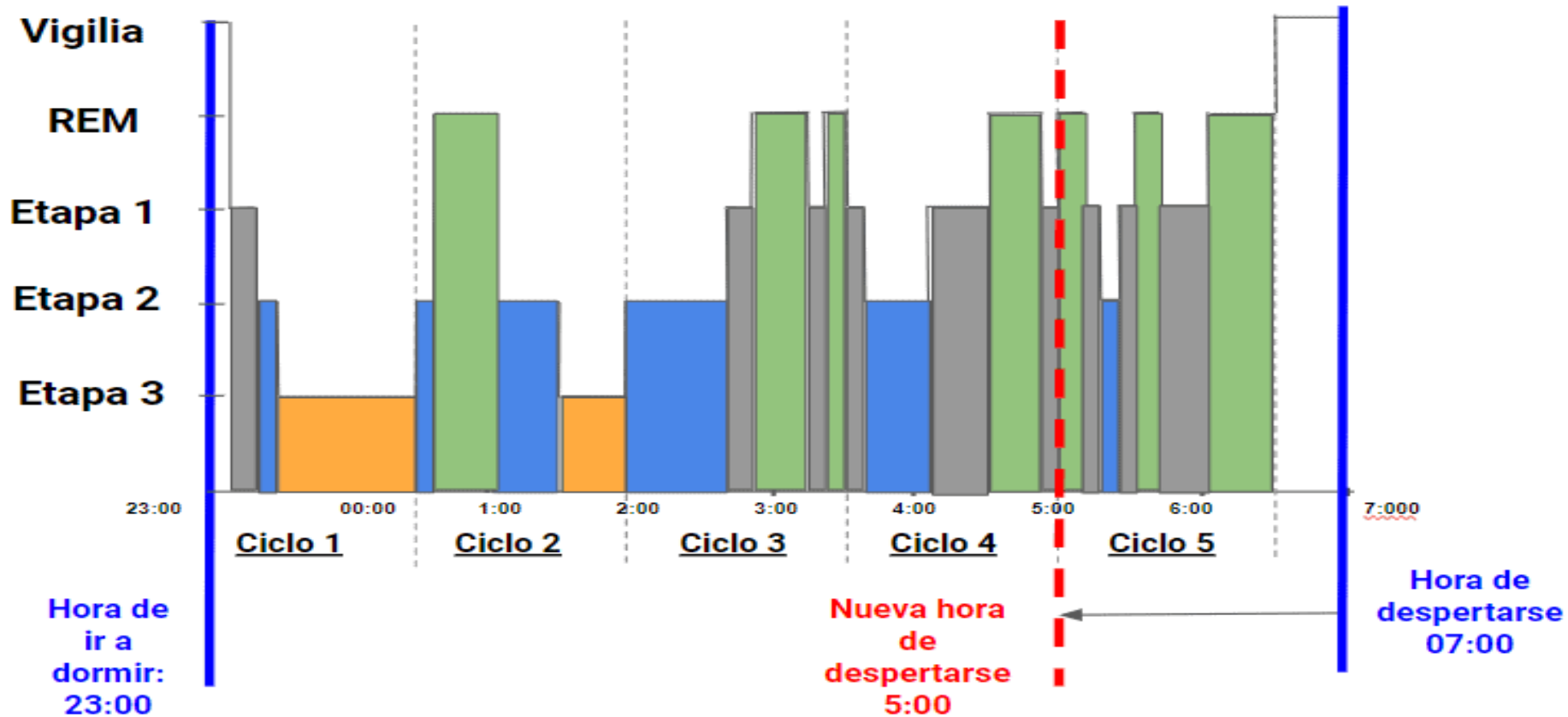
Por observación e
imitación





Muy importante: El sueño consolida el aprendizaje

¿Qué ocurre cuando nos despertamos 2 horas antes?





Pirámide de Glasser. Enseñar es la mejor forma de aprender

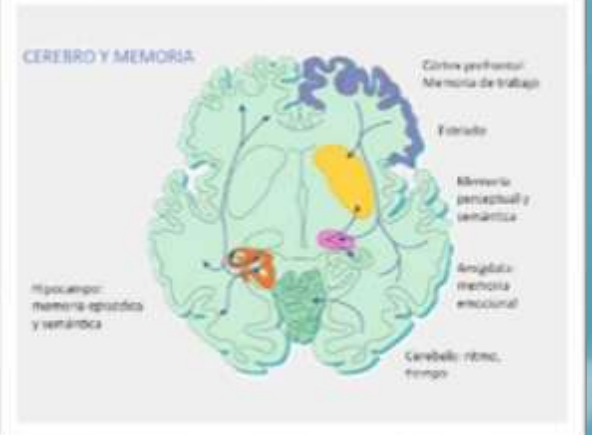


La pirámide de aprendizaje

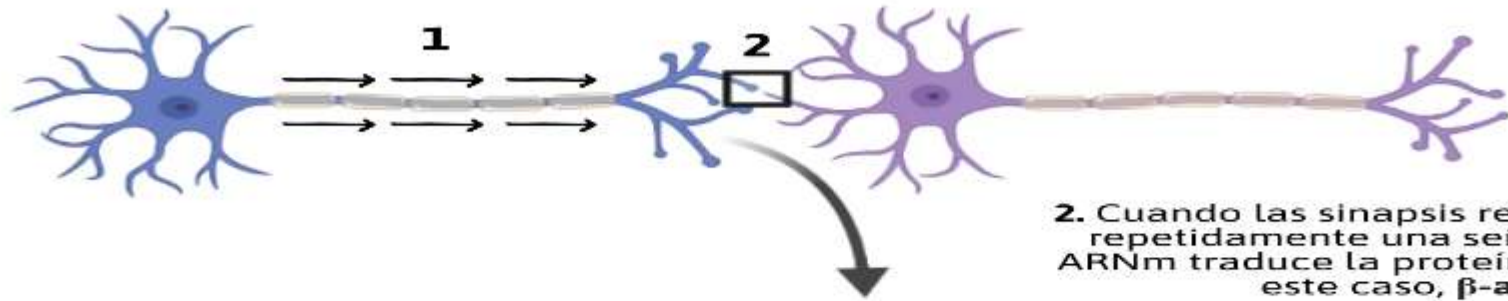




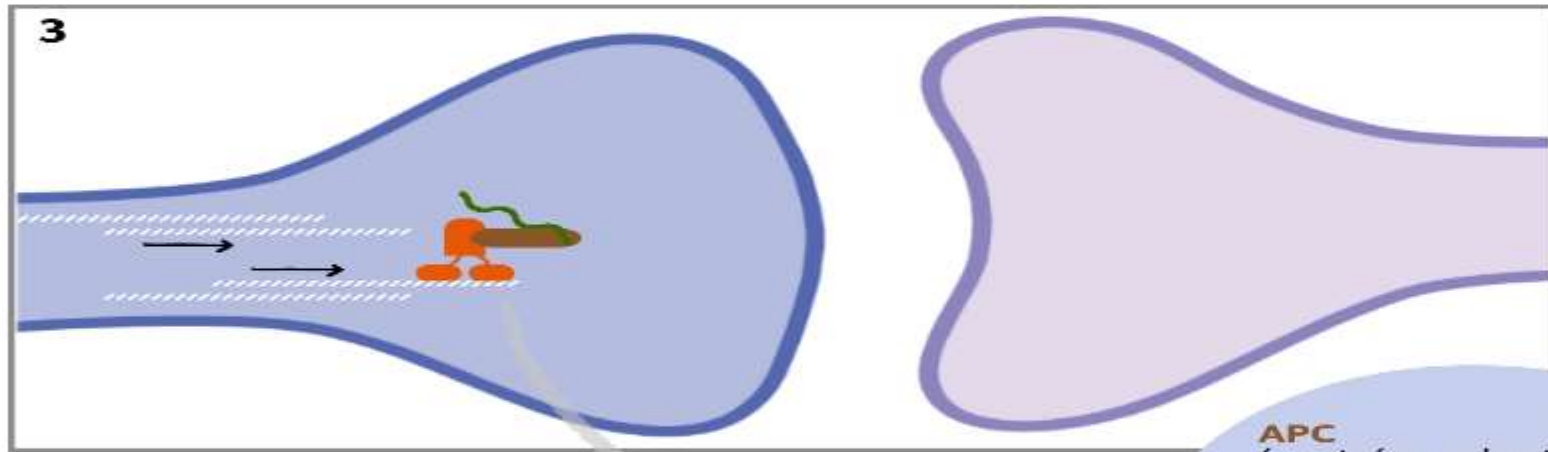
Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Memoria



1. El ARN mensajero (ARNm) de la proteína **β -actina** viaja continuamente a las sinapsis para reforzarlas.

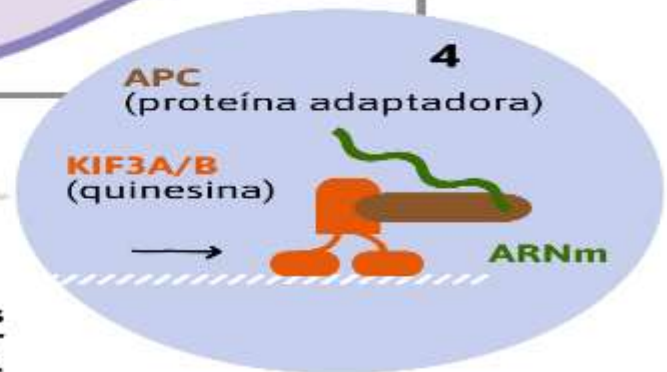


2. Cuando las sinapsis reciben repetidamente una señal, el ARNm traduce la proteína, en este caso, **β -actina**.



3. **β -actina** refuerza la sinapsis, fortaleciendo la conexión entre neuronas.

4. Ahora, investigadores del CRG han descrito dos proteínas que ayudan al ARNm de **β -actina** a viajar hacia las sinapsis.



powered by

 PIKTOCHART



Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Metáforas

La memoria es como un sendero que conecta dos pueblos, al principio es solo hierba, pero a fuerza de pisar se convierte en un camino y luego en una carretera o autopista.



La memoria como un músculo que se ejercita; cuanto más la entrenemos más robusta será y más tardará en ponerse flácida y decaer.





Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Metáforas



Memoria de los taxistas de Londres





Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Memoria

La memoria es la capacidad de **persistencia del aprendizaje** en nuestro cerebro durante un periodo de tiempo por vía de la acumulación y recuperación de la información.

Existen tres fases en el proceso de recordar algo: primero, la información debe ser enviada a nuestro cerebro que la tiene que codificar (para ello existe un tipo de codificación intencional y otra inconsciente), posteriormente la información ha de ser retenida y almacenada (almacenamiento) y finalmente recuperada.



Codificación

Proceso automático: codificación inconsciente

Proceso intencional: codificación que requiere atención consciente y esfuerzo (p.ej. estudiar)

Repaso o ensayo: repetición consciente de la información para mantenerla en la memoria.

Almacenamiento

Existen varios tipos de memoria donde almacenamos la información

Recuperación

Ciertas claves facilitan el proceso de recuperación de la información almacenada



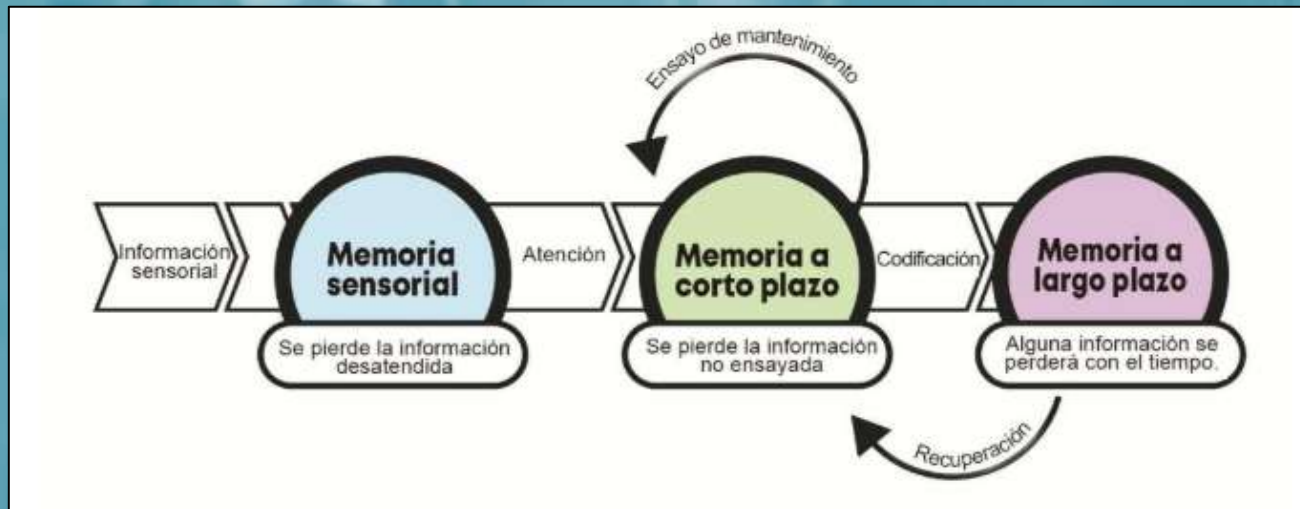


Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Memoria

El proceso de almacenamiento en la memoria comienza en el medio externo, en una determinada situación. A través de la memoria sensorial captamos la información de alrededor. Si ponemos atención parte de esa información pasará a la memoria a corto plazo llamada también memoria de trabajo.

A través de la repetición y el ensayo, la memoria de trabajo enviará la información a las diferentes memorias a largo plazo. De igual forma, las memorias a largo plazo almacenan información y se la “acercan” a la memoria corto plazo cuando esta lo requiere.

La información no atendida o no procesada se olvida.





Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Tipos de memoria

Principales tipos de memoria (hay más).



Memoria sensorial

La llamada memoria sensorial almacena información que es captada por los sentidos. Esta información tiene un gran nivel de exactitud, pero se retiene por poco tiempo. Dependiendo del sentido del que provenga el recuerdo, estaríamos hablando de memoria icónica (imágenes visuales), ecoica (sonidos) o háptica (estímulos táctiles).

Memoria a corto plazo

La memoria a corto plazo contiene un pequeño cúmulo de información de la que somos conscientes en el presente. Tiene una duración de unos 20 segundos, pasados los cuales es necesario repetir verbalmente la información para mantenerla activa. Al hablar de memoria a corto plazo no solo hablamos de información que se recupera y/o almacena durante un corto periodo de tiempo, sino de información que debemos retener y manipular en ese corto tiempo para la realización de diversas tareas, como por ejemplo, un problema matemático.

Memoria a Largo Plazo

Esta es la que personas por lo general identifican con la memoria en el sentido más cotidiano. Almacena grandes cantidades de información y lo hace durante largos períodos de tiempo. Hay 2 tipos:

Memoria implícita o procedimental: 10 años sin montar una bici y, cuando lo vuelves a hacer, ¡magia!

Memoria explícita: corresponde a la memoria de información que guardamos y recuperamos durante largos periodos de tiempo, muchas veces durante toda la vida. A su vez, hay dos tipos:

Memoria episódica: hace referencia a la memoria autobiográfica,

Memoria semántica: ¿Qué es un perro? ¿Cómo se llama el presidente de España? ¿Quién escribió La Colmena?



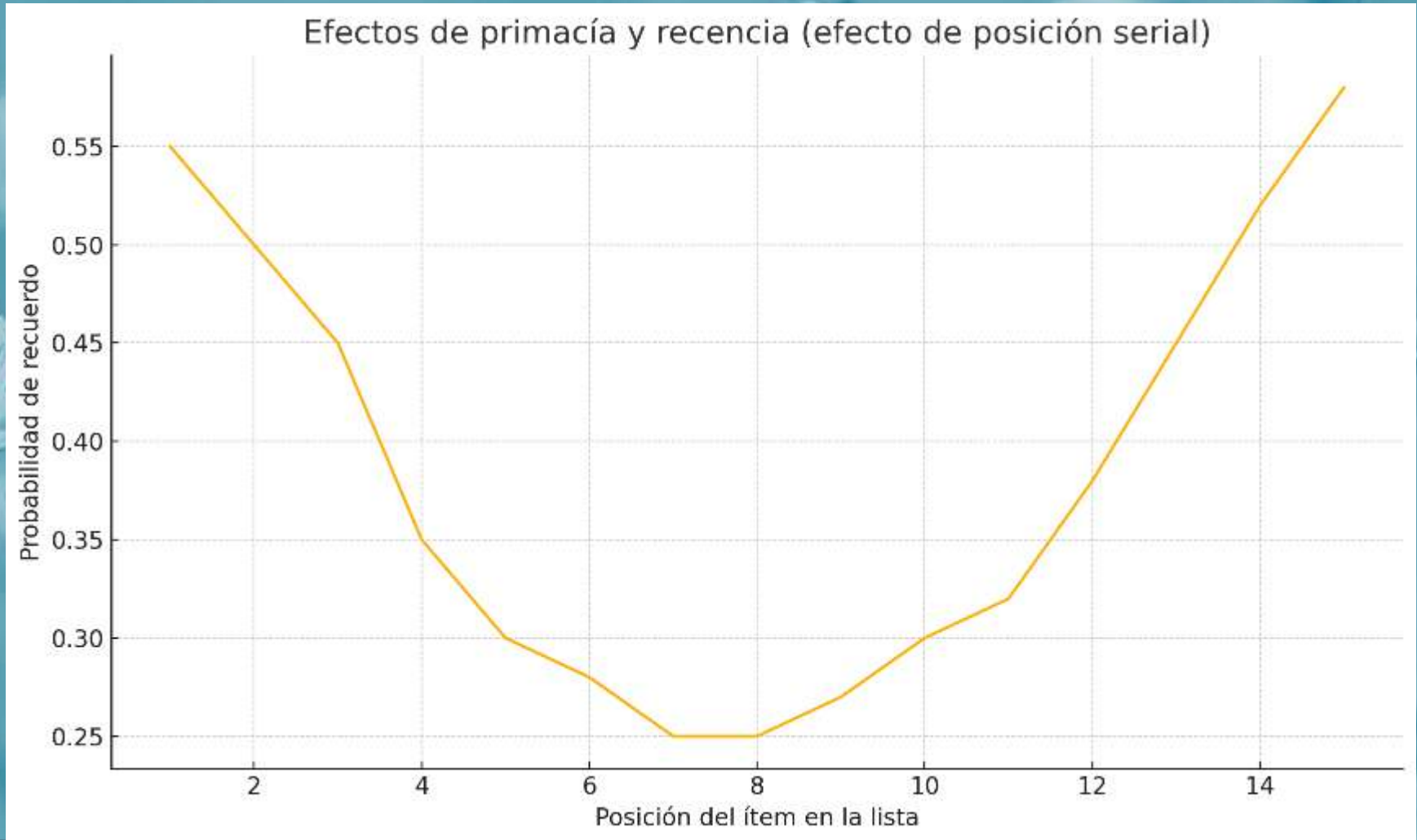
Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Curiosidades

- Etiquetado emocional. Se almacena mejor lo que está ligado a emociones.
- Congruencia emocional (si estamos tristes recordamos más cosas tristes y si alegres más cosas alegres).
- Las claves de recuperación. Las «trazas». Se recupera mejor en el contexto.
- Recordamos mejor lo que más nos sorprende.
- Las memorias fotográficas son importantes y decaen menos.
- Efectos de primacía y recencia.
- Se aprende y recuerda mejor lo que más se atiende y se procesa.
- La motivación también es importante (atención, memoria, emoción, atención y aprendizaje se unen). Existe un olvido motivado (a veces olvidar es adaptativo e incluso intencional).





Memoria. Efectos de primacía y recencia

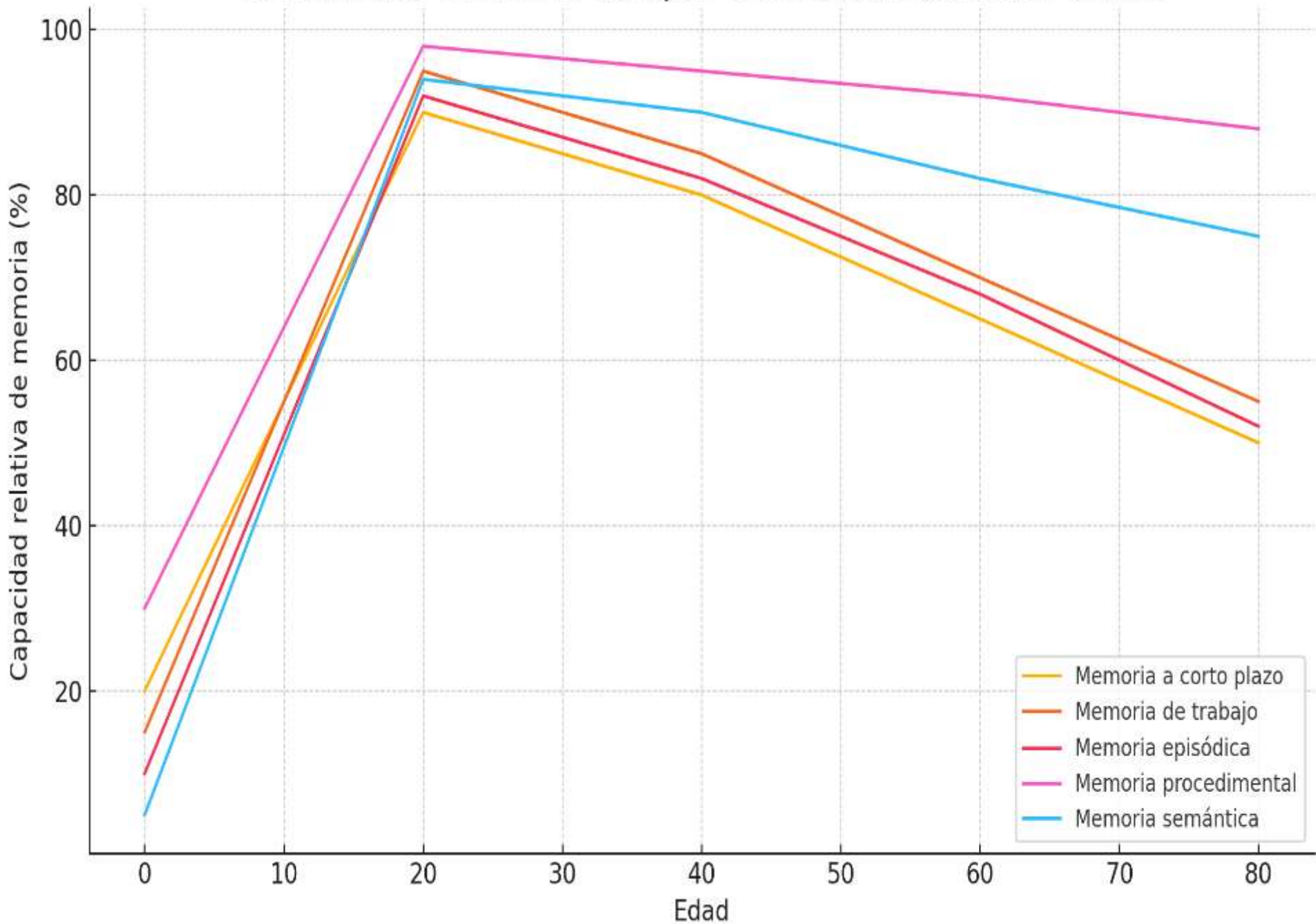


Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Tipos de memoria

- Por economía cognitiva, organizamos la info. en conceptos, categorías y esquemas.
- La nueva información pasa a formar parte de lo que ya sabemos (asimilación). Al oír una palabra se activa un concepto y los nodos más cercanos (al activar «pájaro» se activan palabras como «pico, gorrión, pluma, etc.»). Cuanta mayor distancia semántica más lejos los nodos y más tardará la reacción (tendrá que recorrer una mayor distancia semántica). El envejecimiento apenas afecta al léxico, pero sí a la distancia semántica (se enlentece la respuesta).



Decaimiento ilustrativo de tipos de memoria desde los 0 años





Psicología del Aprendizaje y la Memoria. Memoria y edad

Algunas puntualizaciones con respecto a la edad:

- Los recuerdos se forman a partir de los tres años de edad.
- Son memorias altamente verbales. Está comprobado que los niños cuyos padres comentan vivencias en voz alta tienen más recuerdos.
- La memoria episódica tiene su apogeo entre los 20 y los 30, luego decae.
- La memoria semántica es muy duradera (decae a partir de los 70).
- La llamada «memoria prospectiva» (lo que tengo que hacer) es muy endeble con la edad. Funciona por claves y contexto.
- Las personas mayores compensan la pérdida de memoria con otro tipo de estrategias (intuitivas, hábitos, etc).





¿Por qué las personas mayores recuerdan el pasado?

Razón	Explicación	Cómo influye en la memoria de los mayores
Efecto repetición	Como la memoria se fortalece con la repetición, los sucesos antiguos los hemos pensado más veces	Recuerdan mejor hechos de su infancia, juventud y adultez temprana
Efecto reminiscencia	Entre los 10 y 30 años se viven muchas primeras experiencias significativas	Los mayores recuerdan vivencias de esa etapa (amor, escuela, trabajo, familia)
Etiquetado emocional	Las experiencias con emociones fuertes se guardan con más intensidad	Los recuerdos con alegría, miedo, orgullo o tristeza se mantienen vívidos
Identidad y sentido de vida	Recordar el pasado ayuda a mantener la autoestima e identidad personal	Comparten historias, enseñanzas y sienten orgullo de su vida
Cambios cerebrales	El hipocampo (memoria reciente) se deteriora más que las áreas de memoria antigua	Les cuesta aprender cosas nuevas, pero conservan recuerdos antiguos



Estrategia para recordar mejor	Cómo ayuda a la memoria	Ejemplo práctico
Repetición espaciada	Refuerza la memoria a largo plazo al repasar en intervalos	Estudiar hoy, mañana, en 3 días y una semana después
Uso de imágenes mentales	Recordamos mejor imágenes que palabras	Imaginar una jirafa para recordar altura
Mapas mentales o esquemas	Organizan la información y crean estructuras claras	Estudiar una lección de Filosofía
Historias o narrativa	Convertir la información en historia aumenta la retención	Estudiar una lección de Historia como si fuera un cuento
Reglas mnemotécnicas	Facilitan recordar con acrónimos o frases simples	PEMDAS, ROYGBIV
Enseñar a otros	Obliga a comprender y organizar la información	Explicar un tema a un compañero
Práctica activa (evocar)	Recordar sin mirar fomenta la memoria duradera	Hacer autoevaluaciones sin apuntes
Dormir y descansar bien	La memoria se consolida durante el sueño	Dormir después de estudiar mejora el rendimiento
Gestión emocional y atención	Una mente tranquila y atenta retiene mejor	Respirar, relajarse, evitar distracciones



Recomendaciones para conservar la memoria

Consejos para mejorar la memoria:

- ¡¡¡Dormir!!!
- Es importante la gimnasia intelectual, la estimulación cognitiva.
- Cuanto más estimulas en tu vida la memoria mejor envejeces.
- Evitar el alcohol, las drogas, etc. (a los 25 años empezamos a perder neuronas): 4 copas son aprox. 100 mil neuronas menos.
- Ejercicio físico (llevar oxígeno a la cabeza): pasear todos los días.
- Ser muy ordenado (no desperdiciar memoria para saber dónde has dejado los zapatos). “Guardar la memoria para lo importante”.
- Apuntarse las cosas.
- Asociar cosas con lugares físicos familiares (Técnica de Loci)
- Técnicas de atención (yoga, mindfulness)





Material complementario: videos y artículo



¿Cómo funciona la memoria?

<https://www.youtube.com/watch?v=V6-KMdMQ-o8&t=721s>

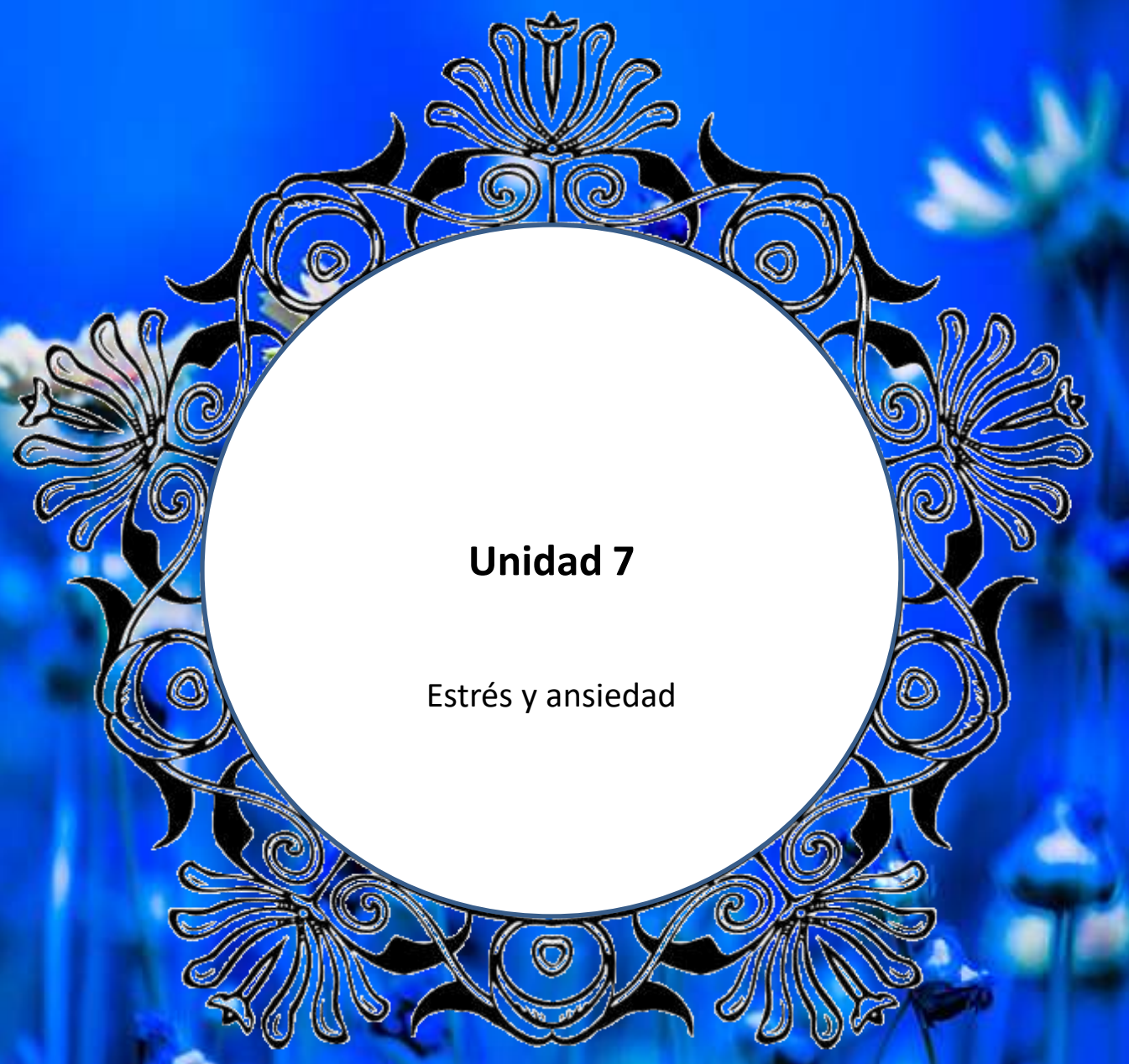
Así es el cerebro de los taxistas de Londres

https://www.youtube.com/watch?v=FesX_rP0QFs



<https://psicologiaymente.com/neurociencias/poda-neuronal>





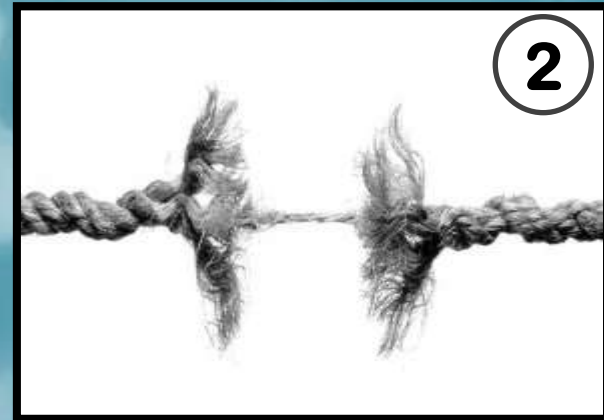
Unidad 7

Estrés y ansiedad



¿Qué es el estrés?

¿Cuales de estas fotografías crees que encaja mejor con el concepto de estrés?



Estrés – Un dispositivo evolutivo eficiente



El estrés (del latín *stringere* ‘apretar’ a través de su derivado en inglés *stress* ‘fatiga de material’) es una reacción fisiológica del organismo en el que entran en juego diversos mecanismos de defensa para afrontar una situación que se percibe como amenazante o de demanda incrementada.

El estrés es el modo de un cuerpo de reaccionar a un desafío.





¿Qué es el estrés?



Miedo al despido

redes *qué es el estrés*



¿Qué es el estrés? Teoría del Appraisal de Lazarus



MODELO TRANSACCIONAL Lazarus & Folkman (87)





¿Miedo o estrés?

Aspecto	Miedo	Estrés
Qué es	Una emoción básica y muy específica.	Una respuesta fisiológica y psicológica más amplia.
Qué lo activa	Una amenaza inmediata y concreta (real o percibida).	Una demanda o presión que requiere adaptación.
Temporalidad	Enfocado en el presente (“hay peligro ahora”).	Relacionado con el presente , pero puede prolongarse.
Función principal	Protegerte del peligro aquí y ahora .	Afrontar una exigencia.
Síntomas emocionales	Sobresalto, alarma, urgencia de escapar o defenderse.	Irritabilidad, frustración, tensión, agobio.
Síntomas físicos	Aumento inmediato de la adrenalina, reacción de “lucha/huida”.	Aumento de cortisol + activación continua del cuerpo.
Duración típica	Breve; desaparece con la amenaza.	Breve o prolongado, según la situación.
Origen evolutivo	Sobrevivir ante depredadores y peligros directos.	Manejar desafíos como carga de trabajo, problemas sociales, etc.
Relación entre ambos	El miedo puede activar estrés si la situación exige acción.	El estrés puede generar miedo si la demanda es amenazante.





¿Ansiedad o estrés?

	Ansiedad	Estrés
Origen	Anticipación de amenazas futuras (reales o imaginadas).	Demandas reales del presente (externas o internas).
Naturaleza	Principalmente emoción anticipatoria + estado de alerta.	Respuesta fisiológica y psicológica ante una demanda.
Temporalidad	Enfocada en el futuro (“¿y si...?”).	En el presente (“tengo que...”).
Desencadenante	Puede no haber uno claro; surge de pensamientos.	Hay un estresor identificable (trabajo, presión, problemas).
Duración	Puede ser prolongada y persistir sin causa externa.	Suele disminuir cuando la demanda desaparece.
Sensación interna	Preocupación, inquietud, hipervigilancia, rumiación.	Tensión, presión, sobrecarga, urgencia.
Cuerpo	Activación del sistema de amenaza; síntomas incluso sin estímulo.	Aumento de cortisol/adrenalina para responder al desafío.
Función evolutiva	Preparar para posibles peligros.	Afrontar un reto inmediato.
Relación entre ambas	Puede aparecer sin estrés.	El estrés crónico genera ansiedad.





¿Qué es el estrés?

Es importante saber que...



... cada persona siente y expresa el estrés de **formas distintas**





¿Qué es el estrés?

Es importante saber que...



... podemos estar estresados y no darnos cuenta





¿Qué es el estrés?

Es importante saber que...



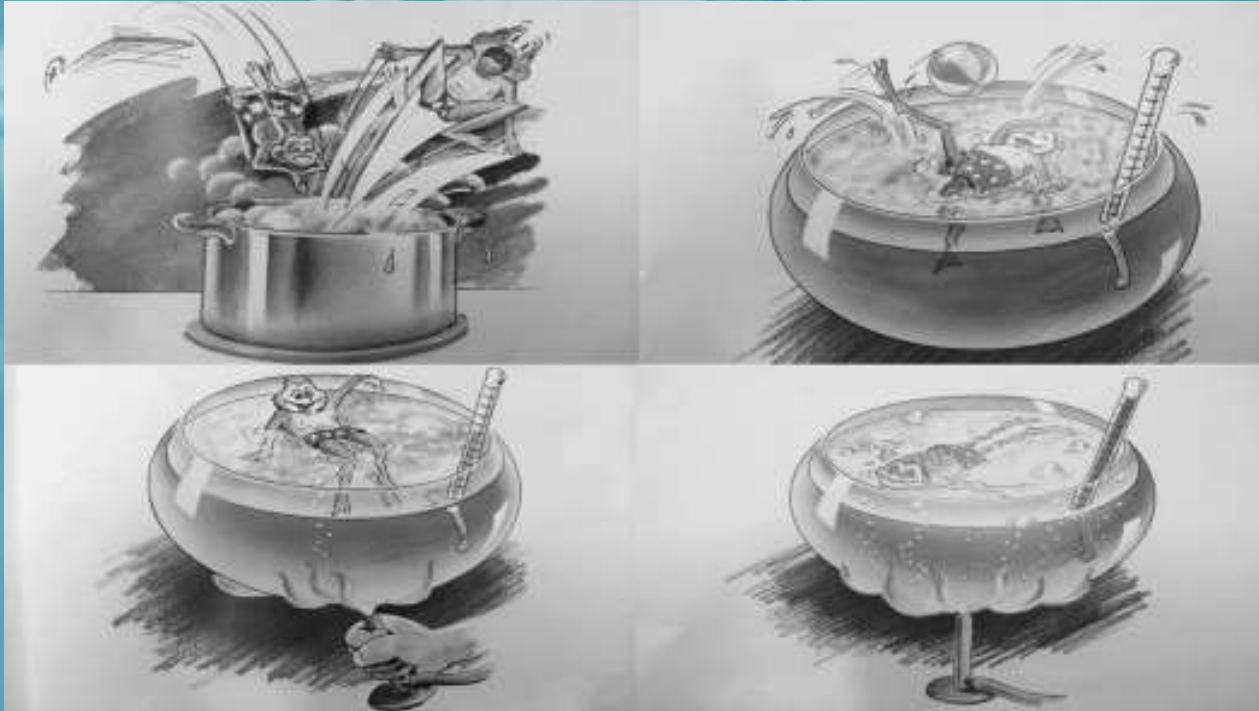
... podemos sentirnos mal física y emocionalmente y no saber que esas consecuencias están provocadas o aumentadas por el estrés





¿Qué es el estrés?

Es importante saber que...



... nos acostumbramos al tipo de vida que llevamos y no prestamos atención a lo que sentimos





¿Qué es el estrés?

Es importante saber que...



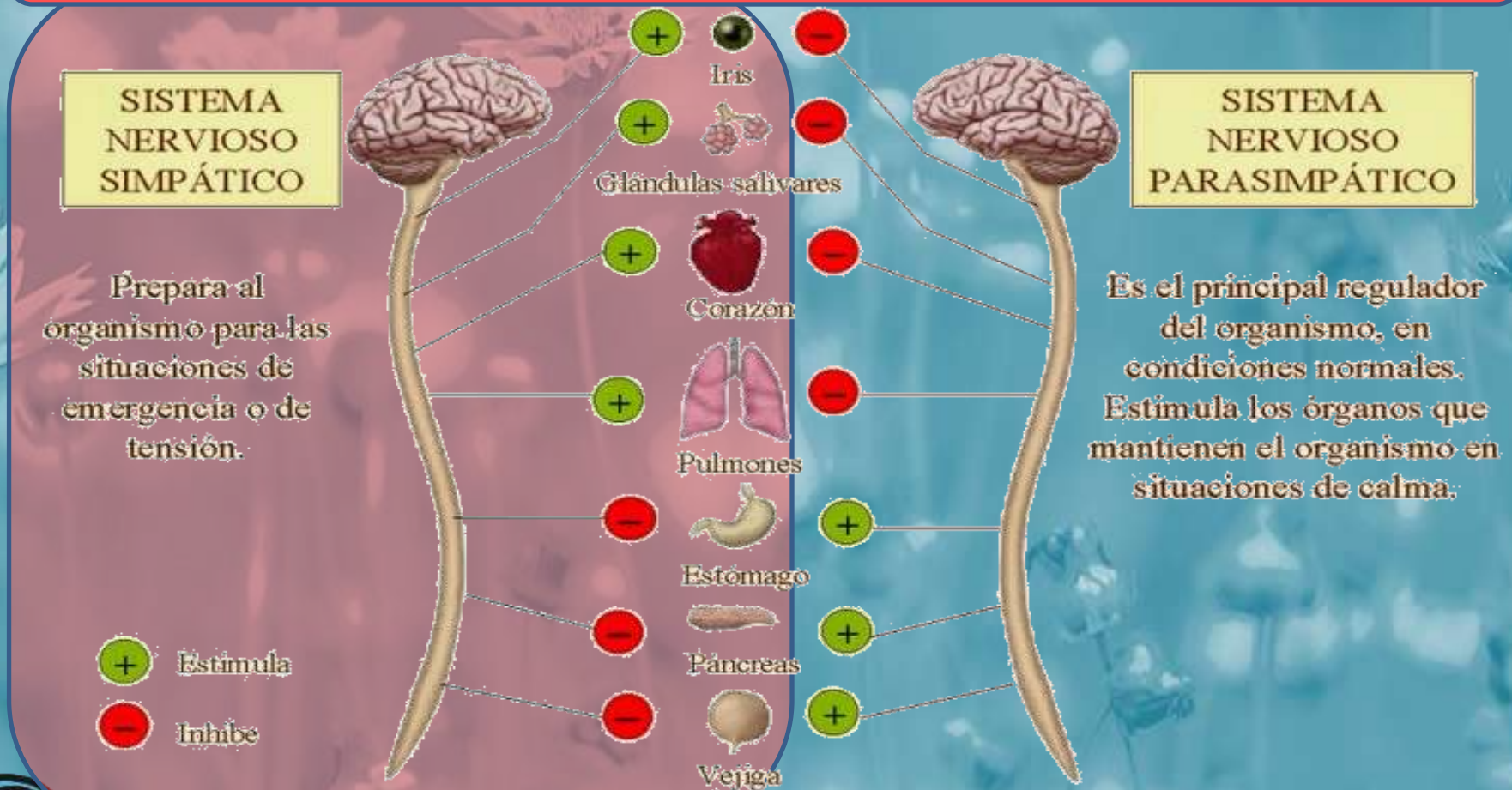
... le quitamos importancia porque pensamos que hagamos lo que hagamos no podemos cambiar lo que está pasando





¿Qué es el estrés?

Lo primero que se produce es una respuesta fisiológica involuntaria que activa el sistema nervioso simpático





¿Qué es el estrés?

Además, el estrés puede entenderse como una activación del llamado «triple sistema de respuesta»; cognitivo, emocional y conductual





¿Qué es el estrés?



Has notado que en ciertas épocas te sientes...

con
dificultad
para
concentrarte

con
dificultad
para decidir

pesimista

con
inseguridades

Pensamientos
negativos



SÍNTOMAS COGNITIVOS





¿Qué es el estrés?



y notas que...

SÍNTOMAS EMOCIONALES

preocupado

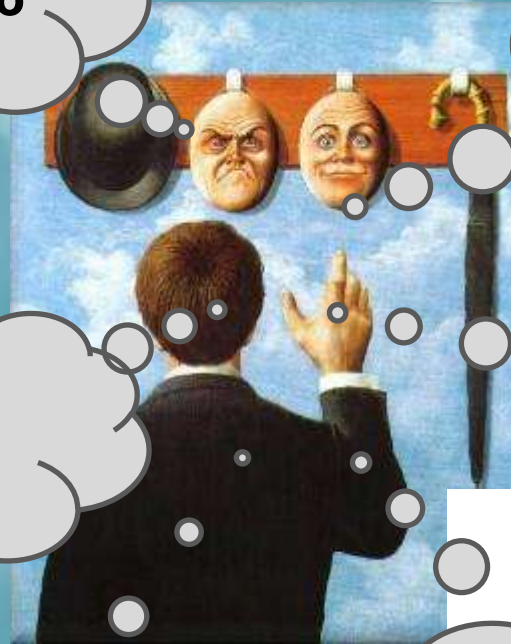
inquieto

cansado

irascible

nervioso

tenso





¿Qué es el estrés?



Y que hacen que...

SÍNTOMAS CONDUCTUALES

fumes, comas o
bebas en
exceso

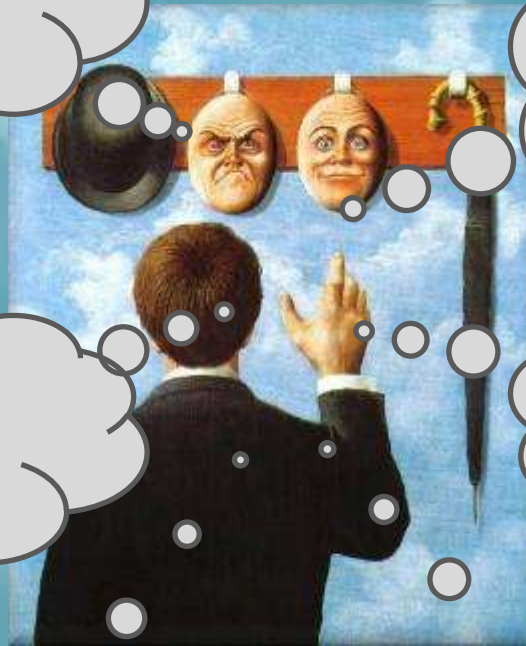
te cuesta
rendir más que
antes

te sientas
bloqueado ante
ciertas demandas

sientas una
aceleración
continua

tomes más fármacos

te irrites





¿Qué es el estrés?



con dificultad
para conciliar
el sueño o con
despertares
nocturnos

Sudoración,
palpitaciones,
taquicardia,
falta de aire

con molestias
gastrointestinales
o alteración de
apetito

Dolor de
cabeza,
mareos

con
tensión muscular
(hombros,
mandíbula, cuello)

cansancio

SÍNTOMAS FÍSICOS





¿Qué es el estrés?



Preocupaciones
Pensamientos intrusivos
Dificultad para la toma
de decisiones
Sensación de confusión
Déficits cognitivos
Olvidos frecuentes
Bloqueos mentales



Sensación de falta de
control
Hipersensibilidad a la
crítica
Malhumor, irritabilidad
Angustia y tristeza
Culpa y temor
Disminución autoestima



Habla rápida
Temblores
Tartamudeo
Voz entrecortada
Predispone a accidentes
Consumo de sustancias
Alteración del apetito
Conductas impulsivas





¿Cómo actúa el estrés?

En resumen, el estrés puede afectar a varias partes de tu cuerpo y mente





Fases del estrés

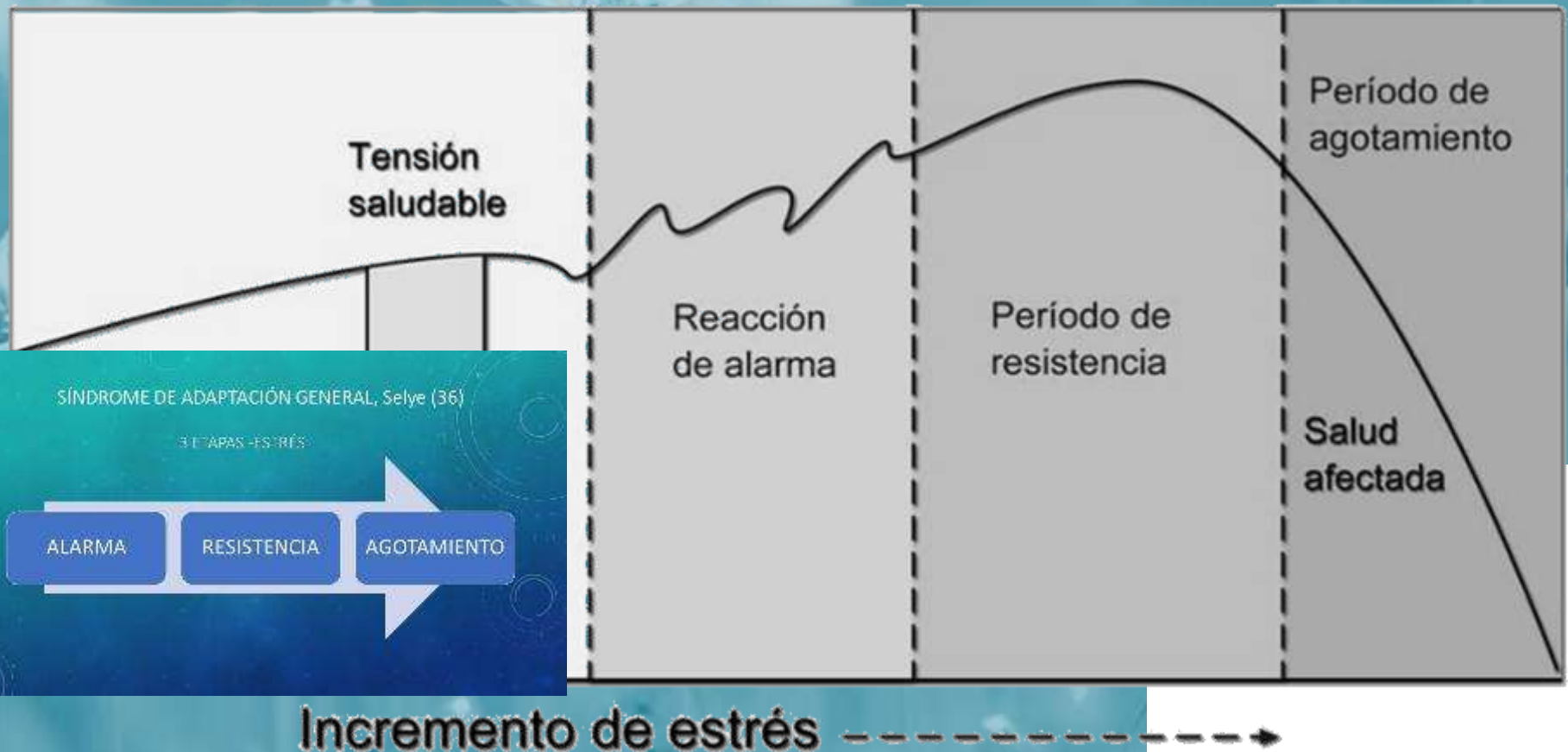
No siempre el estrés es negativo, de hecho, sin no tuviéramos algo de estrés moriríamos. Es por eso por lo que se diferencia entre estrés positivo (eustres) y negativo (distress)





Fases del estrés

No podemos mantener elevados niveles de estrés indefinidamente





Tipos de estresores





Tipos de estresores





Tipos de estresores



EVENTOS
TRAUMÁTICOS



CIRCUNSTANCIAS
VITALES ÚNICAS



ESTRESORES
CRÓNICOS



ESTRESORES
DIARIOS

RELAX
NOTHING IS
UNDER CONTROL





Tipos de estresores

$$\overset{\text{satisfacción}}{S} = \overset{\text{expectativas}}{R} - \underset{\text{realidad}}{E}$$



INTERNOS

ENFER-
MEDAD

PERSONA-
LIDAD

FRUSTRACIÓN

AFRONTA-
MIENTO

SESGOS

EXPECTA
TIVAS

CAUSAS
DEL
ESTRÉS





Tipos de estresores

VITALES



LABORALES



PERSONALES



EXTERNOS

INTERNOS

TRAUMÁTICOS



RELACIONADOS
CON EL PUESTO DE
TRABAJO Y LA TAREA

PERSONALIDAD

AUTOESTIMA

ESTILOS DE
AFRONTAMIENTO

CIRCUNSTANCIAS

MENOS CONTROL

MÁS CONTROL

ESTRESORES
CRÓNICOS

RELACIONADOS CON
LA ORGANIZACIÓN

ETC...





Fuentes internas de estrés



Autoestima



Personalidad



**Organización
y planificación**



**Estilos de
afrontamiento**



**Habilidades
sociales**



**Pensamientos
disfuncionales**





BAJA

LA AUTOESTIMA



INFLADA

NORMAL





Fuentes internas de estrés



Autoestima



¿Qué es?

Es la valoración que hacemos de la imagen que tenemos de nosotros mismos.



¿Cómo afecta al estrés?

Cuanta mayor diferencia exista entre la realidad y la imagen que tenemos de nosotros mismos, mayor estrés sentiremos.





Fuentes internas de estrés



Asertividad



¿Qué es?

Capacidad de expresar nuestros pensamientos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que queremos sin atentar contra los demás



¿Cómo afecta al estrés?

La falta de asertividad (p.e. no saber decir que no) nos crea estrés al responsabilizarnos de tareas que no nos competen.





Fuentes internas de estrés



Asertividad



Pasivo/Sumiso

Asertivo

Agresivo





Fuentes internas de estrés



Asertividad

Técnicas para aumentar la asertividad



**Aplazamiento
Asertivo**



**Disco
Rayado**



**Técnica
ignorar**





Fuentes internas de estrés



Personalidad

 Sam	 Joe	 Pablo	 George	 Philip	 Claire	 Anita	 Alfred
 Susan	 Richard	 Frank	 Manny	 German	 David	 Bernard	 Alex
 Tom	 Robert	 Peter	 Maria	 William	 Ernest	 Charles	 Anna

¿Quién es el impaciente?

¿Quién es el simpático?

¿Quién es la perfeccionista?

¿Quién es la creativa?

¿Quién es el controlador?

¿Quién es el competitivo?

Javier Bardón Treceño – Psicólogo General Sanitario



Fuentes internas de estrés



Personalidad



¿Qué es?

Conjunto de rasgos y cualidades que configuran la manera de ser de una persona y la diferencia de las demás.

Hay una parte heredada y otra aprendida.



¿Cómo afecta al estrés?

Ansiedad estado vs. Ansiedad rasgo





Fuentes internas de estrés



Personalidad



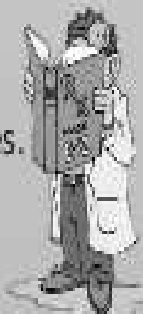
TIPOS DE PERSONALIDAD TIPO A Y TIPO B

TIPO A

- Personas impacientes
- Competitivos
- Ambiciosos
- Agresivos en los negocios
- Les cuesta relajarse o tomarse vacaciones.
- No les gusta relacionarse con el tipo B.
- Están apresuradas siempre.
- Trabajan largas horas.
- Casi siempre poseen mal humor.

TIPO B

- Personas pacientes
- La mayoría de las veces ponen las cosas de lado y la terminan poco a poco.
- Fáciles de llevar.
- No se envuelven en metas difíciles.
- Temen a nuevos y grandes retos.
- No les agrada el estrés.
- Son personas apáticas. (indiferentes)



Personalidad
Tipo A y Tipo B





Fuentes internas de estrés



Organización y
planificación

!!¿Por dónde empiezo?!!

iiiiSigue a Marie Kondo!!!





Fuentes internas de estrés



Organización



Capacidad de organización y manejo de la sobrecarga



Separa lo importante de lo urgente



Prioriza



Haz un listado de tareas del día (realista)



Desdramatiza si no llegas



Identifica fuentes de ayuda



Delega

Maneja tu perfeccionismo





Fuentes internas de estrés



Estilos de
Afrontamiento

!!¿Cómo afronto los problemas?!!





Fuentes internas de estrés

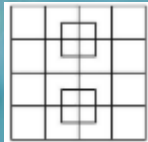


**Estilos de
Afrontamiento**



¿Qué son?

Son las distintas estrategias de afrontar un problema que ponen en marcha las personas.



¿Cuántos estilos existen?

Aquellos que:

- Se centran en la resolución del problema
- Se centran en la regulación de las consecuencias emocionales del problema
- Se centran en la evitación del problema





Fuentes internas de estrés



**Estilos de
Afrontamiento**



**¿Cuáles son las estrategias
de afrontamiento?**



Confrontación o negación del problema



Búsqueda de soluciones



Búsqueda de apoyo social



Autocontrol



Re-evaluación positiva



Escape / Evitación



Autoinculpación



No podemos elegir
nuestras circunstancias
externas pero
SIEMPRE
podemos elegir
cómo responder a ellas.

(Epicteto)



Fuentes internas de estrés



**Pensamientos
Disfuncionales**



***Epícteto, siglo I d. C.
(escuela estoica)***

**«no nos afecta lo que nos sucede, sino lo que
nos decimos acerca de lo que nos sucede»**





Fuentes internas de estrés





¿Cómo manejar el estrés?



¿POR DÓNDE
EMPIEZO?

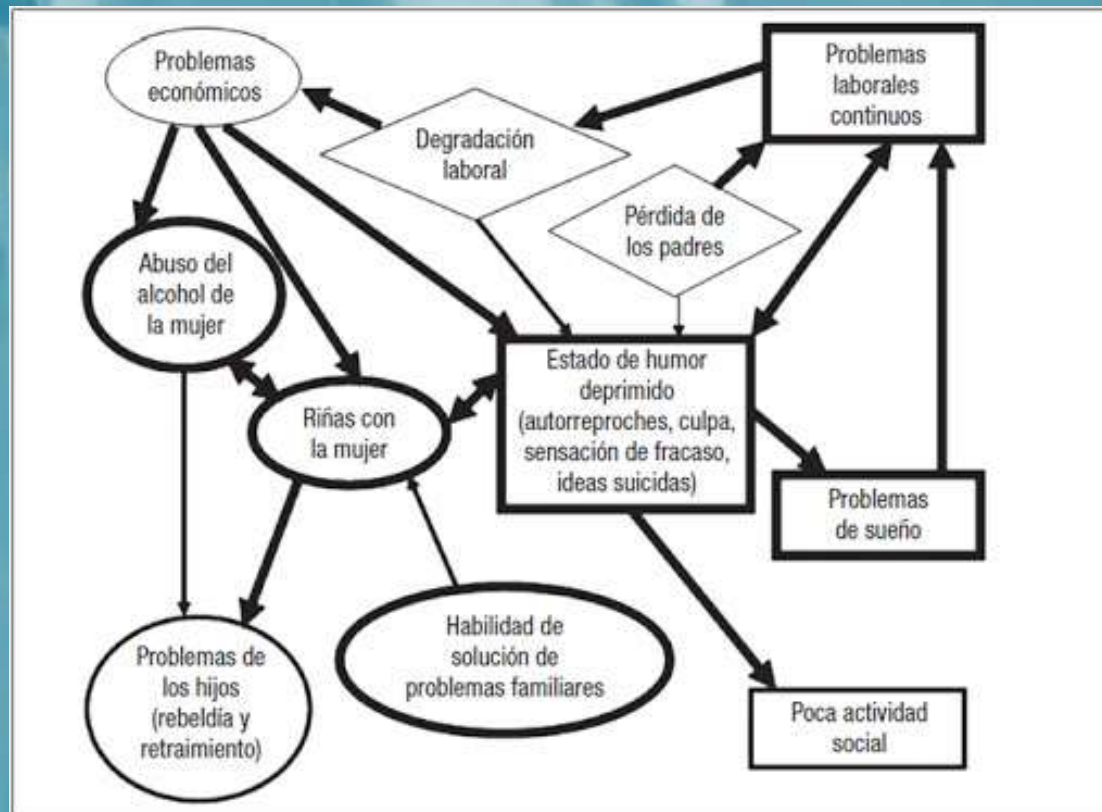


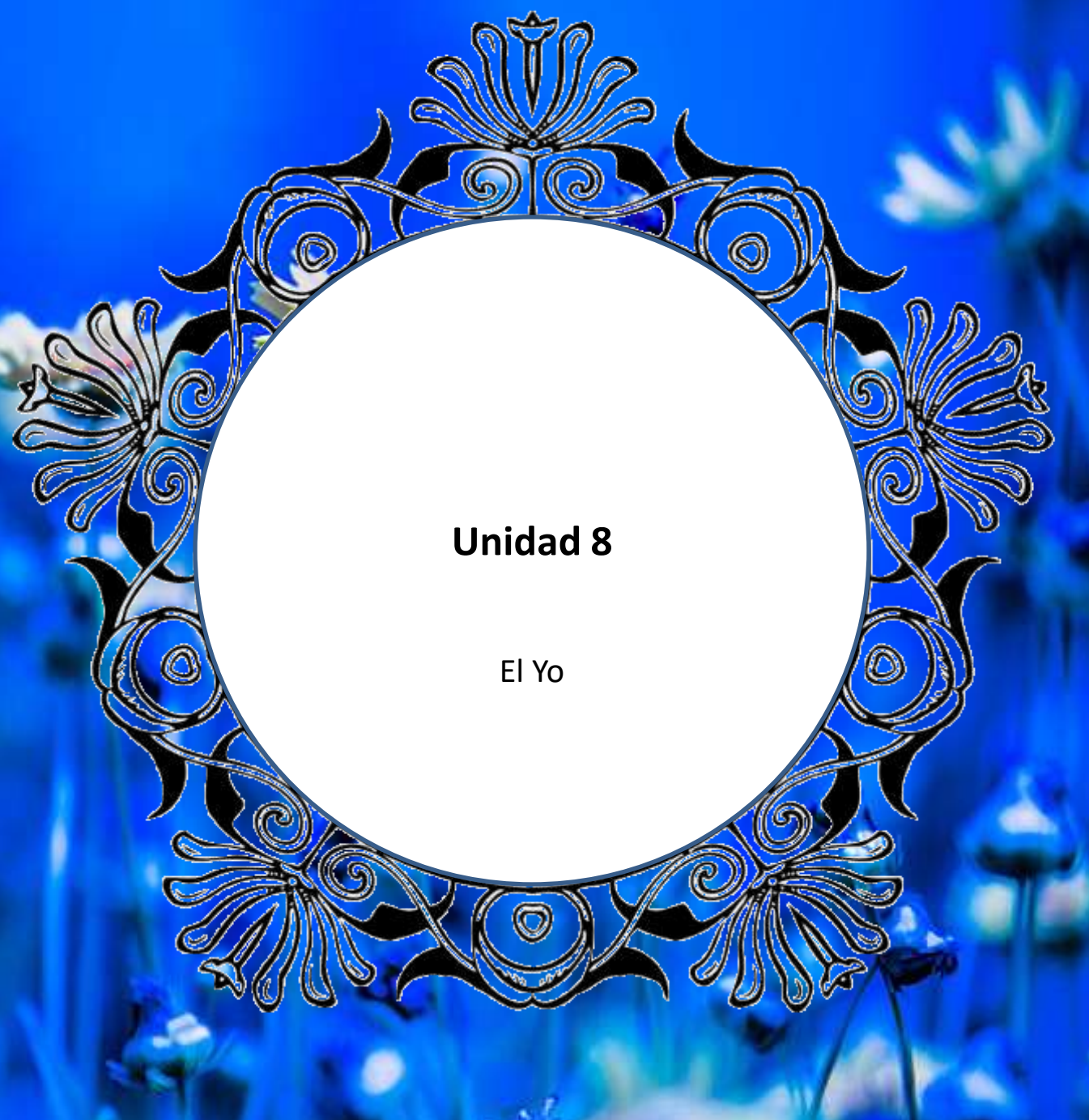


¿Cómo manejar el estrés?

Análisis Funcional del estrés

Listado de todos los factores que están del lado izquierdo de la balanza





Unidad 8

El Yo



El yo en la Psicología

¿Quién soy?



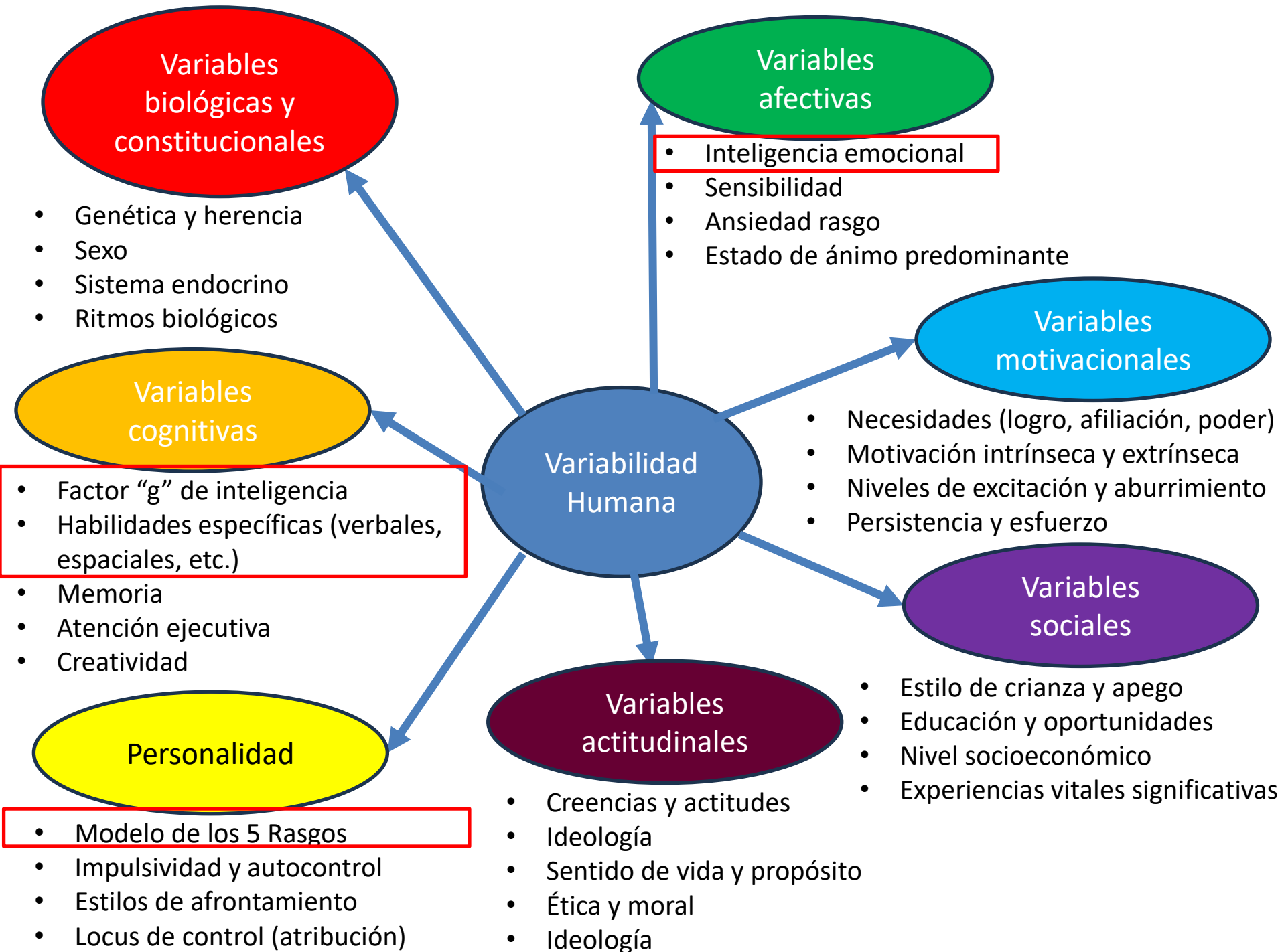
mujer hombre estudiante
Me gusta el deporte Alto Sensible
Extrovertido Seguidor del Atletico de Madrid
Español

El yo es un concepto central en la Psicología



En la teoría de la identidad de William James él divide a la imagen que la persona tiene de sí mismo en dos categorías, el "Me" y el "I". El "Me" es el pensamiento de uno como si fuera un objeto que describe sus experiencias personales, mientras que el "I" es el que verdaderamente siente, piensa y actúa. Yo sé que yo era el Comía esas galletas. (James, 1890)



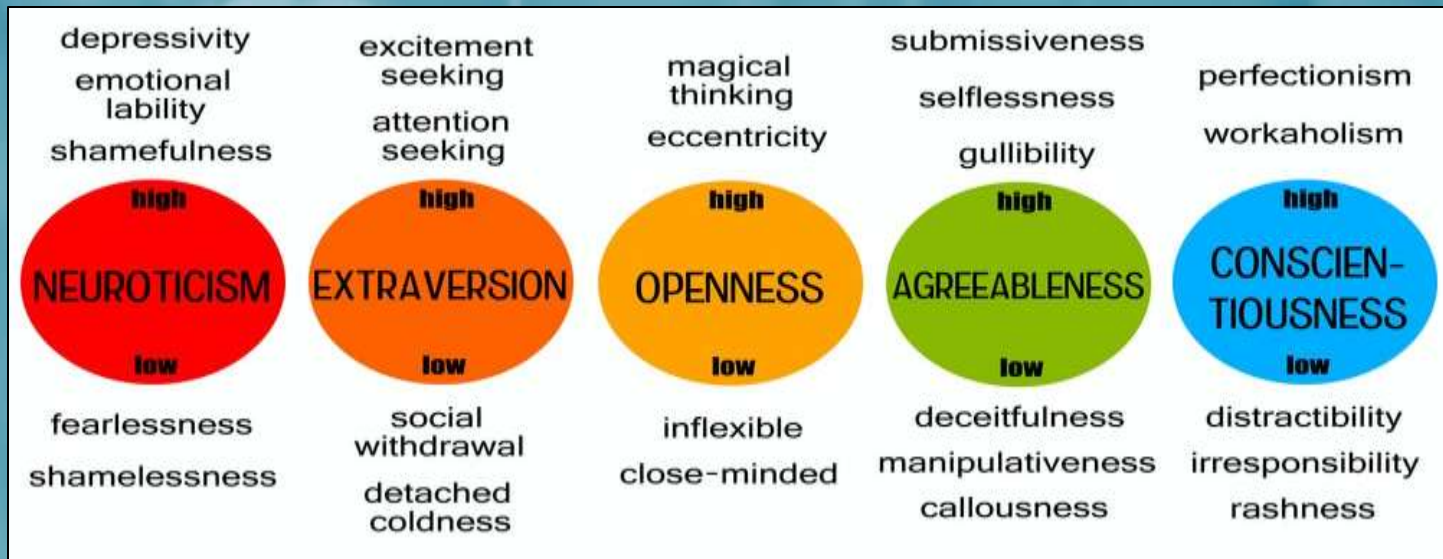




El Yo. Personalidad

Personalidad: Un **patrón**, relativamente estable de nuestra forma de pensar, sentir y actuar, que engloba una serie de características y funcionales, innatas y adquiridas bajo las especiales condiciones de su desarrollo, que conforman el equipo peculiar y definitorio de conducta con que cada individuo afronta las distintas situaciones (Bermúdez, 1985).

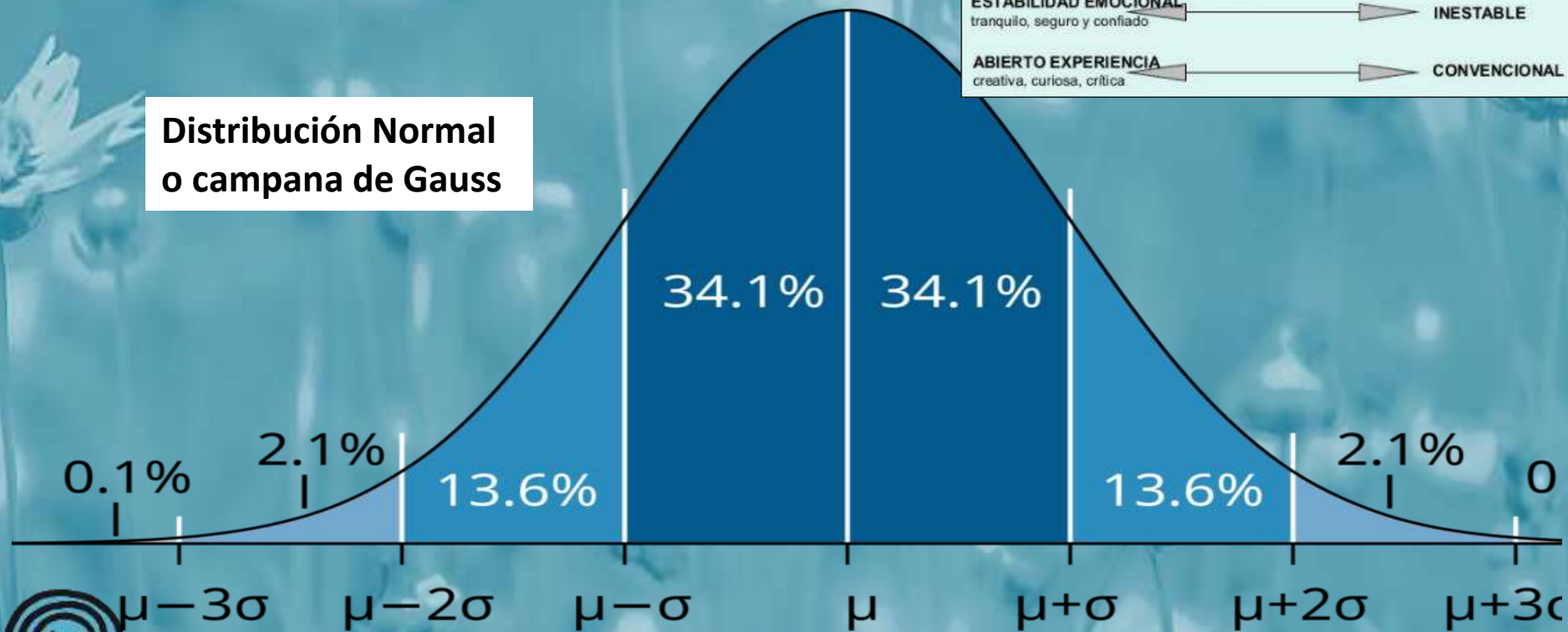
Se han desarrollado varias teorías y modelos de personalidad. El más actual y el que tiene mayor evidencia empírica es el modelo **OCEAN**, de los «Big Five» o 5 grandes.



Los rasgos de personalidad se distribuyen en la población según una campana de Gauss



Distribución Normal
o campana de Gauss



MODELO DE LOS CINCO GRANDES (dimensiones / factores)

EXTROVERTIDO sociable, gregario, asertivo	↔	INTROVERTIDO
ADAPTABLE cooperativa cálida, confiable	↔	ANTAGONISTA
METICULOSO perfeccionista, organizado, responsable	↔	DESORGANIZADO
ESTABILIDAD EMOCIONAL tranquilo, seguro y confiado	↔	INESTABLE
ABIERTO EXPERIENCIA creativa, curiosa, crítica	↔	CONVENCIONAL





¿El yo nace o se hace?

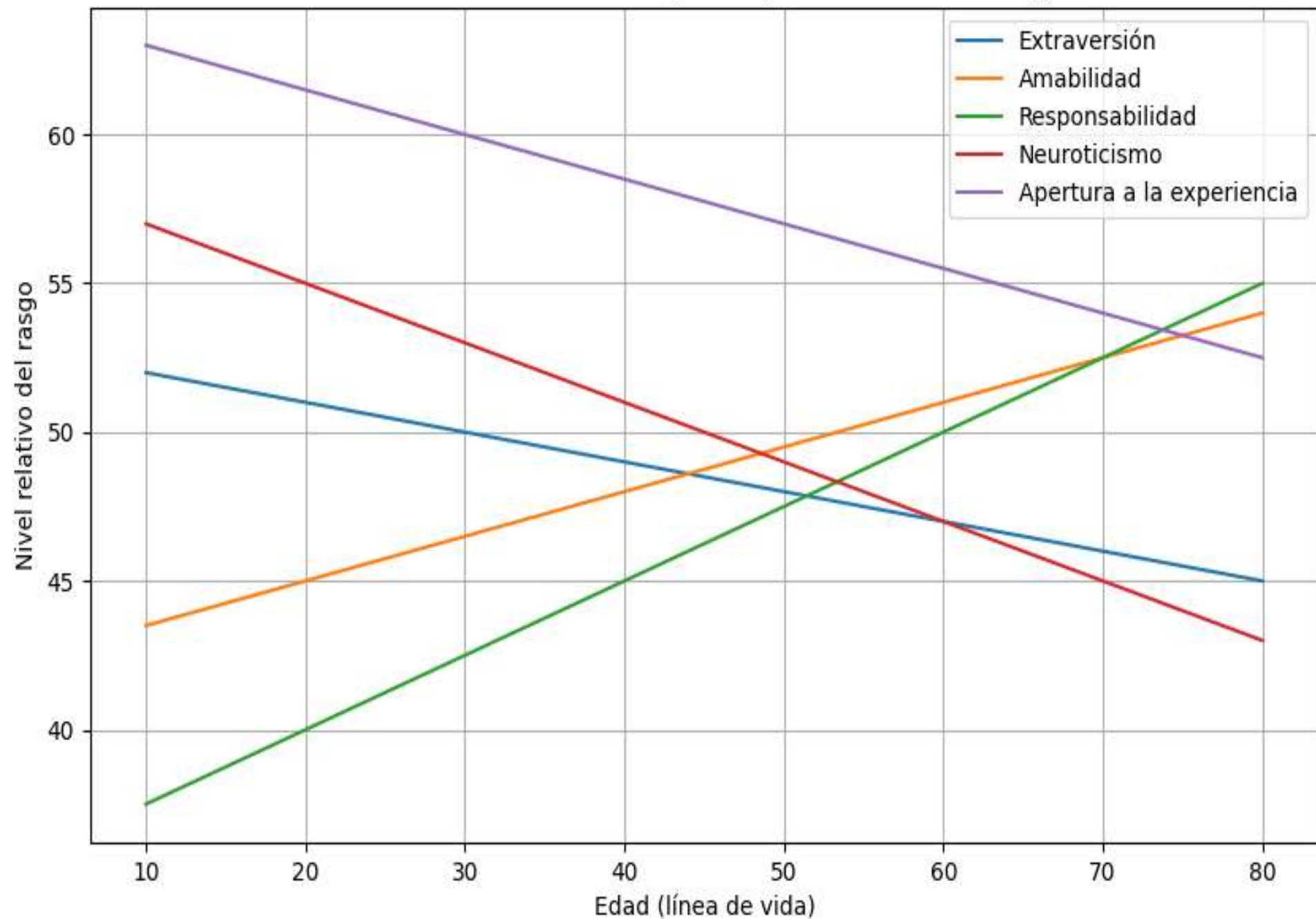


<https://www.youtube.com/watch?v=vZUjNtuaejl>
(dr Little)

https://www.youtube.com/watch?v=GA4x_MHrPXw
(el pais)



Evolución de los Cinco Grandes rasgos de personalidad a lo largo de la vida





El Yo. Inteligencia.

La inteligencia se define como la capacidad de aprender, comprender, razonar, resolver problemas, adaptarse a nuevas situaciones, y utilizar el conocimiento para manipular el entorno o pensar de manera abstracta. Es un constructo multifacético que abarca diversas habilidades cognitivas, como la memoria, la atención, el lenguaje, el razonamiento lógico, la creatividad, y la capacidad de aprender de la experiencia. Diferentes enfoques:

s. XIX

Galton:
Inicios
psicometría

1905

Binet &
Simon:
Primer test
inteligencia

1916

Stanford-
Binet /
Difusión
del CI

1920s

Spearman:
Factor g
(Intel.
general)

1940

Cattell-Horn:
Inteligencia
fluida vs.
cristalizada

1983

Gardner:
Inteligencias
múltiples

1995

Goleman:
Inteligencia
emocional

sXXI

IA,
neurociencia,
nuevos
modelos





El Yo. Inteligencia.

Teorías unidimensionales: Como la teoría del factor "g" de Charles Spearman, que propone que la inteligencia es una habilidad general que subyace a todas las tareas cognitivas. Spearman sugirió que una única capacidad general de inteligencia influye en todas las actividades cognitivas.

Teorías triárquicas: Como la teoría triárquica de la inteligencia de Robert Sternberg, que distingue entre tres tipos de inteligencia: analítica (habilidad para analizar y evaluar ideas), creativa (capacidad para generar nuevas ideas y adaptarse a nuevas situaciones), y práctica (habilidad para aplicar lo aprendido en la vida cotidiana).

Teorías multidimensionales: Como la teoría de las inteligencias múltiples de Howard Gardner, que propone que la inteligencia no es una única entidad, sino una serie de habilidades relativamente independientes, como la inteligencia lingüística, lógico-matemática, espacial, musical, corporal-kinestésica, interpersonal, intrapersonal y naturalista.



TEORÍAS DE LA INTELIGENCIA

FACTOR *g*

(Teoría Unifactorial)



— Charles Spearman —

- Inteligencia general (*g*)
- Única y medible (CI)
- Base de los tests de IQ

Razonamiento lógico



Una sola inteligencia

TEORÍA TRIÁRQUICA



— Robert Sternberg —

- Analítica
- Creativa
- Práctica

Pensar, crear y aplicar



Tres tipos de inteligencia

INTELIGENCIAS MÚLTIPLES



— Howard Gardner —

- Varias inteligencias
- Diversas habilidades
- Talento individual

Música, naturaleza,
etc.



Inteligencias variadas

Tipos de inteligencia (temas educativos). Un video imprescindible.



Charla inspiradora de José Antonio Marina

<https://www.youtube.com/watch?v=tRPCqO5UT7U>





El Yo en la Psicología

En Psicología distinguimos entre varios conceptos clave:

- **La autoconciencia:** es el resultados de pensarnos a nosotros mismos como a un objeto más en el mundo.
- **El autoconcepto:** es el conjunto de características que una persona cree que posee (es un concepto cognitivo)
- **La autoestima:** Es una evaluación que hace el sujeto de sí mismo (implica una evaluación afectiva o emocional)
- **Identidad:** Una narrativa coherente de uno mismo, cómo explica su pasado y su presente y su futuro y es una mezcla entre personalidad, relaciones, contexto y autoconcepto (implica una valoración social)





El Yo. Autoconcepto y autoestima

Autoconcepto y autoestima: ¿En qué se parecen y en qué se diferencian?

Ambos son conceptos que se refieren a la concepción que uno tiene de uno mismo. La impresión que nos formamos de nosotros mismos tiene ciertos parecidos con la que nos formamos de otros solo que con nosotros mismos tenemos acceso a muchísima más información. La base de esa información es autoconcepto, es decir, creencias y pensamientos sobre nosotros mismos, características y cualidades y nuestros roles sociales.

La autoestima es una evaluación que hacemos de nosotros mismos y de nuestro autoconcepto. Esta evaluación puede ser positiva o negativa aunque existen grandes sesgos que nos empujan hacia una valoración positiva de nosotros mismos. Esta evaluación puede, sin embargo, verse influenciada por la opinión que los otros tengan.

Higgins, definió la Teoría de la Autodiscrepancia (1987) y proponía que hay tres tipos de esquemas sobre uno mismo: El yo real (lo que soy), el yo ideal (lo que quiero ser) y el yo responsable (lo que los otros creen que debo ser). Si hay fuertes discrepancias entre ellas provocarían malestar psicológico.





El Yo. Autoconcepto y autoestima

La autoestima es muy importante para nuestro bienestar, es una necesidad psicológica básica, tanto que...

Procesamos la información autorreferencial de forma sesgada...

- o Efecto por encima de la media (nos consideramos por encima de la media)
- o Ilusión de control (creemos que podemos mantener las cosas bajo control)
- o Optimismo irrealista (pensamos que nunca moriremos, que no tendremos un accidente, que esas cosas no nos pasan)

Y hacemos atribuciones al servicio del yo

- o Recordamos mejor nuestros puntos fuertes (Negligencia Mnémica)
- o Hacemos comparaciones sociales estratégicamente (nos comparamos con los que obtienen peores resultados)
- o Reinterpretamos las características personales (error fundamental de atribución)
- o Autoanticipación de malos resultados (para mantener alta nuestra autoestima)





El Yo. Autoconcepto y autoestima. Debate

¿Cuál de las tres situaciones es preferible?





El Yo. Autoconcepto y autoestima



https://www.youtube.com/watch?v=wC9S_fFMnaU
(¿de qué depende la autoestima?)

https://www.youtube.com/watch?v=wC9S_fFMnaU
(en español)





El Yo. Autoconcepto y autoestima

¿QUE HACEN LAS PERSONAS CON ALTA AUTOESTIMA?

Con Alta Autoestima



Con Alta Autoestima

- ✓ Habla por si mismo.
- ✓ Respeto a los otros.
- ✓ Confia en si mismo.
- ✓ Prueba más cosas.
- ✓ Es más optimista.
- ✓ Es mas flexible.



Con Baja Autoestima



Con Baja Auteestima

- ✗ Cállase y se reprime.
- ✗ Se siente inferior.
- ✗ Duda de si mismo.
- ✗ Evita desatíos.
- ✗ Es mas negativo.
- ✗ Se bloquea y rigidiza.





El Yo. Autoconcepto y autoestima





El Yo. Autoeficacia

La autoeficacia es la creencia de un individuo en su capacidad innata para alcanzar metas (normalmente una meta dada y específica, por ejemplo, si sería capaz o no de correr una maratón). Albert Bandura lo define como un juicio personal de "qué tan bien se pueden ejecutar los cursos de acción necesarios para afrontar situaciones potenciales".

Las expectativas de autoeficacia determinan si un individuo será capaz de exhibir un comportamiento de afrontamiento y durante cuánto tiempo podrá mantener el esfuerzo frente a los obstáculos. Los individuos que tienen una alta autoeficacia realizarán un esfuerzo suficiente que, si se ejecuta bien, conducirá a resultados exitosos, mientras que aquellos con baja autoeficacia probablemente cesarán el esfuerzo antes de tiempo y fracasarán.

Los psicólogos han estudiado la autoeficacia desde varias perspectivas, observando diversos caminos en el desarrollo de la autoeficacia; la dinámica de la autoeficacia y la falta de ella en muchos entornos diferentes; interacciones entre autoeficacia y autoconcepto; y hábitos de atribución que contribuyen o restan valor a la autoeficacia.





El Yo. Autoeficacia

La autoeficacia es importante para:

- **La selección de actividades:** las personas tienden a elegir las tareas en las que creen que pueden tener éxito (elegir una carrera) y evitar las demás.
- **El establecimiento de objetivos:** Las personas se fijan objetivos más difíciles cuando tienen una mayor autoestima.
- **El esfuerzo y perseverancia:** cuanto mayor sea la autoeficacia, mayor será la probabilidad de no abandonar aunque haya obstáculos (y viceversa).
- **El aprendizaje y rendimiento:** dados dos estudiantes igual de inteligentes, el que tiene mayor autoeficacia tiene más posibilidades de éxito.





El Yo. Autoregulación

Las personas se forman creencias sobre lo que pueden hacer, anticipan las consecuencias probables de acciones futuras, se fijan metas y planifican cursos de acción que probablemente produzcan los resultados deseados. Mediante el ejercicio de la previsión, las personas se motivan y guían sus acciones de forma anticipatoria y proactiva. “

(Bandura, 1991, págs. 248)





El Yo. Autoregulación

1. Establecimiento de objetivos a largo y corto plazo (¡no pierda de vista el final!).
2. Planificar. Defina los pasos. Elija los recursos que necesitará para cada paso.
3. Motivación: Se relaciona con la autoeficacia. Pensar que puedo. Recompensas intrínsecas.
4. Control de la atención. Presta atención mientras sigues los pasos.
5. Uso flexible de las estrategias. Evitar el pensamiento rígido. Elegir la herramienta adecuada para la tarea.
6. Autocontrol. ¿Lo estoy haciendo bien? ¿Qué es lo siguiente?
7. Búsqueda de ayuda cuando sea necesario.
8. Autoevaluación. ¿Qué tal lo he hecho?





El Yo. Autoregulación. Cómo establecer objetivos

SMART

ESPECÍFICO



MEDIBLE



ALCANZABLE



RELEVANTE



TEMPORAL

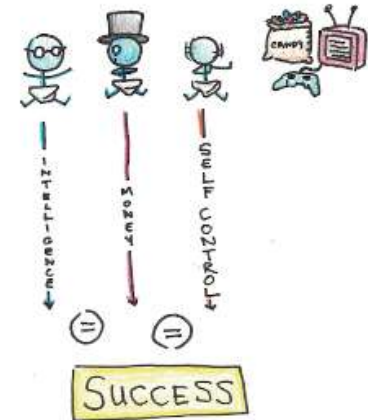




El Yo. Autocontrol

Autocontrol se refiere a la capacidad que tiene una persona para regular y gestionar sus pensamientos, emociones y comportamientos en función de metas a largo plazo, en lugar de ceder a impulsos o gratificaciones inmediatas. El autocontrol implica la habilidad de inhibir respuestas automáticas, retrasar la gratificación, resistir tentaciones, y tomar decisiones que son consistentes con sus valores y objetivos personales.

En términos prácticos, el autocontrol es esencial para mantener hábitos saludables, cumplir con obligaciones, y alcanzar metas personales y profesionales. Esta capacidad se relaciona con conceptos como la autodisciplina, la fuerza de voluntad y la regulación emocional.





El Yo. Autocontrol



https://www.youtube.com/watch?v=QX_oy9614HQ

(Test del Malvavisco)





Unidad 9

Actitudes, atribuciones y
sesgos cognitivos

◆ **1. El cerebro no almacena experiencias aisladas, extrae patrones**

- Cada experiencia activa millones de neuronas
- Las experiencias repetidas generan patrones neuronales estables
- Esos patrones se convierten en conceptos

👉 El cerebro simplifica la realidad para pensar y actuar con rapidez

◆ **2. ¿Qué es un concepto? Un patrón neural, no solo una palabra**

Ejemplo: Perro

- Animal
- Peligro
- Amistad
- Movimiento

Un concepto:

- Agrupa muchas experiencias en una sola idea
- Es flexible y depende del contexto
- Puede existir **sin lenguaje**

◆ **3. Los conceptos no están en una sola neurona, están distribuidos en el cerebro**

Ejemplo: El concepto **PERRO** involucra:

- 👁 Neuronas visuales (forma, movimiento)
- 🔊 Neuronas auditivas (ladrido)
- ❤ Neuronas emocionales (miedo, afecto)
- 🗣 Neuronas del lenguaje (la palabra “perro”)

➡ Todas juntas forman **una misma asamblea**

◆ **4. Pensar es activar asambleas**

Pensar implica:

- Activar asambleas
- Combinarlas
- Inhibir unas y reforzar otras

Ejemplo:

“El perro está corriendo”

= asamblea **PERRO** + **CORRER** + **CONTEXTO**

CÓMO FUNCIONA EL CEREBRO HUMANO POR CONCEPTOS

Asambleas de neuronas explicadas

◆ 5. Propiedades clave de las asambleas neuronales

- ✓ Distribuidas (en muchas áreas del cerebro)
- ✓ Solapadas (comparten neuronas)
- ✓ Plásticas (cambian con la experiencia)
- ✓ Sensibles al contexto
- ✓ Activables de forma parcial

→ Esto explica:

- La intuición
- La creatividad
- La vaguedad conceptual
- El cambio de ideas

◆ 6. La idea general

- ✚ El cerebro piensa por conceptos
- 🧠 Los conceptos son asambleas de neuro
- ⚡ Pensar es actividad neural coordinada
- 👉 El lenguaje **viene después** de los conceptos, no antes

1. Patrones, No Recuerdos Aislados

Se forman **patrones estables en redes neuronales**

- Cada momento activa **millones de neuronas**
- Experiencias repetidas crean **patrones estables** de actividad
- Estos patrones se vuelven **conceptos**



2. ¿Qué es un Concepto?

Un patrón neuronal, **no sólo una palabra**



3. Asambleas de Neuronas

"Las neuronas que se activan juntas, se conectan juntas"

Una **asamblea de neuronas** es:

- Un grupo de neuronas
- Que se activan juntas repetidamente
- Y se vuelven muy conectadas



👉 El cerebro **simplifica la realidad** para pensar más rápido y decidir mejor

4. Un Concepto en el Cerebro

Varias áreas trabajan juntas

Ejemplo: **PERRO**



- Neuronas visuales (Forma, tamaño, movimiento)
- Y se vuelven **juntas** (ladrillo)
- Neuronas lingüísticas → la palabra "perro"
- Juntas, forman una **asamblea distribuida**

5. Cómo Se Forman las Asambleas

A través de **experiencia y repetición**



7. Pensar en Acción

Activar **asambleas de neuronas**

¡El perro **está** corriendo!"



EL PANORAMA GENERAL



Conceptos en el Cerebro



Asambleas de Neuronas



Actividad Cerebral Coordinada



Funes el Memorioso

Memoria perfecta, pero sin conceptos

Funes, después de su accidente, recuerda todo con detalle absoluto. Pero ahí está el problema: Funes no puede agrupar conceptos, para él **cada perro es un perro distinto**.

Borges lo dice de forma brutal:

«Funes no podía entender que el perro de las tres y catorce visto de perfil fuera el mismo “perro” que el de las tres y quince visto de frente».

Desde la neurociencia, eso sería como decir:

✚ Funes tiene recuerdos hiper detallados

✗ Pero no logra formar **asambleas neuronales estables para conceptos generales**

Cada experiencia queda como una activación única, aislada. No se consolidan redes que digan: “esto, esto y esto pertenecen a la misma categoría”.





Actitudes en Psicología

¿Estás a favor o en contra de la legalización de las drogas? ¿Qué te parece la política de inmigración del gobierno? ¿Te gusta el Shushi? ¿Cómo te cae el novio de tu amiga?

Constantemente, hacemos evaluaciones de nuestro entorno (función predictiva del cerebro).

Estas evaluaciones son claves para algunos de los procesos psicológicos que hemos descrito antes como nuestra autoestima o la identidad social. La definición de actitud es la siguiente: una tendencia psicológica a evaluar un concepto con cierto grado de favorabilidad o desfavorabilidad. Los conceptos sujetos a la actitud pueden ser múltiples: personas, objetos o abstracciones.

Cada actitud puede analizarse en función de las dimensiones psicológicas: afectiva, cognitiva o conductual. Por ejemplo, el shushi te puede parecer sano (Cognitivo), pero no sabroso (Afectivo) y decides no comerlo (Conductual). Puede existir por tanto «ambivalencia actitudinal».

Finalmente, es importante señalar que las actitudes se pueden medir, normalmente en escalas de tipo Likert («grado de acuerdo y desacuerdo»), a través de observaciones o de medidas fisiológicas.





Actitudes en Psicología

Componente Cognitivo	Componente Evaluativo-afectivo	Componente Comportamental
- Se refiere al conjunto de informaciones, conocimientos y creencias que tiene una persona sobre el objeto de actitud. - Otras características de este componente son: fijación, firmeza, amplitud, concreción...	- Sentimientos de agrado o rechazo que desarrolla un individuo hacia un objeto social determinado. - Es el más resistente al cambio (relacionado con experiencias pasadas muy arraigadas).	- Predisposición a actuar de una determinada forma. - Tendencia a ir hacia, contra o alejarse del objeto de actitud.

COGNITIVO



AFECTIVO



CONDUCTUAL





Actitudes en Psicología

Componentes de las Actitudes

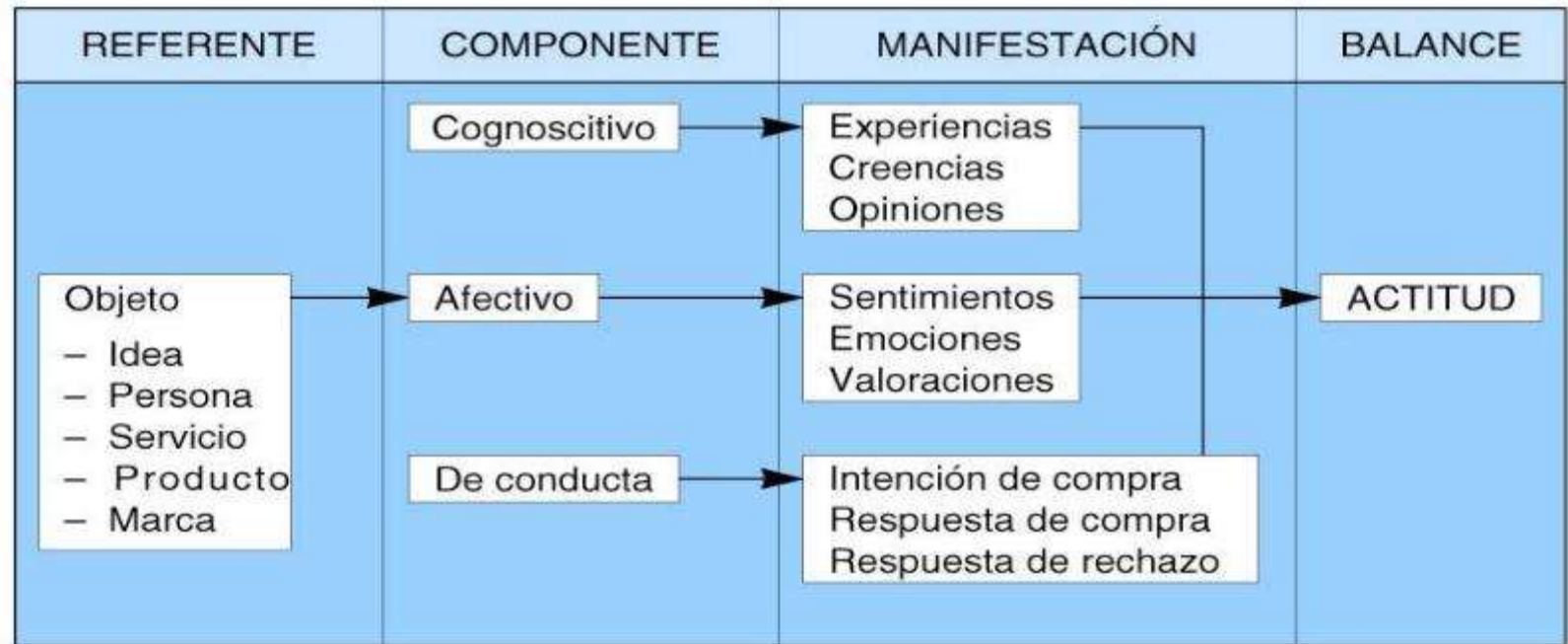


FIGURA 11.1. Estructura y componentes de la actitud





Actitudes en Psicología

Diferencias con otros conceptos

Las opiniones implican un grado de conocimiento menor. Pueden ser modificadas en base a nueva y mejor información: “yo opino que no va a llover” y alguien te muestra el pronóstico del tiempo.

Las actitudes implican un mayor grado de compromiso que la opinión.

Las creencias y valores son un sistema de convicciones profundas del individuo que constituyen su filosofía de vida; su ideología. Son casi imposibles de cambiar.





Actitudes en Psicología

**Las actitudes pueden tener más o menos intensidad.
La intensidad se puede medir a partir de las escalas de tipo Likert.**

Conozco la variedad de su patrimonio cultural

Nada de acuerdo 1 2 3 4 5 Totalmente de acuerdo

No es un lugar que me despierte interés

Nada de acuerdo 1 2 3 4 5 Totalmente de acuerdo

Me gusta su gente

Nada de acuerdo 1 2 3 4 5 Totalmente de acuerdo

Si tuviera dinero y tiempo me gustaría visitarlo

Nada de acuerdo 1 2 3 4 5 Totalmente de acuerdo

Me resulta un sitio atractivo para ir de vacaciones

Nada de acuerdo 1 2 3 4 5 Totalmente de acuerdo





Actitudes en Psicología

El comportamiento de las personas es el resultado de una combinación de variables personales, contextuales y socioculturales, entre las que se encontrarían las actitudes.

Influyen igualmente en el comportamiento de las personas las normas sociales (el deber ser o deber hacer), los hábitos (la forma por la que generalmente actúan) y las consecuencias que se espera se deriven de la conducta.

El hecho de que las actitudes sean entidades privadas y la conducta se manifieste abiertamente, provoca que esta última se vea sometida frecuentemente a las circunstancias del momento y a las presiones sociales, aunque las propias opiniones y sentimientos estén en contra.

De ahí que **sea difícil predecir con seguridad los comportamientos de una persona a partir de las actitudes** que manifiesta.





Actitudes en Psicología

En líneas generales las actitudes predicen la conducta, pero no siempre sucede así (p.e. yo tengo una actitud favorable al reciclaje, pero no reciclo).

Para entender por qué ocurría eso, Fisben y Azjen desarrollaron la Teoría de la Acción Razonada. Según ellos, las actitudes no influyen en la conducta, influyen en la *intención* de la conducta.

La intención depende no solo de la *actitud* del sujeto hacia una conducta determinada, sino también de la presión social y de la percepción de control.

Además, entre la intención y la conducta media la planificación.



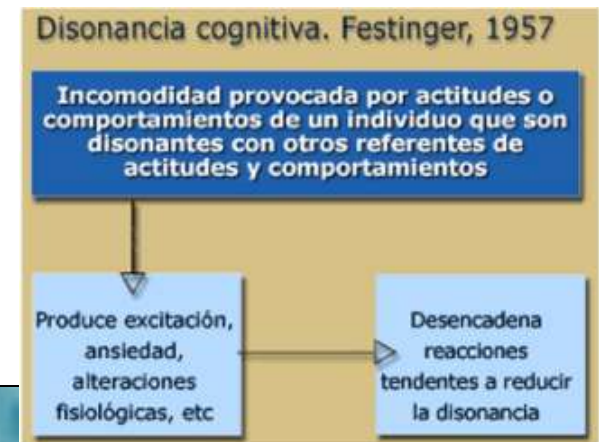


Actitudes en Psicología. Disonancia cognitiva.

El psicólogo Leon Festinger propuso la teoría de la disonancia cognitiva, que explica cómo las personas intentan mantener su coherencia interna. Sugirió que los individuos tienen una fuerte necesidad interior que les empuja a asegurarse de que sus actitudes y su conducta son coherentes entre sí. Cuando existe inconsistencia entre éstas, sufrimos la incoherencia, algo que la gente se esfuerza por evitar.

Esta teoría ha sido ampliamente estudiada en el campo de la psicología y puede definirse como la incomodidad, tensión o ansiedad que experimentan los individuos cuando sus creencias o actitudes entran en conflicto con lo que hacen.

Este displacer puede llevar a intentar cambiar la conducta o a defender sus creencias o actitudes llegando incluso al autoengaño para reducir el malestar.





Actitudes en Psicología. Disonancia cognitiva



<https://www.youtube.com/watch?v=fnJ3PJmUw9Q&t=64s>

(Disonancia cognitiva)





Atribución

En Psicología, la **atribución** se refiere al modo en que las personas explican las causas de los comportamientos y acontecimientos propios y ajenos. Esto incluye interpretar si las acciones se deben a factores internos (como la personalidad o las intenciones) o a circunstancias externas (como el entorno o las presiones sociales). La atribución es fundamental para comprender las interacciones sociales, el juicio y la toma de decisiones.

"Actividad cognitiva que implica dar una explicación causal a un comportamiento observado" (Smith y Mackie, 1997). Los seres humanos están motivados para asignar causas a sus acciones y comportamientos y a los de los demás.

En psicología social, la atribución es el proceso por el que los individuos explican las causas de comportamientos y acontecimientos. Los modelos para explicar este proceso se denominan teorías de la atribución. La investigación sobre la atribución comenzó a principios del siglo XX y la teoría fue desarrollada por Harold Kelley y Bernard Weiner.





Atribución interna, externa, estable y controlable



Atribución – Efecto de indefensión aprendida



INDEFENSIÓN APRENDIDA

NO IMPORTA QUÉ HAGAS O CUANTAS VECES LO INTENTES, CREEES QUE NO LO LOGRARÁS

PUEDEN GENERAR:

- ✓ Depresión
- ✓ Aislamiento
- ✓ Estrés - Ansiedad
- ✓ Creencias irracionales

Sensación de no poder hacer nada frente a un problema

Se modifica la respuesta de huida por la de sumisión

Mediante la experiencia de alguna situación, se aprende que no se puede hacer nada que la cambie

Ps. Daniel Kon





Atribución y sesgos cognitivos.

La gente tiende a seleccionar lo que quiere ver e ignorar el resto de la información. Por eso se producen sesgos perceptivos; errores sistemáticos en nuestras inferencias sobre la información que nos llega. Hay varios tipos de sesgos, entre los más importantes están:

- **Sesgo de confirmación o búsqueda de información confirmatoria:** la tendencia a atender selectivamente a los aspectos que confirman nuestras opiniones previas.
- **Error Fundamental de Atribución:** un mismo suceso puede ser juzgado de manera muy diferente dependiendo de si la fuente del suceso es vista como “buena” o “mala” [o si es otra persona o yo].
- **Sesgo de perseverancia en la creencia:** la tendencia a mantener las creencias y esquemas incluso ante la presencia de información contradictoria. Nuestras preconcepciones controlan nuestras interpretaciones y hasta nuestros recuerdos.
- **La profecía autocumplida (efecto Pigmalión):** se trata de una definición falsa de una situación que evoca un comportamiento nuevo que hace que la concepción originalmente falsa se haga realidad y por supuesto... Estereotipos y prejuicios hacia exogrupos.



Atribución y sesgos cognitivos.



Error Fundamental de Atribución

Tendemos a explicar la conducta de otros por los rasgos de su personalidad, ignorando las circunstancias.



Efecto Pigmalión

Lo que esperamos de los demás influye en cómo se comportan



Sesgo de Disponibilidad

Damos más importancia a lo que fácilmente nos viene a la mente, distorsionando nuestra percepción de la frecuencia real.





Atribución y sesgos cognitivos.



Mo piensa

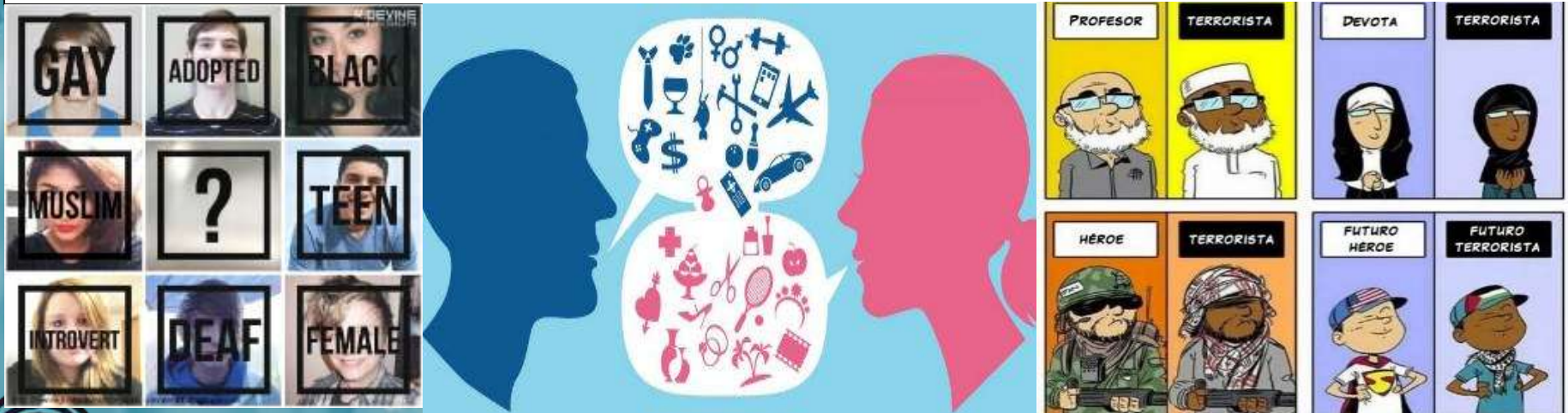
<https://www.youtube.com/watch?v=SQZvuCV8nvw>



Llamamos **estereotipos** al conjunto de *creencias* sociales (cognitivas) que están socialmente asociadas a una categoría grupal, las cuales **pueden conducir a prejuicios**. Ocurre cuando un individuo asigna atributos a otro, solo sobre la base de su pertenencia a un grupo socio-demográfico determinado (sea real o no la pertenencia). La conclusión generaliza cualidades que han sido adscritas al grupo más amplio (generalmente grupos minoritarios).

Los estereotipos están relacionados con los **prejuicios**: actitudes negativas (componente emocional) hacia un individuo basadas en la pertenencia de esa persona a un grupo.

Los prejuicios se ven apoyados con frecuencia por estereotipos, y suelen conducir a comportamientos de **discriminación** (componente comportamental), que son comportamientos negativos (violentos, de exclusión, etc.) dirigidos hacia el objeto del prejuicio.





Sesgos cognitivos. Estereotipo, prejuicio y discriminación

ESTEREOTIPO

**Un pensamiento
generalizado
hacia un grupo**

COGNITIVO

PREJUICIO

**Un sentimiento
negativo hacia un
grupo en base a
un estereotipo**

AFECTIVO

DISCRIMINACIÓN

**Comportamiento
diferencial contra
una persona o
grupo**

CONDUCTUAL





Sesgos cognitivos. Razones por las que hay estereotipos

**Defender al YO y la autoestima
(endogrupo vs. exogrupo)**

**Facilitar la identificación
social**

Explicar el mundo

**Ahorro de recursos
cognitivos**

**Justificar conductas contra
otros grupo
(p.e. actos de agresión)**



Sesgos cognitivos. Estereotipo, prejuicio y discriminación

Los estereotipos nos llevan a comportarnos con personas y grupos prejuiciados de manera que:

- **Les inducimos a comportarse según el estereotipo.**
- **Interpretamos lo ambiguo como confirmación** del estereotipo.
- **Generamos una tensión** a priori que lleva a conductas incómodas que interpretamos como confirmadoras del estereotipo.
- Las personas víctimas del estereotipo **se comportan altamente influenciadas por el mismo**

Inclusión de las personas en grupos que dirige nuestra percepción, produciendo a veces sesgos.

- **Sesgos perceptivos por generalización:** donde pequeñas cantidades de información se usan para establecer conclusiones más amplias sobre individuos.
- **Efecto halo** ocurre cuando a partir de la selección de una sola característica, positiva o negativa, de una persona construimos una imagen completa de su personalidad. A partir de ese rasgo se produce una *sobregeneralización* que conduce a inducir el resto de características de la persona.



Sesgos cognitivos. Estereotipo, prejuicio y discriminación



Campaña mexicana sobre muñecos...

<https://www.youtube.com/watch?v=IO66zWdehMM>





¿Cómo superar los estereotipos y prejuicios?

Existen ciertos elementos que reducen los estereotipos y los prejuicios:

- Factores sociales y políticos (en momentos de cambio)
- Contacto intergrupar (Sherif, 1967)
- Nuevas herramientas tecnológicas
- Entender el propio funcionamiento de los estereotipos y los prejuicios.





¿Cómo superar los estereotipos y prejuicios?

HIPÓTESIS DEL CONTACTO INTRAGRUPAL (Allport, 1954)

Participantes con algunas similitudes (edad, género, etc).

Cuando las características de los miembros del grupo externo desconfirman el estereotipo.

Cuando la situación de contacto facilita o requiere la cooperación entre los miembros.

El contacto debe permitir que las personas se conozcan personalmente.

Normas sociales que favorecen el igualitarismo intergrupar
(Allport, 1954).





Unidad 10

Psicología del desarrollo



Psicología del desarrollo

La **Psicología del Desarrollo** es la rama de la Psicología que estudia **cómo cambian y cómo permanecen estables las personas a lo largo de toda su vida**, desde la concepción hasta la vejez. Analiza el desarrollo físico, cognitivo, emocional y social, así como los factores biológicos y ambientales que influyen en esos cambios.

Tiene una perspectiva de ciclo vital, es decir, no se queda solo en la infancia, sino que continúa durante todas las etapas de la vida: juventud, adultez y vejez. Estudia el desarrollo físico del cerebro, pero también el cognitivo, el desarrollo socioemocional y la identidad.

- **Principales autores**
- Jean Piaget: explicó cómo evoluciona el pensamiento infantil mediante etapas.
- Lev Vygotsky: destacó la importancia del entorno social y del aprendizaje.
- Erik Erikson: propuso ocho etapas del desarrollo de la personalidad.
- John Bowlby: estudió el vínculo afectivo entre el niño y sus cuidadores.





Psicología del desarrollo. El bebé humano



Javier Bardón Treceño – Psicólogo General Sanitario



Psicología del desarrollo

Aspecto	Niño humano	Otros animales
Duración del desarrollo	Muy largo. La infancia y adolescencia se prolongan durante muchos años.	Generalmente corto; alcanzan la autonomía mucho antes.
Dependencia adulta	Muy elevada durante años.	Semanas o meses, según especie.
Aprendizaje	Es el principal motor del desarrollo.	Predomina el aprendizaje, pero muchas conductas son innatas.
Lenguaje	Desarrolla un lenguaje simbólico complejo.	Se comunican, pero no poseen un lenguaje tan complejo.
Cultura	Hereda conocimientos, normas, valores y tecnología acumulados por generaciones.	Algunas especies muestran cierta cultura, pero de transmisión limitada.
Plasticidad cerebral	Elevada durante muchos años.	Especialización temprana.
Juego	Esencial para aprender habilidades cognitivas y sociales complejas.	También juegan, pero con objetivos más limitados.
Pensamiento	Desarrollo razonamiento abstracto, planificación, reflexión sobre uno.	Predomina el pensamiento ligado a situaciones concretas e inmediatas.





Psicología del desarrollo

Incremento de conexiones neuronales en el cerebro humano

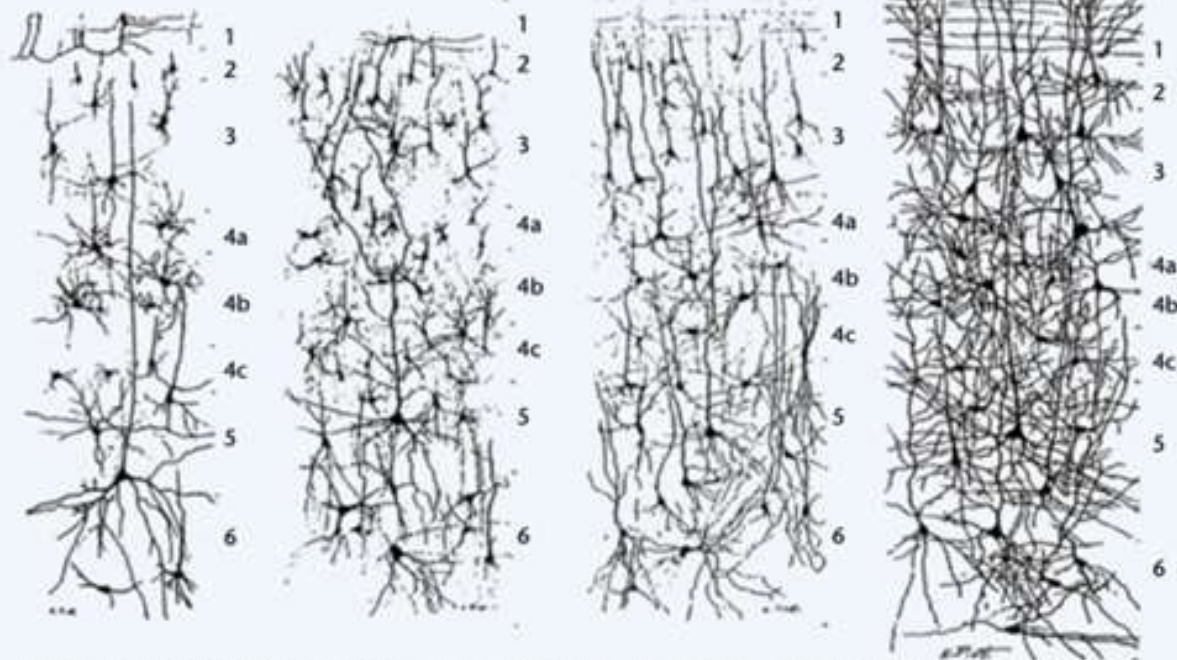
Gráfico que muestra el desarrollo de la densidad de sinapsis en la corteza cerebral primaria del ser humano (los datos provienen de Huttenlocher, 1990)

Recién nacido

1 mes de edad

3 meses de edad

6 meses de edad



Preparaciones teñidas mediante la técnica de Golgi (extraído de Conel, 1939-67)



CONCEPCIÓN A NACIMIENTO

0 – 40 semanas



PRIMERA INFANCIA

0 – 2 años



NIÑEZ TEMPRANA

3 – 6 años



NIÑEZ MEDIA

7 – 11 años



ADOLESCENCIA

12 – 18 años



DESARROLLO FÍSICO

- Formación de órganos y sistemas.
- Crecimiento rápido y desarrollo del cerebro.

- Crecimiento rápido.
- Desarrollo motor: control de cabeza, sentarse, gatear, caminar.
- Aparición de los primeros dientes.

- Crecimiento estable.
- Mejora de la coordinación y equilibrio.
- Mayor independencia motora.

- Crecimiento constante.
- Mayor fuerza, resistencia y coordinación.
- Cambios corporales graduales.

- Estirón de crecimiento.
- Cambios hormonales y sexuales.
- Desarrollo de características sexuales secundarias.

DESARROLLO COGNITIVO

- Desarrollo del sistema nervioso.
- Primeros reflejos y respuestas sensoriales.

- Aprendizaje sensorio-motor.
- Comprensión de la permanencia del objeto.
- Inicio de la resolución de problemas simples.

- Pensamiento simbólico.
- Juego imaginativo.
- Inicio del razonamiento lógico concreto.
- Curiosidad y preguntas constantes.

- Razonamiento lógico concreto más avanzado.
- Mejora de la atención y la memoria.
- Comprensión de reglas y normas.

- Pensamiento formal y abstracto.
- Capacidad de planificar, hipotetizar y reflexionar sobre uno mismo.
- Toma de decisiones más complejas.

LENGUAJE

- El bebé reconoce sonidos y la voz de la madre en el útero.

- Balbuceo.
- Primeras palabras (alrededor del año).
- Aumento rápido del vocabulario.

- Frases simples y luego complejas.
- Uso del lenguaje para comunicarse y pensar.
- Expansión del vocabulario.

- Lenguaje más estructurado.
- Comprensión lectora y escritura.
- Uso del lenguaje para aprender y expresarse.

- Pensamiento verbal más sofisticado.
- Interés por debatir, argumentar y expresar ideas propias.

DESARROLLO SOCIOEMOCIONAL

- Inicio del vínculo emocional con la madre.

- Apego a cuidadores principales.
- Ansiedad ante extraños.
- Expresión básica de emociones.

- Mayor autonomía e iniciativa.
- Empatía creciente.
- Inicio de amistades y juego compartido.
- Regulación emocional en desarrollo.

- Pertenencia a grupos de iguales.
- Sentido de competencia.
- Mayor comprensión de las emociones propias y ajenas.

- Búsqueda de identidad.
- Mayor influencia del grupo de iguales.
- Cambios de humor.
- Desarrollo de valores y creencias propias.

HITOS CLAVE

- Latido del corazón (sem. 6-7).
- Movimientos fetales (sem. 18-20).
- Nacimiento.



- Sonríe socialmente (2-3 meses).
- Gatea (6-9 meses).
- Camina (12-18 meses).
- Dice sus primeras palabras (12 meses aprox.).



- Control de esfínteres (2-4 años).
- Dibuja figuras reconocibles (4-5 años).
- Hace amigos cercanos.



- Lectura y escritura funcional.
- Mayor independencia en tareas diarias.
- Participa en actividades académicas y extracurriculares.



- Desarrollo de identidad.
- Inicio de relaciones más íntimas.
- Proyección de futuro y definición de metas.



ETAPA	COMPRENSIÓN	EXPRESIÓN	COMUNICACIÓN	EJEMPLOS
PRENATAL (0 – nacimiento) 	• Percibe sonidos y voces del entorno. • Reconoce el ritmo y la entonación del habla.	• Responde a sonidos con movimientos. • Lloro con diferentes entonaciones.	• Se comunica a través de movimientos y sonidos reflejos.	El bebé se calma al escuchar la voz de su madre.
0 – 6 MESES 	• Se sobresalta ante sonidos fuertes. • Atiende a la voz humana. • Empieza a reconocer su nombre.	• Emite sonidos guturales (coos). • Balbuceo no reduplicado (ej. "ba", "gu").	• Sonríe y vocaliza para interactuar. • Usa el contacto visual y los gestos.	Vocaliza "aaa", "ooo". Se calma cuando le hablan.
6 – 12 MESES 	• Comprende palabras clave (ej. "no", "adiós"). • Entiende gestos y órdenes sencillas.	• Balbuceo canónico (repite sílabas: "ba-ba", "da-da"). • Usa sonidos para llamar la atención.	• Señala para pedir o mostrar. • Responde a su nombre.	Dice "ba-ba", "ma-ma". Señala lo que quiere.
12 – 18 MESES 	• Entiende muchas palabras y frases sencillas. • Identifica partes del cuerpo y objetos.	• Dice sus primeras palabras (8-20 aprox.). • Combina sonidos y gestos intencionales.	• Usa palabras y gestos para pedir, rechazar o compartir. • Imita sonidos y palabras.	Dice "agua", "papá". Entrega un juguete para pedir ayuda.
18 – 24 MESES 	• Entiende instrucciones de 2 pasos. • Conoce el significado de cientos de palabras.	• Vocabulario de 50 a 200 palabras. • Empieza a combinar 2 palabras ("más leche").	• Señala, muestra y nombra para compartir interés. • Usa el lenguaje para resolver necesidades.	Dice "quiero comer". Trae un libro para que se lo lean.
2 – 3 AÑOS 	• Entiende preguntas sencillas (¿dónde está?). • Sigue instrucciones más complejas.	• Vocabulario de 200 a 1.000 palabras. • Usa frases de 2-4 palabras.	• Hace preguntas. • Participa en conversaciones cortas.	Dice "¿qué es eso?". Cuenta lo que hizo en el día.
3 – 5 AÑOS 	• Entiende conceptos básicos (ayer, mañana, grande, pequeño). • Comprende historias sencillas.	• Vocabulario de 1.000 a 2.500 palabras. • Usa oraciones completas y más complejas.	• Narra experiencias. • Usa el lenguaje para planificar y jugar.	Cuenta un cuento con inicio, nudo y desenlace.
6 – 11 AÑOS 	• Comprende textos más largos y abstractos. • Entiende chistes, metáforas y reglas.	• Vocabulario amplio y preciso. • Expone ideas con coherencia.	• Participa en debates y conversaciones grupales. • Adapta el lenguaje a diferentes contextos.	Explica un tema en clase. Entiende ironías y dobles sentidos.
ADOLESCENCIA (12 – 18 años) 	• Comprende conceptos abstractos y complejos. • Analiza y cuestiona mensajes.	• Expresa opiniones propias con argumentos. • Usa lenguaje formal y especializado.	• Participa en discusiones complejas. • Desarrolla identidad a través del lenguaje.	Debate ideas. Escribe textos argumentativos.

Psicología del desarrollo. Etapas del desarrollo infantil

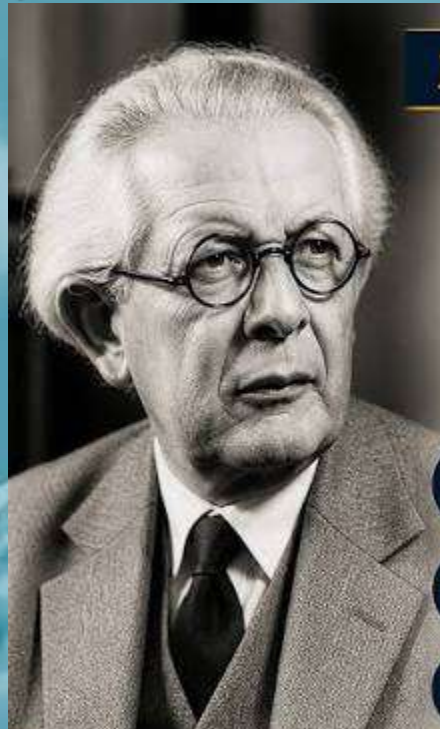


FIGURA IMPORTANTE

JEAN PIAGET

1896 – 1980

PSICÓLOGO SUIZO

- Desarrolló la teoría del **desarrollo cognitivo**.
- Explicó cómo evoluciona el **pensamiento**.
- Influyó en la **educación moderna**.



koideas.com/blog

4 etapas del desarrollo cognitivo de Jean Piaget

Etapá 1: **Sensomotriz**

0 - 2 años de edad

El aprendizaje a través de la imitación.

Se desarrolla habilidades como:

- * Actividad refleja: Respuestas a estímulos de manera involuntaria y automática.
- * Repetición de movimientos.
- * Solución de problemas a través del ensayo y error.
- * Acciones dirigidas al logro de una meta.
- * Primeros intentos de comunicación oral.

Etapá 2: **Preoperacional**

2 - 7 años de edad

Está marcada por el "pensamiento egocéntrico"

Se desarrolla habilidades como:

- * Uso de símbolos.
- * Uso del lenguaje y la imaginación.
- * Pensamiento egocéntrico.
- * Pensamiento lógico desarrollado.

Etapá 3: **Acciones concretas**

7 - 11 años de edad

Está marcada por lo que se puede oír, tocar y experimentar personal e individualmente.

Se desarrolla habilidades como:

- * Uso del pensamiento lógico para comprender la realidad.
- * Diferencia entre lo real y lo ficticio.
- * Capacidad para clasificar objetos y establecer jerarquías.

Etapá 4: **Operaciones formales**

11 - 15 años de edad

Está marcada por el interés en las relaciones humanas y la exploración de la identidad personal.

Se desarrolla habilidades como:

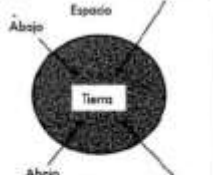
- * Definición de identidad.
- * Uso de pensamiento hipotético-deductivo.
- * Interés en generar nuevos vínculos sociales.
- * Continúa el pensamiento egocéntrico.

Psicología del desarrollo. Etapas del desarrollo infantil

	Número	Cantidad continua	Longitud	Masa	Peso
Igualdad inicial					
Transformación					
Estado final					
Pregunta de conservación	¿Tienen los dos filas el mismo número de bolas, o una fila tiene más bolas que la otra?	¿Tienen los dos vasos la misma cantidad de agua, o un vaso tiene más agua que el otro?	¿Son los dos palos largos, o uno es más largo que el otro?	¿Tienen los dos la misma masa?	¿Pesan igual los dos?
Petición de explicación	¿Por qué piensas eso?	¿Por qué piensas eso?	¿Por qué piensas eso?		



Los tres elementos fundamentales que definen la concepción más primitiva de la Tierra.



Los tres elementos fundamentales que definen la concepción más científica de la Tierra.

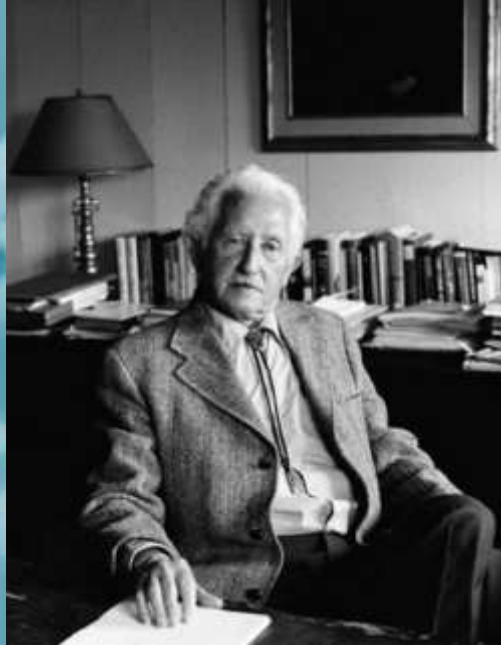
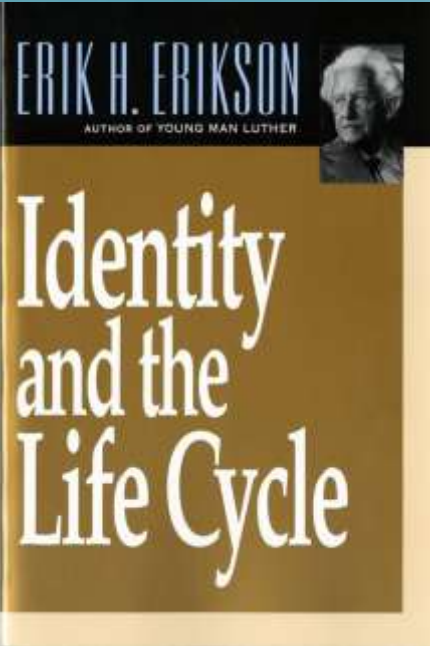
Esfera	
Esfera achatada	
Esfera hueca	
Tierra dual	
Disco plano	
Rectangular	

Tarea de la falsa creencia

Esta es Sally.	Esta es Ana.
	
Sally tiene una cesta.	Ana tiene una caja.
	
Sally tiene una canica. Guarda la canica en su cesta.	
	
Sally se va a dar un paseo.	
	
Ana coge la canica de la cesta y la mete en su caja.	
Ahora vuelve Sally.	Quiere jugar con su canica.
	
¿Dónde va a buscar Sally su canica?	



Psicología del desarrollo. Etapas de la vida



¡¡¡Culpable de la crisis de los 40!!!



Confianza vs. Desconfianza (infancia)

Autonomía vs. Vergüenza y Duda (años toddler)

Iniciativa vs. Culpa (años preescolares)

Industria vs. Inferioridad (años de primaria)

Confusión de identidad vs. Rol (adolescencia)

Intimidad vs. Aislamiento (edad adulta)

Generatividad vs. Estancamiento

Integridad vs. Desesperación



Estadios del desarrollo según Erikson

Etapa	Edad	Descripción	Cualidad Desarrollada
Confianza frente a desconfianza básica	0-1 año	Si hay consistencia en los cuidados que el bebé recibe, adquirirá la expectativa de que aunque las cosas puedan ir mal durante un tiempo, luego mejorarán	Confianza
Autonomía frente a Vergüenza y duda	2-3 años	El niño realiza elecciones: retención de heces, comer solo, oposición a los padres, vestirse solo. Debe, sin embargo, compatibilizar su deseo de autonomía con las normas sociales que los padres representan.	Voluntad
Iniciativa frente a Culpa	3-6 años	El niño toma la iniciativa para intentar conseguir objetivos personales. Pero no siempre lo conseguirá porque chocará con los deseos o normas de otros. Deberá aprender a procurar metas realizables.	Propósito
Destreza frente a Inferioridad.	6/7-12años	El niño debe aprender a manejar herramientas culturales mientras se compara con el grupo de iguales, con los que debe aprender a trabajar y jugar.	Competencia
Identidad frente a Confusión de Roles.	adolescencia	El adolescente se enfrenta a cambios físicos y nuevas demandas sociales que le harán dudar de su identidad, de saber quién es él. Deberá comprometerse a nivel ideológico, profesional y personal.	Fidelidad, lealtad
Intimidad frente a Aislamiento.	adulto joven	La persona debe arriesgar su identidad para lograr el vínculo de intimidad con otra persona, la fusión de identidades pero manteniendo la propia identidad .	Capacidad de amar
Generatividad frente a Estancamiento.	adulto medio	Más allá de la identidad y la intimidad, la persona debe comprometerse con los otros, con su trabajo, con los hijos, consiguiendo productividad y satisfacción elevadas.	Productividad
Integridad del "Yo" frente a desesperación.	adulto viejo	La persona debe estar de acuerdo con las decisiones vitales adoptadas, considerando la propia vida como un todo significativo.	Sabiduría



Psicología del desarrollo. Desarrollo moral



STAGES OF MORAL DEVELOPMENT



Desarrollo moral de Kohlberg



Preconvencional

1. Evitar el castigo y busca que se satisfagan sus necesidades
2. Se orienta hacia el interés propio



Convencional

3. Orientación hacia el consenso, para ser aceptado por los demás
4. Lo bueno y lo malo surge de una serie de normas que se perciben de forma individual

Postconvencional

5. El sistema de leyes es uno de los sistemas posibles que podríamos utilizar
6. Creación de principios morales universales diferentes a las leyes establecidas





Psicología del desarrollo. Desarrollo moral

El dilema de Heinz

En Europa, una mujer está gravemente enferma de cáncer. Existe un medicamento que podría salvarla, pero el farmacéutico que lo ha desarrollado cobra diez veces más de lo que le ha costado producirlo. Heinz, el marido de la mujer, intenta reunir el dinero, pero solo consigue la mitad. Le pide al farmacéutico que le venda el medicamento más barato o que le permita pagarlo más adelante, pero este se niega.

Desesperado, Heinz entra en la farmacia y roba el medicamento para salvar a su esposa.

A continuación, se pregunta a la persona:

- ¿Ha hecho bien Heinz en robar el medicamento?
- ¿Por qué?
- ¿Sería diferente si la persona enferma fuera un desconocido?
- ¿Y si fuera un animal?
- ¿Qué es más importante: obedecer la ley o salvar una vida?

Lo importante no es responder "sí" o "no", sino **explicar el motivo**.





Psicología del desarrollo. Teoría del apego



La historia de un Macaco Rhesus...

https://www.youtube.com/watch?v=Km-yr_nZYWo





Psicología del desarrollo. Teoría del apego





Psicología del desarrollo. Teoría del apego

La **teoría del apego** explica cómo las primeras relaciones afectivas entre el bebé y sus cuidadores influyen en el desarrollo emocional, social y de la personalidad. Sostiene que los seres humanos nacemos con una predisposición biológica a buscar la proximidad de una figura que nos proteja cuando sentimos miedo, dolor o incertidumbre.

Origen de la teoría

- Fue desarrollada por John Bowlby en las décadas de 1950 y 1960.
- Bowlby se inspiró en:
 - La **etología**, especialmente en los estudios de Konrad Lorenz sobre la impronta en aves.
 - El experimento de Harry Harlow con monos rhesus, que mostró que las crías preferían una "madre" de tela suave antes que una de alambre que proporcionaba alimento.
 - La teoría evolutiva: el apego evolucionó porque aumenta la supervivencia de las crías.

Posteriormente, Mary Ainsworth confirmó y amplió la teoría mediante el experimento de la **Situación Extraña**.





ESTILOS DE APEGO



Seguro

Afronta los conflictos.

Expresa sus sentimientos y necesidades.

Disfruta del tiempo en pareja y del tiempo sin ella.

No crea relaciones de dependencia.

No siente preocupación por ser dejada/o.



Evitativo

Evita los conflictos.

A menudo no expresa lo que siente, piensa y necesita

Valora más el tiempo propio que el de pareja.

Tiene dificultades para comprometerse.

La pareja no suele ser su prioridad.



Ansioso

Vive los conflictos con mucha angustia.

Piensa más en las necesidades de la pareja que en las suyas.

Necesita estar todo el tiempo posible en pareja.

Suele crear relaciones de dependencia.

Siente temor excesivo al abandono.



Desorganizado

Vive los conflictos de forma dramática.

Siente que no puede confiar en nadie.

No se acerca porque le van a herir y defraudar.

Relaciones inestables: amor-odio.

Temor al abandono, pero dificultades para intimar.





Psicología del desarrollo. Teoría del apego



La situación extraña

<https://www.youtube.com/watch?v=Mvx4IciSDXs&t=2s>





Psicología del desarrollo. Estilos parentales

La psicóloga Diana Baumrind demostró, en los 60, que la forma de educar de los padres influía de manera importante en el desarrollo emocional, social y académico de los hijos.

Su teoría de los “Estilos de Crianza” se basó en dos dimensiones fundamentales:

- **Afecto o calidez:** grado de cariño, apoyo y comunicación que muestran los padres.
- **Control o exigencia:** grado en que establecen normas, supervisan la conducta y exigen responsabilidad.

De la combinación de ambas dimensiones surgen cuatro estilos educativos.

 PRENATO <i>“El estilo de crianza que un niño recibe forma la base de sus capacidades sociales y emocionales.”</i> DIANA BAUMRIND		Altos niveles de afecto o ALTA RESPUESTA	Bajos niveles de afecto o BAJA RESPUESTA
	Altos niveles de exigencia o ALTA DEMANDA	DEMOCRÁTICO <i>“¿Qué necesitas?”</i>	AUTORITARIO <i>“Aquí mando yo”</i>
	Bajos niveles de exigencia o BAJA DEMANDA	PERMISIVO <i>“Quiero ser tu amigo”</i>	NEGLIGENTE <i>“No me molestes”</i>





Psicología del desarrollo. Estilos parentales



Estilos parentales y su impacto en el niño

<https://www.youtube.com/watch?v=ECCCFPfKZDs>





Psicología del desarrollo. Psicopatologías en niños

La **agresividad** es una característica central de muchos trastornos de la conducta y del comportamiento, y suele indicar dificultades en la regulación emocional, el control de los impulsos o la influencia de factores ambientales.

Trastornos como el **de conducta** y el **trastorno negativista desafiante** implican conductas agresivas, intencionadas o reactivas, y dirigidas hacia otras personas o hacia la propiedad.

En el **trastorno por déficit de atención e hiperactividad (TDAH)**, la agresividad suele ser de carácter **reactivo** y surge como consecuencia de la frustración o de la impulsividad. Comprender el papel de la agresividad en estos trastornos es fundamental para realizar un diagnóstico adecuado y diseñar intervenciones eficaces, ya que afecta al funcionamiento social, las relaciones interpersonales y la evolución a largo plazo si no se aborda de forma temprana.

Trastornos de la conducta y del comportamiento

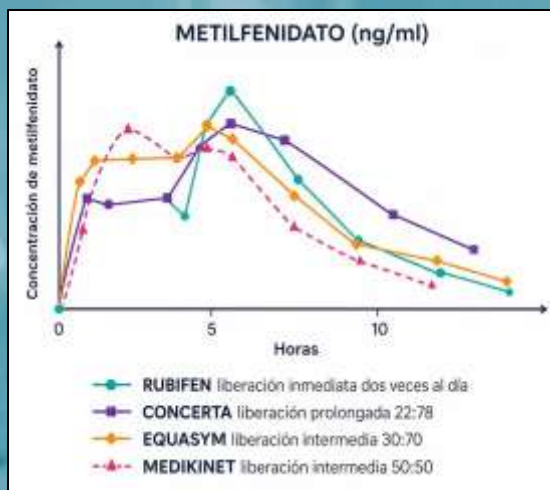
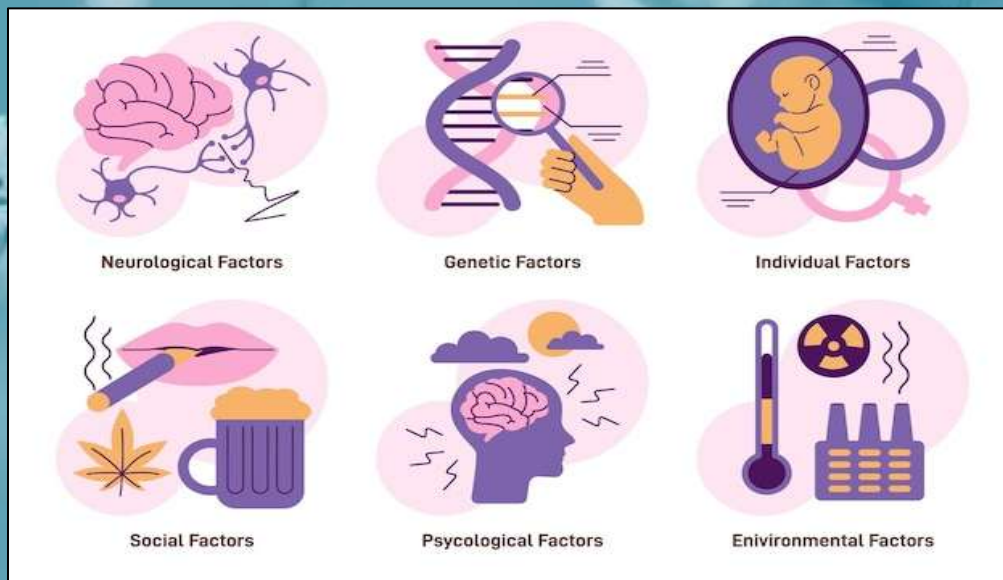
El **DSM-5** identifica cuatro trastornos principales. Ordenados de menor a mayor gravedad, son:

- Trastorno por déficit de atención e hiperactividad (**TDAH**).
- Trastorno explosivo intermitente (**Intermittent Explosive Disorder**).
- Trastorno negativista desafiante (**Oppositional Defiant Disorder, ODD**).
- Trastorno de conducta (**Conduct Disorder, CD**).





Psicología del desarrollo. Psicopatologías en niños. TDAH





Psicología del desarrollo. Psicopatologías en niños



Trastorno oposicionista desafiante

https://www.youtube.com/watch?v=RZzhSWIo_e4

Entrevista a niño con y sin TDAH

<https://www.youtube.com/watch?v=-lO6zqlm88s>





Unidad 11

La Psicología Social



Introducción a la Psicología Social



Solo la Psicología Social puede explicar toda la complejidad de esta escena de la película La lengua de las mariposas

<https://www.youtube.com/watch?v=dc7O5Zc7188>





Introducción a la Psicología Social

Entorno Social

Contexto (trabajo, escuela, hogar)
Situación (reunión, cena, recreo)





Introducción a la Psicología Social

La Psicología Social trata fundamentalmente de **la influencia**. De la influencia que algunas personas ejercen sobre la forma de pensar, sentir y actuar de un individuo, y, a su vez, de como cada individuo puede influenciar en determinados procesos colectivos.

La influencia está detrás de prácticamente todos los fenómenos que se estudian en esta disciplina:

- Persuasión (y comunicación)
- Liderazgo (y poder)
- Negociación (mediación)
- Conformidad social (reactancia)
- Favoritismo endogrupal
- Agresión y altruismo
- Atracción, amistad, amor, sexo...





Resumen de Equilibrio

Dimensión	Área	Meta
Físico	Cuerpo	Vitalidad
Emocional	Sentimientos	Paz Interior
Racional	Mente	Claridad
Social	Conexiones	Pertenencia

El éxito o bienestar integral se alcanza cuando estas cuatro áreas están **alineadas y equilibradas**, en lugar de descuidar una a favor de otra.



Introducción a la Psicología Social

Psicología Social

Psicología

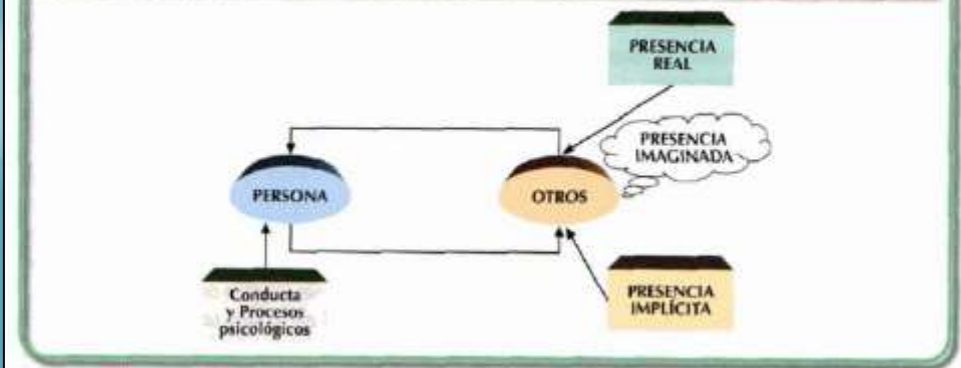
Sociología



La Psicología Social estudia los procesos psicológicos de los individuos (pensamiento, emoción, conducta) en presencia de otros.

Hablaba Allport de “la falacia del sujeto”, y es cierto que la Psicología ha pecado a veces de cierta tendencia a centrarse en lo individual, soslayando a veces la importancia de los demás.

Figura 1.1. Representación gráfica del ciclo de influencia sugerido por la definición de G. W. Allport





Evolución del cerebro para adaptarse socialmente

Existen dos teorías acerca de por qué el cerebro del hombre ha evolucionado tan rápidamente:

- Una de ellas sugiere que para adaptarse a un ambiente cada vez más demandante **(inteligencia ecológica)**.
- La otra sugiere que es consecuencia de manejar relaciones sociales cada vez más complejas y de coordinarse con otros **(inteligencia social)**.

Siguiendo la ley de supervivencia del más apto de Darwin ¿Quién es el individuo que más posibilidades tiene de sobrevivir, el que mejor compite o el que mejor coopera?

Los psicólogos evolucionistas piensan que ambas capacidades son fundamentales. Conductas como el altruismo o el llamado «imperativo de reciprocidad» solo son comprensibles biológicamente si también consiguen, de alguna manera, ayudar al individuo a sobrevivir.





Psicópolis. Ejercicio para la clase de esta semana



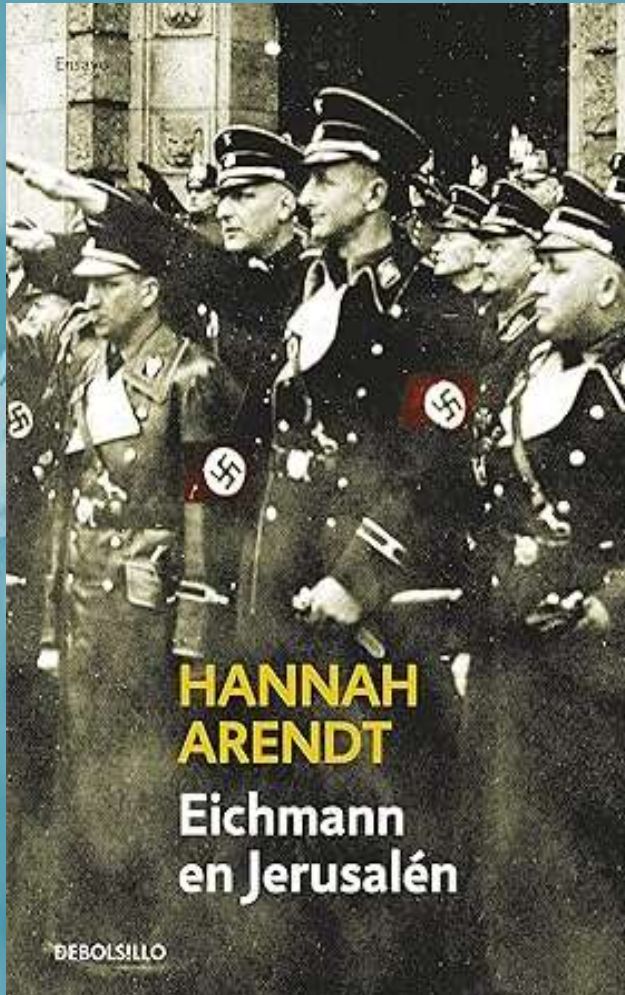
Ver el cortometraje Psicópolis, acerca de los experimentos más importantes en la disciplina de la Psicología Social.

<https://www.youtube.com/watch?v=6t9yHI4scB4&t=16s>



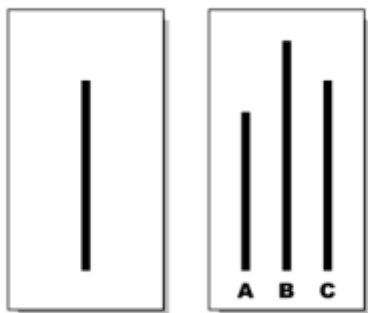


Psicópolis. Ejercicio para la clase de esta semana

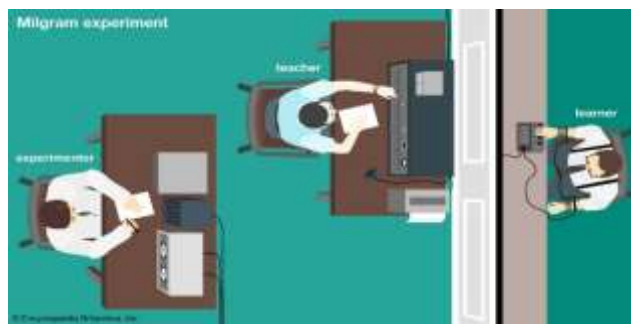


La mirada lúcida y penetrante de Hannah Arendt va describiendo la personalidad del acusado, su obediencia ciega al líder, su seguidismo, para hablar de “la banalidad del mal”, como cualquier pobre hombre puede, si las circunstancias son propicias, cometer actos de barbarie.





Conformidad



Obediencia



Roles Sociales



Expectativas de otros



Entorno



Altruismo

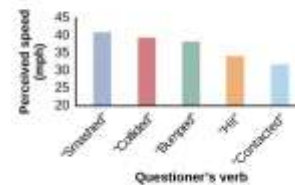


Diagnóstico y falsos pacientes



(a)

Perceived Speed Based on Questioner's Verb (Source: Loftus and Palmer, 1974)



(b)

Falsas memorias



Efecto espectador



Los primeros experimentos en la Psicología Social

La disciplina de la Psicología Social es muy conocida por sus experimentos, algunos de los cuales la han trascendido. Norman Triplett hizo en 1897 el primer experimento en Psicología social.

Investigó sobre la velocidad y el esfuerzo que hacían los deportistas cuando iban solos en bicicleta o acompañados. ¿Cómo pensáis que rendía mejor, solos o en grupo?

Sin embargo, años después, otro investigador, Ringelmann, puso a dos equipos a tirar de una cuerda y se dio cuenta de que el esfuerzo individual cambiaba a mitad que se añadían nuevos sujetos. ¿Qué pensáis, que el esfuerzo aumentaba o disminuía?



Solución: En el experimento de Triplett el esfuerzo aumentaba y en el de Ringelmann disminuía al diluirse la responsabilidad entre los miembros.

1pp 100%, 2pp 93%, 3pp 85% y 8pp 49%





Conceptos Importantes. Conformidad social





Conceptos Importantes. Conformidad social

La **conformidad** se refiere a cómo los individuos cambian sus creencias, actitudes o comportamientos basados en un grupo de presión real o imaginario.

Existen varios factores a través de los cuales la persona sufre un proceso de conformidad social.

Miedo a llevar la contraria

Presiones culturales

Compromiso con respecto al grupo

Unanimidad, tamaño y experiencia del grupo

Susceptibilidad a procesos de influencia





Conceptos Importantes. Conformidad y reactancia

Sin embargo, a veces ocurre lo contrario y las personas deciden alejarse del grupo. Esto puede suceder por reactancia:

La **reactancia** es una reacción emocional en contradicción directa a reglas o regulaciones que amenazan o suprimen ciertas libertades en la conducta. Puede ocurrir cuando alguien es fuertemente presionado para aceptar un determinado punto de vista o actitud. La Reactancia puede causar que una persona adopte o endurezca un punto de vista o actitud contraria a la intencionada y también incrementa la resistencia a la persuasión.





Conceptos Importantes. Identidad social

Según **Henri Tajfel**, psicólogo social conocido por sus estudios sobre identidad social y la teoría de la identidad social, la **identidad individual** y la **identidad social** son dos aspectos distintos pero interrelacionados de cómo una persona se define a sí misma dentro de un contexto social.

- **Identidad individual:** Se refiere a la concepción de uno mismo basada en las características personales, rasgos y experiencias únicas que definen a una persona como individuo. Es decir, la identidad individual está relacionada con la autopercepción del sujeto, su sentido de "yo" único, con base en atributos como la personalidad, habilidades, intereses y biografía personal. Es una forma de autodefinición independiente del grupo social, centrada en lo que hace a cada persona diferente de las demás.
- **Identidad social:** La identidad social, por otro lado, se refiere a cómo una persona se define a sí misma en función de los grupos sociales a los que pertenece, como la familia, el género, la etnia, la religión, la nacionalidad, la clase social, entre otros. Según Tajfel, los individuos no solo se ven como seres autónomos, sino que también se consideran parte de un colectivo, y esa pertenencia a un grupo influye en su sentido de identidad.



TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL

Dinámicas



Nuestra identidad cambia y evoluciona con el tiempo.

Múltiples



Pertenece a varios grupos a la vez.

Situacionales



La identidad se activa según el contexto.

Relacionales



Se define en relación a otros grupos.



Conceptos Importantes. Identidad social. Roles sociales

El **rol social** es el conjunto de conductas, normas y expectativas que la sociedad asigna a una persona según la posición o estatus que ocupa dentro de un grupo. Su función es orientar el comportamiento y facilitar la interacción social.

Características:

- **Está vinculado a un estatus social:** Cada rol corresponde a una posición o estatus dentro de la sociedad (p.ej., el rol de médico, de policía, de juez).
- **Implica expectativas sociales:** La sociedad espera que quienes ocupan un determinado rol actúen de ciertas maneras.
- **Se aprende mediante la socialización:** Las personas adquieren sus roles observando a otros, recibiendo educación y participando en la cultura.
- **Guía el comportamiento:** Los roles ofrecen normas sobre cómo actuar en diferentes situaciones, facilitando la convivencia y la organización social.
- **Una misma persona desempeña múltiples roles.**
- **Tensión de rol:** Sucede cuando un mismo rol implica demandas difíciles de cumplir simultáneamente (p.ej, un docente que debe ser cercano con sus alumnos y, a la vez, evaluarlos con objetividad).
- **Los roles cambian con el tiempo y la cultura:** Las expectativas sobre un mismo rol varían según la época, la sociedad y los cambios culturales.
- **Los roles influyen en la identidad personal.**





Conceptos Importantes. Identidad social. Favoritismo

La **categorización social** entre un “**nosotros**” y un “**ellos**” provoca sesgos perceptivos y evaluaciones diferenciales (percepción endogrupal) o un grupo externo (percepción exogrupal).

- **Tendencia a percibir la heterogeneidad** entre los miembros de los grupos a los que pertenecemos **y la homogeneidad de los grupos ajenos** (“son todos iguales”).
- **Acentuación ilusoria de semejanza** entre las personas que forman parte de una misma categoría (por ejemplo, la creación de semejanzas entre “los diferentes catalanes”)
- **La identificación**: escogemos compararnos con aquellas categorías que nos permitan salir favorecidos de la comparación, y diferenciarnos en términos de identidad social, buscando lo que Tajfel denomina una distintividad social positiva, para aumentar la autoestima.
- **Algunas categorías son más visibles que otras**, sobre todo aquellas que hacen referencia a los grupos minoritarios o sin poder: homosexual, mujer, negro, inmigrante, niño, etc., a diferencia de blanco, hombre, burgués, heterosexual, autóctono, adulto.
- **Favoritismo Endogrupal - Percepción Amenaza Exogrupal**: nuestras acciones positivas son por nuestras cualidades y capacidades y nuestras acciones negativas lo son por circunstancias externas y/o por culpa de otros grupos // las acciones positivas de los otros grupos son excepcionales y las acciones negativas lo son por sus cualidades y características propias.

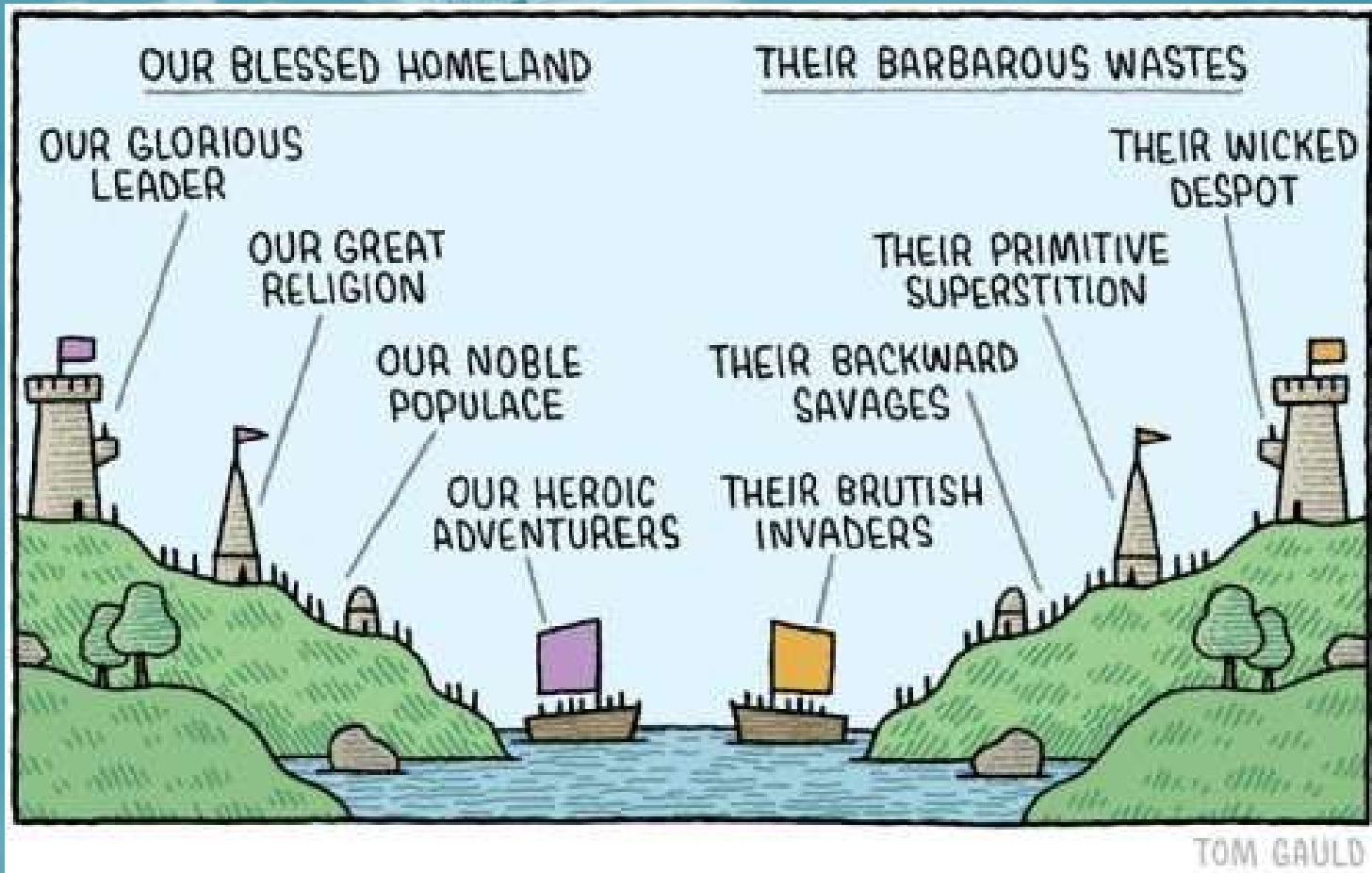




Identidad Social. Favoritismo endogrupal

INGROUP

OUTGROUP

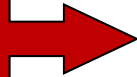




Conceptos Importantes. Grupos de referencia

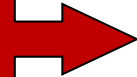
Principales influencias negativas de un grupo sobre el individuo:

Desindividuación



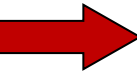
La identidad individual pasa a tener un menor valor, el grupo es lo prioritario.

Incremento del riesgo



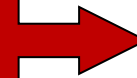
El contacto con el grupo puede facilitar que la persona tome decisiones más arriesgadas

Polarización



Después de una charla grupal los individuos toman posiciones más polarizadas (para aumentar su aceptación)

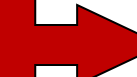
Esfuerzo Diluido



La gente que forma parte de un grupo tiende a diluir su contribución a la tarea



Difusión de la responsabilidad



Cuanta más gente esté involucrada en una decisión, cada individuo será menos responsable de la misma.



Conceptos Importantes. Rendimiento en presencia de otros



Presencia de los demás.

Ha habido un largo debate sobre si la presencia de otras personas facilita o disminuye la productividad. el rendimiento de un grupo o de un equipo. Lo cierto es que el rendimiento individual en un grupo depende de dos factores importantes. El primero es la visibilidad dentro del grupo (pensemos en un futbolista famoso). El segundo aspecto es si esa persona se siente evaluada.

En función de estos dos ejes, el rendimiento de ese individuo puede mejorar o disminuir según que figuran en el cuadro siguiente.

Visibilidad individual en el grupo	Evaluación de los demás	Autoeficacia	Efectos en el rendimiento
Alto	Alta	Alta	Aumenta el rendimiento - facilitación social
		Baja	Disminuye el rendimiento- loafing social
Bajo	Bajo	Alta	Disminuye el rendimiento - inhibición social
		Baja	Aumenta el rendimiento - facilitación social





Conceptos Importantes. Cultura

En la psicología social, **la cultura** se entiende como el conjunto de valores, normas, creencias, costumbres, prácticas y símbolos compartidos por un grupo de personas que influyen en sus comportamientos, pensamientos y emociones.

La cultura actúa como un marco de referencia dentro del cual los individuos interpretan el mundo, establecen relaciones sociales y toman decisiones.

Para muchos psicólogos sociales y evolutivos la cultura es la gran ventaja evolutiva del hombre sobre otras especies, ya que construye conocimiento a través de generaciones.

Cultura y Psicología Social

Definición de cultura:

Suposiciones implícitas, procedimientos normales de operación, formas de hacer las cosas que han sido internalizadas al grado que nadie las pone en tela de juicio

- H. Triandis

Incluye:

- Socialización: transmisión de conocimiento, valores, normas, creencias, etc.
- Normas y roles sociales
- Diversidad Cultural (dimensiones)
- Facilita e influye en la identidad individual





Conceptos Importantes. Cultura



¿Qué es la Cultura para la Psicología?





Conceptos Importantes. Cultura

DIMENSIONES CULTURALES (Hofstede, 1980):

- **Individualismo-colectivismo:** significado que el grupo tiene para el individuo, para su forma de verse a sí mismo, de comportarse y de entender el mundo.
- **Distancia jerárquica:** grado en que las personas con menos poder dentro de la sociedad esperan y aceptan que el poder se distribuya de forma desigual.
- **Masculinidad-feminidad:** masculinas aquellas en las que los roles de género están claramente diferenciados; las culturas femeninas son aquellas en las que los roles de género se solapan.
- **Evitación de la incertidumbre:** grado en que la gente en una cultura o sociedad se siente amenazada por las situaciones ambiguas o por el miedo a lo desconocido, e intentan evitarlo mediante códigos, creencias escritas, normas y reglas formales que regulen la conducta en cada momento.
- **Orientación temporal:** la forma de plantearse la vida en relación con el tiempo. Según se tenga una orientación a corto o largo plazo.



Conceptos Importantes. Cultura

Figura 2.1. Representación mundial de las puntuaciones de Hofstede para la dimensión de individualismo-colectivismo



1-20

21-40

41-60

61-80

81-100

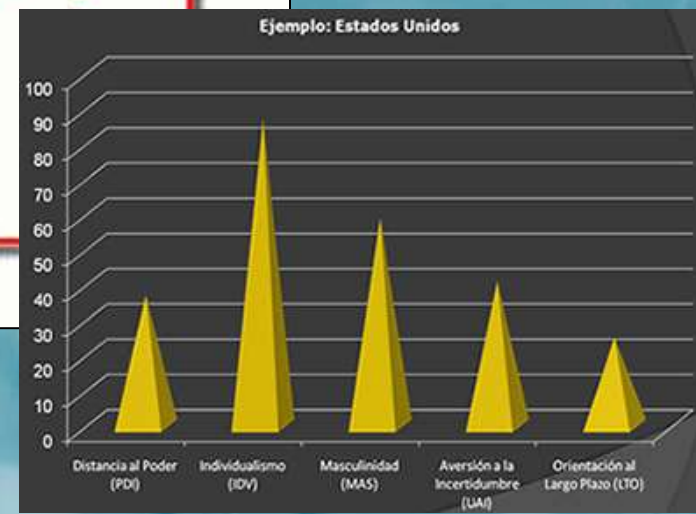
01-120

Colectivistas

Países intermedios

Individualistas

Nota: Los países en gris no participaron en el estudio.





Conceptos Importantes. Relaciones interpersonales

La **Teoría de Intercambio Social** es una perspectiva del campo de la psicología social y la sociología que explica el cambio social y la estabilidad como un proceso de intercambios negociados entre personas.

La teoría de intercambio social propugna que todas las relaciones humanas se forman por el uso de un análisis de coste-beneficio y la comparación con alternativas. Por ejemplo, cuando una persona percibe los costes de una relación por encima de los beneficios obtenidos, la persona, según esta teoría, abandonará la relación. Esta teoría tiene sus raíces en economía, psicología y sociología.





Conceptos Importantes. Relaciones interpersonales

Foa y Foa (1975) definieron seis tipos de recursos que pueden intercambiarse en una relación interpersonal:

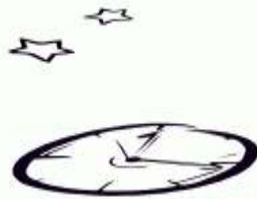
- Bienes: cualquier producto u objeto.
- Información: consejos, opiniones o instrucciones.
- Amor: cariño, calidez o confort.
- Dinero: cualquier moneda o ficha que tenga algún valor.
- Servicios: actividades del cuerpo u otras actividades relacionadas.
- Estatus: un juicio evaluativo que transmite prestigio alto o bajo.



Conceptos Importantes. Relaciones interpersonales

Para saber si una relación (de cualquier tipo, amistad, amorosa) se seguirá manteniendo en el tiempo, la persona hace un análisis, muchas veces inconsciente, sobre:

- La relación coste-beneficio de una relación dada.
- La inversión que ya se hizo en esa persona.
- Las alternativas y posibilidades de cambio que se tiene.



Tiempo



Dinero



Esfuerzo

CREATED USING
POWTOON





Conceptos Importantes. Tª del amor de Sternberg

- **Intimidad:** La intimidad hace referencia al sentimiento de cercanía, a la conexión entre las dos personas que forman parte de la historia de amor, a la confianza entre ellos, a la amistad y al afecto.
- **Pasión:** Este componente es la excitación o la energía de la relación. Los sentimientos de la atracción física y el impulso o la necesidad de estar con la otra persona y de tener relaciones íntimas.
- **Compromiso:** Hace referencia a la decisión de seguir en la relación a pesar de los altibajos que puedan surgir. Incluye aspectos como los momentos vividos, la historia de la relación, etc.





Conceptos Importantes. Persuasión.

Ya hemos visto cómo la influencia social influye en una persona (conformidad).

Esta influencia puede ser *informativa*, en base a los argumentos aportados por el grupo, o *normativa*, basada en las posiciones mayoritarias normativas de sus miembros y en la necesidad de ser aceptado y no rechazado.

Aparte de este tipo de influencia, los manuales de Psicología Social (Baron y Byrne, 1998) suelen incluir otras técnicas para conseguir condescendencia. **Están basadas en principios básicos estudiados por la psicología social** (Cialdini, 1985) y las utilizamos cotidianamente aunque en muchos casos no seamos conscientes de ellas (Joule, 2008).

Por otro lado, su eficacia dependerá de las características específicas de la propia interacción, de nuestros interlocutores y de la situación concreta en la que se utilicen.





Unidad 12

La Psicología clínica: trauma,
trastorno y enfermedades
mentales



00:00 / 00:36



El Hormiguero 🌟

@EL_Hormiguero · 13h

Follow



Marian Rojas Estapé revela las dos únicas cosas que llenan el corazón del ser humano #MarianRojasEH

💬 56

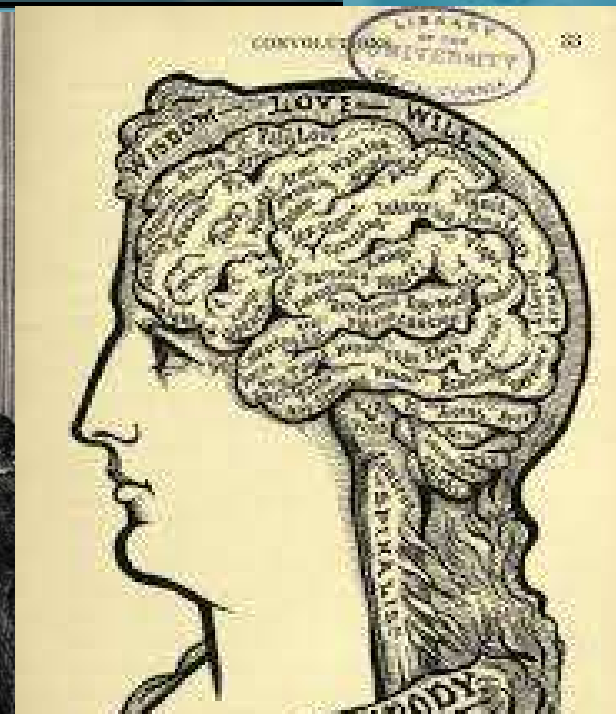
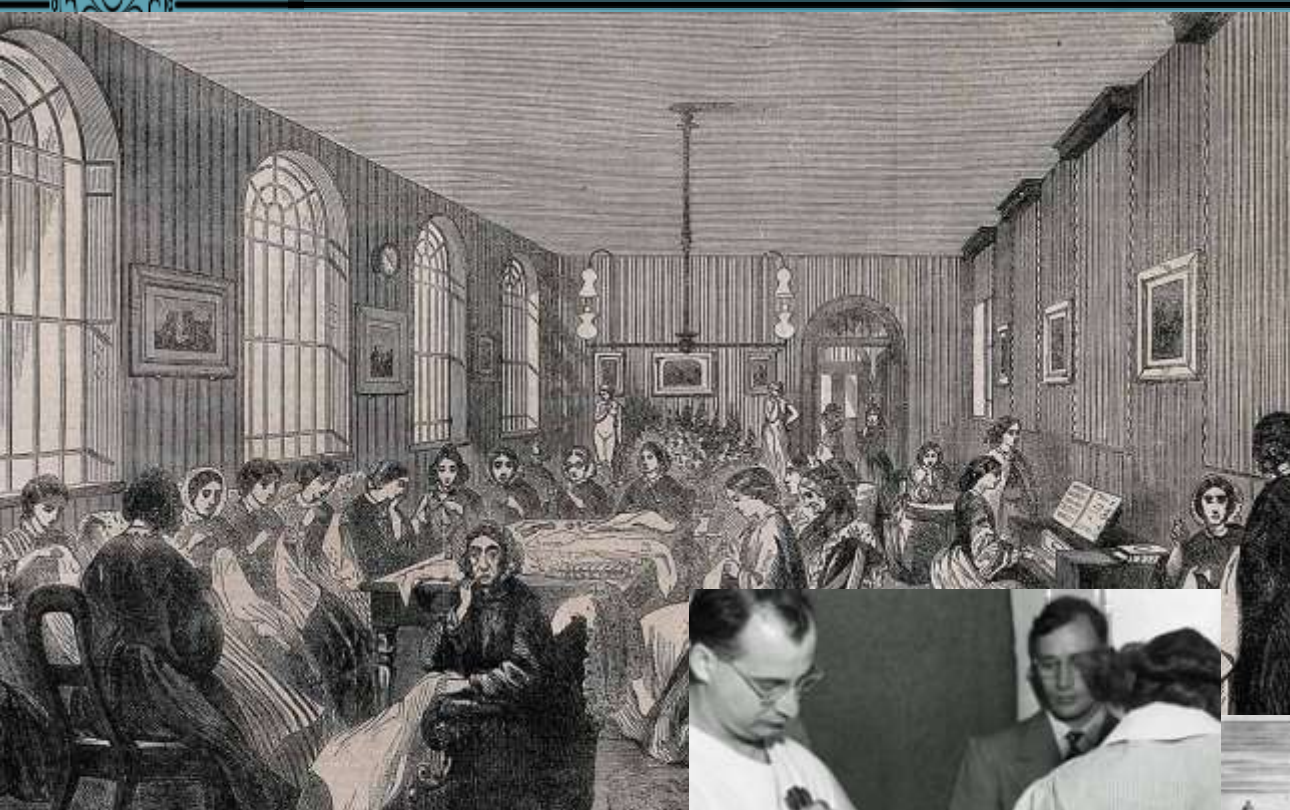
↻ 357

❤️ 1,3K

📺 117K



Históricamente, el concepto de enfermedad mental ha encajado mal con la medicina.



La “enfermedad nerviosa” o “neurastenia”



Jean-Marie Charcot y la Salpetriere

La calificación de “enfermedad nerviosa” era tan genérica que era lo mismo que no decir nada.

1. Siglo XIX - Origen del Modelo Biomédico:

Louis Pasteur y **Robert Koch** desarrollan las teorías germinales de la enfermedad, demostrando que los microorganismos causan enfermedades infecciosas. Esto llevó a una comprensión médica centrada en lo biológico y lo anatómico.

2. Principios del siglo XX - Avances en el estudio de la patología:

El énfasis en la **etiología biológica** de las enfermedades se profundiza, especialmente con el auge de las **técnicas de diagnóstico** como la radiología, y la teoría de la **genética** que considera que las enfermedades son producto de anomalías biológicas heredadas.

3. Década de 1930 - Medicina basada en la anatomía patológica y la fisiología:

Se consolidan teorías médicas que tratan al cuerpo humano como una máquina, donde las enfermedades son alteraciones orgánicas que deben ser tratadas mediante intervenciones físicas (cirugía, medicamentos, etc.).

4. Mediados del siglo XX - Modelo predominante:

El modelo biomédico se establece como el enfoque predominante en el tratamiento de enfermedades. En el campo de la salud mental, esto implica tratar trastornos mentales como si fueran únicamente consecuencia de disfunciones cerebrales o desequilibrios bioquímicos.

Modelo Biopsicosocial

El **modelo biopsicosocial** fue propuesto por **George Engel** en 1977 como una alternativa al modelo biomédico, argumentando que las enfermedades no son solo el resultado de factores biológicos.

George Engel publica su influyente artículo "The Need for a New Medical Model: A Challenge for Biomedicine" en 1977, en el que propone que la salud y la enfermedad deben entenderse desde una **perspectiva multidimensional**, que integre factores biológicos, psicológicos y sociales. Engel sostiene que la medicina debe considerar también los **factores psicológicos** (emocionales, cognitivos, conductuales) y **sociales** (como el entorno, las relaciones familiares, la cultura y los factores socioeconómicos) que afectan la salud.

1980s - Integración en la psicología de la salud:

El modelo biopsicosocial gana popularidad en el campo de la **psicología de la salud**, donde se empieza a considerar que las enfermedades no son solo físicas, sino que también se ven influenciadas por la salud mental y el entorno social. Esto lleva a un enfoque más holístico del bienestar y la enfermedad.

1990s - Expansión a la medicina general:

A lo largo de las décadas siguientes, el modelo biopsicosocial se empieza a aplicar más ampliamente en la medicina general, en particular en el tratamiento de enfermedades crónicas y complejas como el cáncer, las enfermedades cardiovasculares y los trastornos de salud mental.

Siglo XXI - Enfoque multidisciplinario:

- El modelo biopsicosocial sigue siendo el enfoque dominante en muchos campos de la medicina, promoviendo un enfoque **multidisciplinario** que considera la interacción entre la biología, la psicología y los factores sociales en el tratamiento de enfermedades.
- En la psicología, este modelo influye en el tratamiento de trastornos mentales, enfatizando la importancia de intervenciones que aborden tanto los aspectos **biológicos (medicación)**, como los **psicológicos (psicoterapia)** y los **sociales (apoyo social, cambios en el entorno)**.

DIFERENCIAS ENTRE EL MODELO BIOMÉDICO Y EL MODELO BIOPSICOSOCIAL

MODELO BIOMÉDICO

CARACTERÍSTICAS

ENFOQUE

- ▶ Solo aspectos biológicos



CAUSA DE LA ENFERMEDAD

- ▶ Todo trastorno tiene origen orgánico



TRATAMIENTO

- ▶ Énfasis en medicación y procedimientos



MÉDICO CENTRAL

- ▶ El médico es la figura central



MODELO BIOPSICOSOCIAL

ENFOQUE

- ▶ Factores biológicos, psicológicos y sociales



- ▶ Enfermedad multifactorial

- ▶ Enfermedad multifactorial



- ▶ Integra medicación, terapia y cambios en el estilo de vida



- ▶ Modelo integrado, más allá del médico



REDUCCIONISTA Y LINEAL

— VS —

HOLÍSTICO Y MULTIDIMENSIONAL

LA DEPRESIÓN SEGÚN DOS MODELOS

MODELO BIOMÉDICO



- Desequilibrio de neurotransmisores
- Alteraciones cerebrales
- Predisposición genética

ENFOQUE:

- Tratamiento farmacológico



SOLUCIÓN:

- Medicamentos



MODELO BIOPSICOSOCIAL



BIO - Factores biológicos

PSICO - Pensamientos negativos
Estrés emocional

SOCIAL - Problemas familiares
Entorno social

VS.

INTERVENCIÓN:

- Terapia Psicológica
- Apoyo Social
- Estilo de vida saludable





Modelo médico vs. modelo biopsicosocial



El modelo médico vs. el modelo biopsicosocial

<https://www.youtube.com/watch?v=Jl44rGZw6LQ&t=71s>



DIFERENCIAS ENTRE ENFERMEDAD Y TRASTORNO

SALUD MENTAL

ENFERMEDAD

1 CAUSA BIOLÓGICA CLARA



2 LESIÓN o ALTERACIÓN
ORGÁNICA



3 BIOMARCADORES
OBJETIVOS



4 MECANISMO PRECISO



5 DIAGNÓSTICO MÉDICO



TRASTORNO



ORIGEN INCIERTO
o MULTIFACTORIAL



2 ALTERACIÓN FUNCIONAL



SÍNTOMAS CONDUCTUALES
Y EMOCIONALES



4 SIN PRUEBAS BIOLÓGICAS



5 EVALUACIÓN CLÍNICA

LESIÓN ORGÁNICA

— VS —

ALTERACIÓN DEL
FUNCIONAMIENTO



“Las enfermedades mentales no existen”. Video viral.



<https://www.youtube.com/watch?v=EJYPnoes0Kc>



DIFERENCIAS ENTRE EL ENFERMEDAD, TRASTORNO, SÍNDROME Y SÍNTOMA

Conceptos utilizados en medicina y salud mental

CARACTERÍSTICAS	ENFERMEDAD	TRASTORNO	SÍNDROME	SÍNTOMA
DEFINICIÓN	 ▶ Solo aspectos biológicos	 ▶ Desajuste mental o psicológico	 ▶ Conjunto de signos y síntomas	 Manifestación específica de un trastorno o enfermedad
CAUSA DE LA ENFERMEDAD	▶ Todo trastorno tiene origen	▶ No siempre clara	▶ Enfermedad multifactorial	SÍNTOMA
¿ES DIAGNÓSTICO FINAL?	Si 	 Puede ser final o signo de otro trastorno	No, 	
¿Puede tener tratamiento?	 ▶ Si		▶ No, agrupa diferentes trastornos	No, es un indicador clínico
MÉDICO CENTRAL	▶ Si 	▶ Si	▶ Solo en algunos casos	Depende del diagnóstico

Conceptos utilizados en medicina y salud mental



Enfermedad, trastorno, síndrome, síntoma y signo

A diferencia del concepto de **enfermedad**, que comúnmente se refiere a situaciones temporalmente acotadas sobre problemas de la salud, los **trastornos** apuntan a condiciones prolongadas presentes en la larga duración, por lo que se vuelven parte integral de la identidad de los sujetos a través de su historia de vida.

Un **síndrome** es un conjunto de síntomas que han sido estudiados previamente y que, por tanto, han sido identificados en un cuadro clínico vinculado con uno o varios problemas de salud. Dichos síntomas pueden manifestarse a la vez y con mucha frecuencia. Aunque también, pueden variar con el tiempo, llegando incluso a provocar la desaparición del síndrome.

En el ámbito de la salud, un **síntoma** podríamos catalogarlo como una señal de alarma que responde a un estado anómalo. Es decir, el resultado de un fenómeno que está sucediendo en el cuerpo.

IMPORTANTE:

!!!En Psicología se suelen observar síntomas y a partir de ahí se diagnostica!!!





Criterios diagnósticos utilizados en Psicopatología

Criterios
estadísticos

(media y
desviación)

Criterios
sociales

(¿qué es lo
aceptable y
aceptado?)

Criterios
Subjetivos

(¿cómo me
siento?)

Criterios
biológicos

(llevan al
reduccionism
o biológico)

Dependiendo del trastorno se aplica uno, varios o todos.
Los cuatro son necesarios, pero ninguno es suficiente





¿Qué es un trastorno?

Un **trastorno** es una afección que involucra al estado de ánimo, al pensamiento y al comportamiento de una persona. Pueden causar sufrimiento significativo y dificultar la vida diaria, interfiriendo con las actividades laborales, sociales o familiares. Los trastornos no son simplemente "debilidades" o "falta de fuerza de voluntad", sino que tienen causas complejas, que incluyen factores genéticos, biológicos, psicológicos y ambientales.

En términos más técnicos, se definen **trastornos** que afectan las **funciones cognitivas** (como la memoria y la toma de decisiones), **emocionales** (como los sentimientos de ansiedad o tristeza) y **conductuales** (como los hábitos destructivos o impulsivos).

Su definición y diagnóstico se basa en criterios establecidos en manuales de referencia, como el **DSM-5** (Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales), que proporciona una lista de síntomas y patrones de comportamiento específicos para cada trastorno.





La antipsiquiatría. El experimento de Rosenhan

Psychological Disorders: Crash Course Psychology #28

Ver más tarde Compartir Información

undercover
PSEUDOPATIENTS
eight totally mentally sound associates

MÁS VÍDEOS

Psychological Disorders: Crash Course Psychology #28

Ver más tarde Compartir Información

Diagnosis:
paranoid schizophrenia
in remission

MÁS VÍDEOS

Psychological Disorders: Crash Course Psychology #28

Ver más tarde Compartir Información

193 NEW PATIENTS

MÁS VÍDEOS

Psychological Disorders: Crash Course Psychology #28

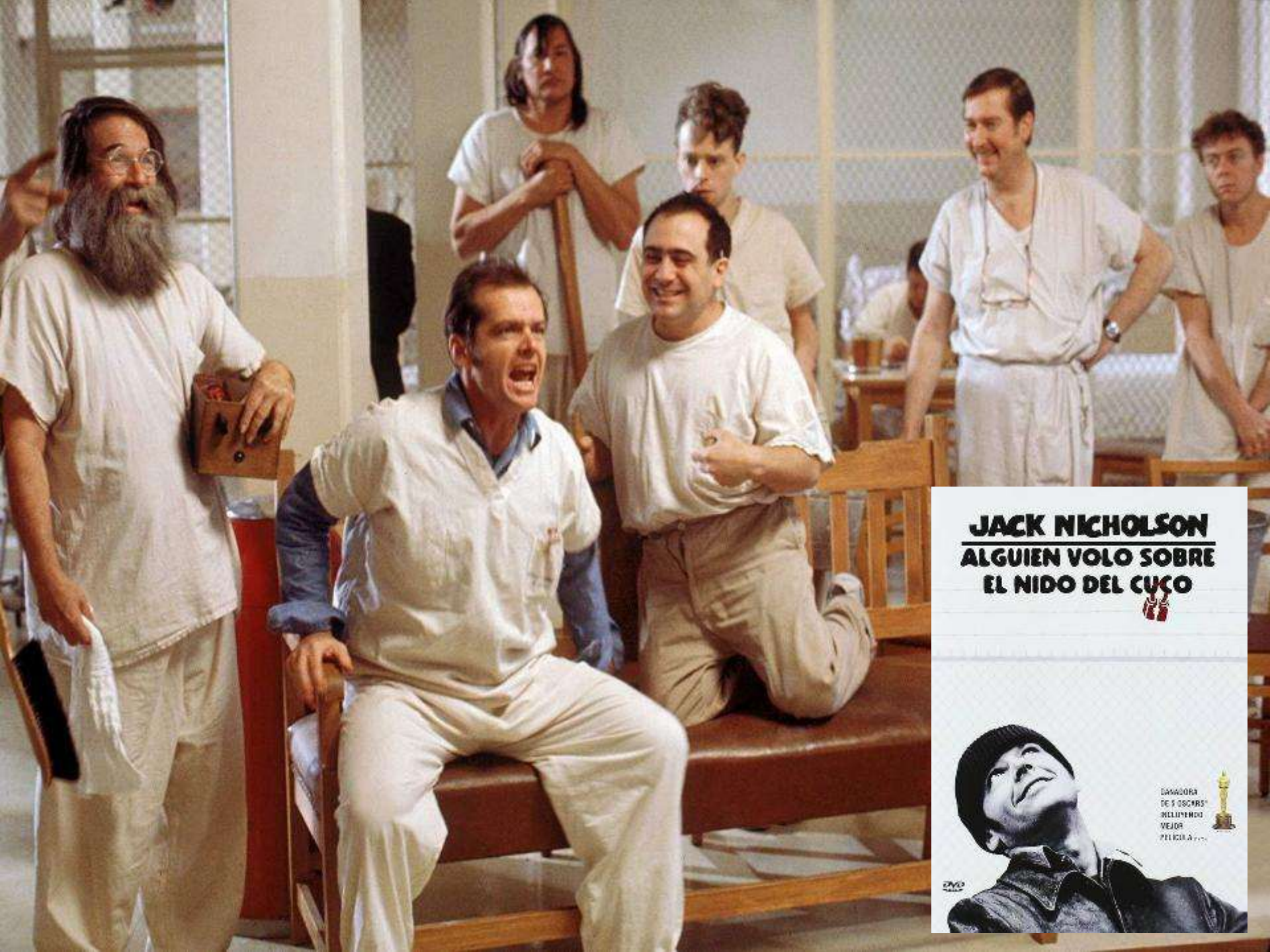
Ver más tarde Compartir Información

41 SUSPECTED PSEUDOPATIENTS

MÁS VÍDEOS

Psychological Disorders: Crash Course Psychology #28

Ver más tarde Compartir Información



JACK NICHOLSON
ALGUIEN VOLO SOBRE
EL NIDO DEL CUÇO



GANADOR
DE 3 OSCARS®
MEJOR
ACTOR



DVD

MODELO **BIOPSICOSOCIAL**

ELABORADO POR JUANJO TORRES

FACTORES
BIOLÓGICOS

MUSCULATURA,
ARTICULACIONES,
SISTEMA NERVIOSO,
POSTURA,
MOVIMIENTO

FACTORES
SOCIALES

INTERACCIÓN Y
INFLUENCIA MUTUA
**EN LA EXPERIENCIA
DEL DOLOR**

ANSIEDAD,
CATASTROFISMO,
DEPRESIÓN,
ESTRÉS

TRABAJO,
VIDA FAMILIAR,
EDUCACIÓN,
ESTATUS
SOCIOECONÓMICO

FACTORES
PSICOLÓGICOS



SALUD MENTAL EN ESPAÑA

DATOS QUE IMPACTAN

PREVALENCIA



≈ **34 %** DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA

Ansiedad, depresión y estrés son los problemas más comunes

CONSUMO DE PSICOFÁRMACOS

- ▶ España está entre los países con **MAYOR CONSUMO DE ANTIDEPRESIVOS EN EUROPA**: **98,4** dosis diarias por cada **1.000** habitantes, por encima de la media de la UE
- ▶ **+50%** aumento del consumo de antidepresivos en la última década
- ▶ **≈ 4,6 MILLONES** DE PERSONAS toman antidepresivos a diario en



ATENCIÓN SANITARIA

- ▶ Pocos psicólogos clínicos en el sistema público: alrededor de **6** por cada **100.000** habitantes, frente a la media europea de **≈ 20**



USO DE ANSIOLÍTICOS E HIPNÓTICOS

- ▶ Una parte significativa de la población consume **ANSIOLÍTICOS O SOMNÍFEROS** con o sin receta
- ▶ Expertos alertan sobre la **MEDICALIZACIÓN DE LA ANSIEDAD Y EL INSOMNIO**, con prescripciones frecuentes en atención primaria



ATENCIÓN SANITARIA

- ▶ Pocos psicólogos clínicos en el sistema público; alrededor de **6** por cada **100.000** habitantes, frente a la media europea de **≈ 20**



¿QUÉ NOS DICEN ESTOS DATOS?



- ✓ Más de un tercio de la población afecta
- ✓ Nivel de consumo de fármacos muy elevado
- ✓ Brecha entre necesidad y atención disponible



El problema del diagnóstico

En psicología, un **trastorno psicológico** se define como un patrón persistente de pensamientos, emociones o comportamientos que son **desviados o disfuncionales** y que causan malestar significativo o deterioro en áreas importantes de la vida de una persona (como el trabajo, las relaciones sociales o las actividades cotidianas).

Este patrón puede ser **clínicamente significativo**, es decir, suficientemente grave como para que se necesite intervención profesional. Los trastornos psicológicos no son solo respuestas normales o temporales ante el estrés, sino que son afecciones que se mantienen en el tiempo y afectan negativamente el funcionamiento normal del individuo.



¿Qué es desviado?
(¿Qué es «normal»?)

¿Qué es disfuncional
y cómo se mide?
(algunas habilidades
están impedidas)

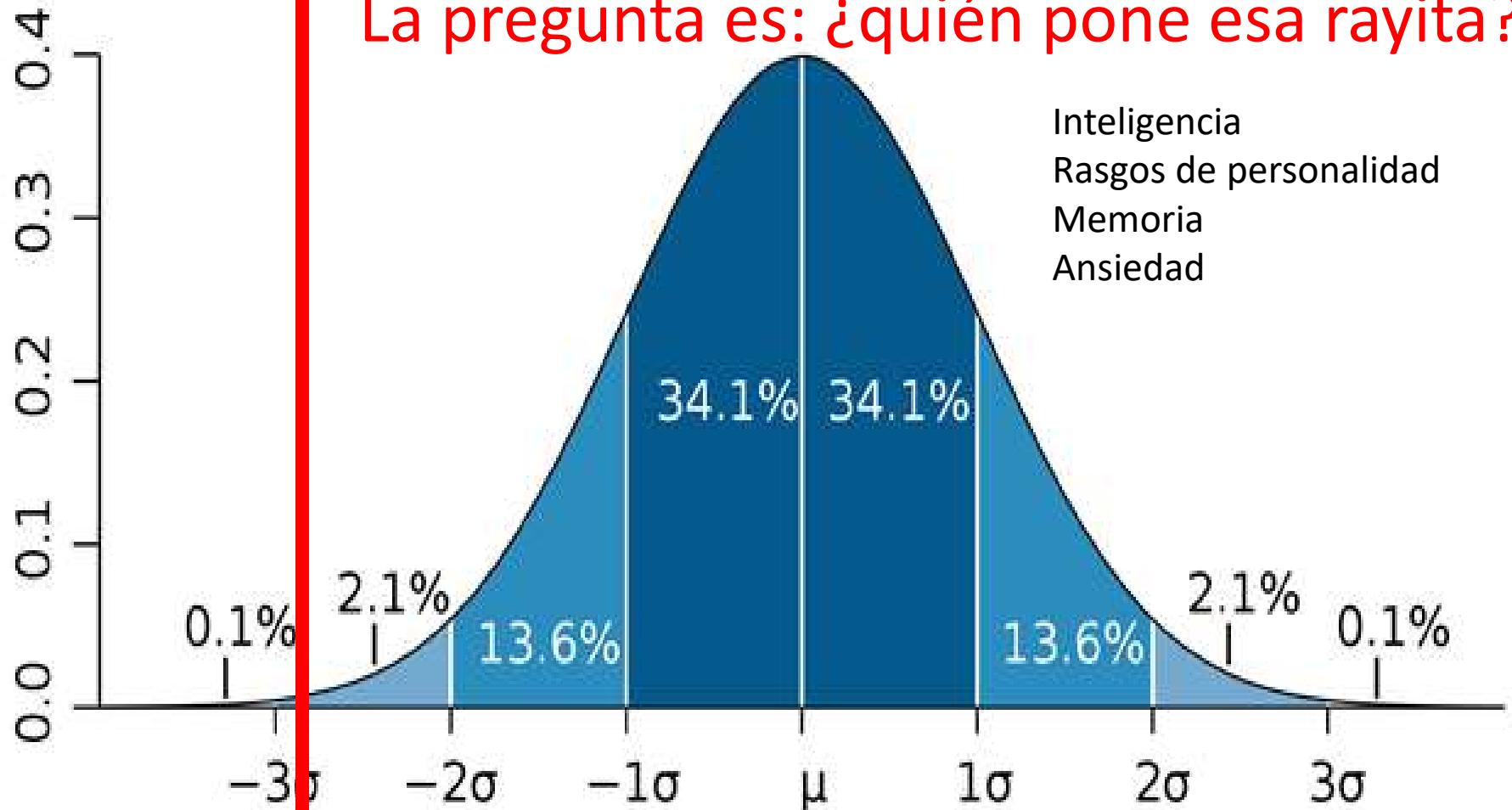
¿¿Quién decide qué
es clínicamente
significativo??





¿Qué es una enfermedad mental?

La pregunta es: ¿quién pone esa rayita?



DIAGNOSTIC AND STATISTICAL
MANUAL OF
MENTAL DISORDERS

FIFTH EDITION

DSM-5™

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION

DSM-5™

DIAGNOSTIC AND STATISTICAL
MANUAL OF MENTAL DISORDERS
FIFTH EDITION

Manuel diagnostique et statistique
des troubles mentaux

TEXTE RÉVISÉ

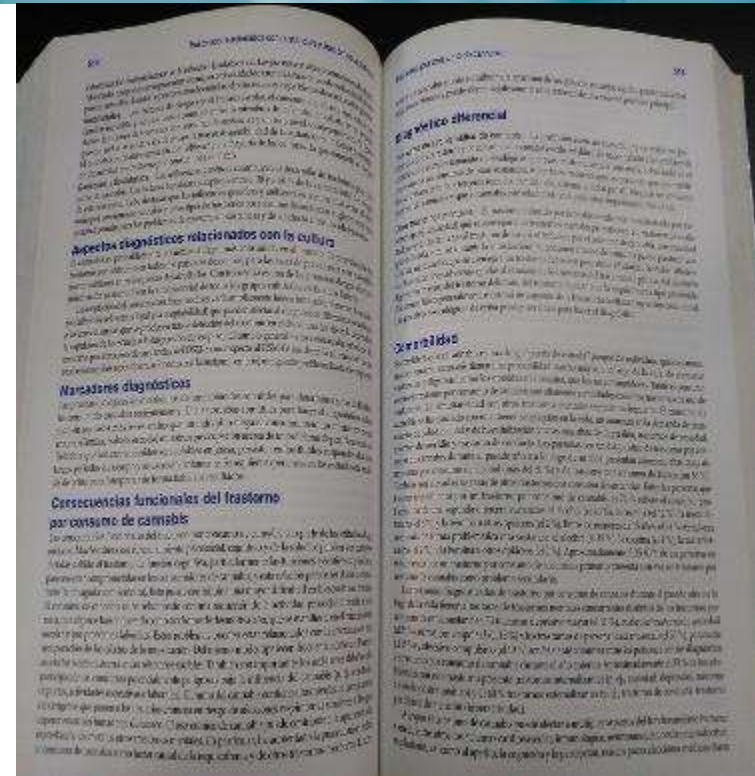
DSM-IV-TR



DSM 5 – Diagnosis Statistical Manual

Epígrafes del DSM:

Nombre del diagnóstico	Comorbilidad
Criterio para el diagnóstico	Diagnóstico diferencial
Subtipos	Tratamiento y manejo
Etiología (causas)	Pronóstico
Curso (evolución posible)	Prevalencia
Factores de riesgo	Distinción niños y adultos



El primer manual salió en los años 50 y el último, el 5, en 2013.
Está pensado para que esté en continua revisión y evolución.



1. Trastornos del neurodesarrollo

- Trastornos del desarrollo que afectan el cerebro en los primeros años de vida, influenciando la cognición, el comportamiento y la interacción social.
- Ejemplos:
 - Trastorno del espectro autista
 - Trastorno por déficit de atención/hiperactividad (TDAH)
 - Trastorno del aprendizaje
 - Trastornos de la comunicación (como el trastorno del lenguaje)

3. Trastornos bipolares y trastornos relacionados

- Trastornos que implican alteraciones significativas en el estado de ánimo, con episodios de manía o hipomanía (elevación anormal del estado de ánimo), así como episodios depresivos.
- Ejemplos:
 - Trastorno bipolar I
 - Trastorno bipolar II
 - Ciclotimia

5. Trastornos de ansiedad

- Trastornos que implican una ansiedad excesiva, que puede ser generalizada, específica a ciertos objetos o situaciones, o relacionada con un estrés extremo.
- Ejemplos:
 - Trastorno de ansiedad generalizada (TAG)
 - Trastorno de pánico
 - Fobias específicas
 - Trastorno de ansiedad social
 - Trastorno obsesivo-compulsivo (TOC)

2. Esquizofrenia, trastornos psicóticos y trastornos relacionados

- Trastornos que se caracterizan por alteraciones graves en el pensamiento, las percepciones (alucinaciones), las creencias (delirios) y la cognición.
- Ejemplos:
 - Esquizofrenia
 - Trastorno delirante
 - Trastorno psicótico breve
 - Trastorno esquizoafectivo
 - Trastorno esquizofreniforme

4. Trastornos depresivos

- Trastornos caracterizados por episodios de ánimo deprimido, pérdida de interés en actividades y alteraciones del funcionamiento general.
- Ejemplos:
 - Trastorno depresivo mayor
 - Trastorno depresivo persistente (distimia)
 - Trastorno depresivo inducido por sustancias

6. Trastornos obsesivo-compulsivos y trastornos relacionados

- Trastornos caracterizados por la presencia de obsesiones (pensamientos intrusivos y repetitivos) y compulsiones (comportamientos repetitivos realizados para aliviar la ansiedad).
- Ejemplos:
 - Trastorno obsesivo-compulsivo (TOC)
 - Trastorno dismórfico corporal
 - Trastorno de hoarding (acumulación compulsiva)
 - Trastorno excoriación (rascarse la piel)



7. Trastornos relacionados con traumas (TEPT)
8. Trastornos disociativos (personalidad múltiple)
9. Trastornos somáticos
10. Trastornos de conducta alimentaria (bulimia, anorexia)
11. Trastornos de la eliminación (eneuresis)
12. Trastornos del sueño-vigilia (insomnio, apnea, narcolepsia)
13. Trastornos sexuales y de la identidad de género
14. Trastornos disruptivos y de la conducta (Explosivo intermitente, desafiante)
15. Trastornos relacionados con sustancias y trastornos adictivos (juego)
16. Trastornos neurocognitivos (Alzheimer, delirium, Trastorno cognitivo leve)
17. Trastornos de la personalidad
17. Trastornos parafílicos (voyeurismo, exhibicionismo)
18. Trastornos de la infancia (ansiedad de separación)
19. Otros trastornos



El problema del etiquetado

- Debate actual sobre etiquetar a pacientes

Estigmatización

Autopercepción
Negativa

Simplificación
Excesiva

Medicalización y
farmacología

La persona definida
por su patología

Enfoque terapéutico
rígido

- ¿Qué se puede hacer para evitarlo?

El paciente no “es”,
sino “tiene”

El paciente es un
individuo no un
diagnóstico

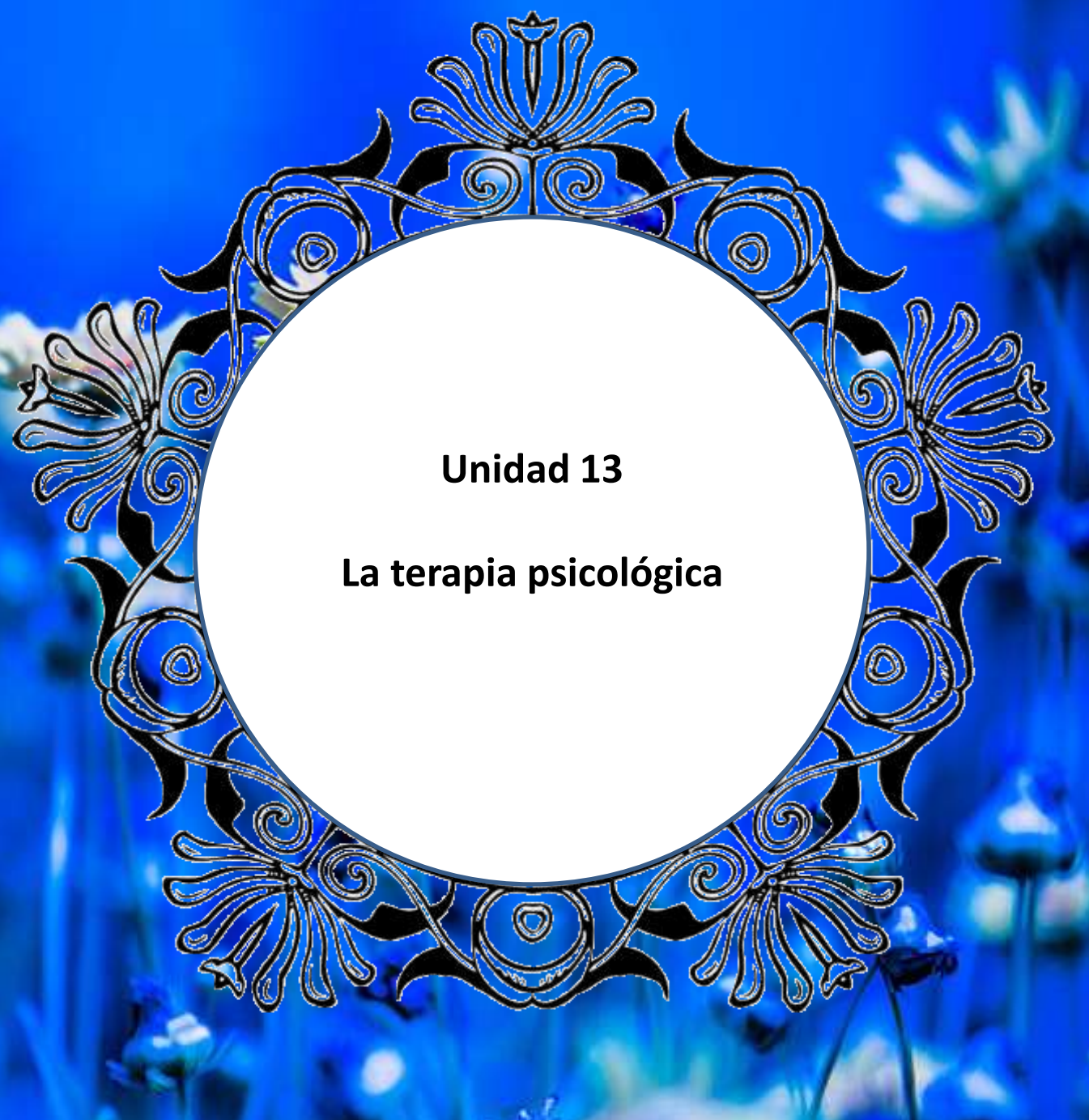
La persona es más
que su condición
psicológica



Salud

"La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades"

OMS 1948



Unidad 13

La terapia psicológica

La psicoterapia desde el punto de vista de:

El paciente

El psicólogo

El contexto





La terapia desde el punto de vista del paciente

7 Diferencias entre

PSICOLÓGO/A	PSIQUIATRA
Carrera universitaria: Psicología	Carrera universitaria: Medicina
Problemas psicológicos	Trastornos mentales
Técnicas psicológicas	Tratamiento farmacológico
Enfoque global	Enfoque biologicista
Sesiones más largas	Sesiones más cortas
Sesiones más frecuentes	Sesiones más espaciadas
Se interesa por las causas y el contexto	Se interesa por los síntomas

Psicólogo o Psiquiatra: ¿cuál?

Formación del Psicólogo:
Licenciado en Psicología, especializado en comportamiento humano.

Formación del Psiquiatra:
Médico especializado en salud mental, con enfoque clínico.

Tratamiento del Psicólogo:

Terapia para problemas emocionales, no receta medicamentos.



Tratamiento del Psiquiatra:

Puede prescribir medicamentos y en algunos casos ofrecer terapia.

Ideal para Psicólogo:

Ansiedad, estrés, conflictos de pareja, desarrollo personal.

Ideal para Psiquiatra:

Depresión mayor, trastornos graves, esquizofrenia.

	PSIQUIATRA	PSICÓLOGO CLÍNICO	PSICÓLOGO SANITARIO	LIC. PSICOLOGÍA (NO HABILITADO)
PROFESIÓN SANITARIA	✓	✓	✓	✗
POTESTAD PARA MEDICAR	✓	✗	✗	✗
ESTUDIOS	Lic. Medicina + MIR	Lic. Psicología + PIR	Lic. Psicología + Máster	Lic. Psicología
POTESTAD PARA DIAGNOSTICAR	✓	✓	✓	✗ solo ámbito educativo



¿Qué es la psicoterapia?

La **psicoterapia** es un **proceso de intervención psicológica**, basado en teorías científicas y técnicas validadas, cuyo objetivo es aliviar el sufrimiento emocional, modificar patrones problemáticos y promover el desarrollo personal.

Según la American Psychological Association (APA), la psicoterapia implica la aplicación intencional de métodos psicológicos dentro de una relación profesional para ayudar a las personas a cambiar pensamientos, emociones y conductas que generan malestar.





¿Por qué funciona?

La investigación acumulada durante décadas muestra que la psicoterapia es eficaz para muchos trastornos y problemas psicológicos.

La OMS reconoce las intervenciones psicológicas como tratamientos efectivos para múltiples condiciones de salud mental.

Su eficacia se explica por varios mecanismos complementarios:



1 Cambia la forma de pensar

Muchos problemas psicológicos están sostenidos por:

- Interpretaciones distorsionadas
- Creencias rígidas
- Pensamientos automáticos negativos

La terapia ayuda a:

- Identificarlos
- Cuestionarlos
- Sustituirlos por interpretaciones más realistas y flexibles

3 Regula las emociones

La terapia ayuda a:

- Identificar emociones
- Comprender su función
- Tolerar el malestar
- Desarrollar estrategias de regulación

2 Modifica patrones de conducta

Muchos síntomas se mantienen por hábitos aprendidos:

- Evitación
- Aislamiento
- Conductas compulsivas
- Reacciones impulsivas

La terapia introduce:

- Exposición gradual
- Entrenamiento en habilidades
- Nuevas formas de afrontamiento

4 Actúa a través de la relación terapéutica

Uno de los hallazgos más sólidos en investigación es que la **alianza terapéutica** (colaboración, confianza, vínculo) predice el éxito del tratamiento, independientemente del modelo teórico.

Autores como Michael J. Lambert han mostrado que una parte significativa del cambio se explica por factores relacionales y contextuales.

La terapia funciona, en parte, porque ofrece:

- Un espacio seguro
- Validación emocional
- Comprensión empática
- Una experiencia relacional correctiva

CARACTERÍSTICAS DE LA PSICOTERAPIA



Profesional Formado



Basada en Conocimientos Psicológicos



Objetivos Definidos



Marco Estructurado



RELACIÓN TERAPÉUTICA DELIBERADA





La terapia desde el punto de vista del paciente

¿Por qué ir al Psicólogo?

- Sentimientos persistentes de tristeza o ansiedad
- Dificultad para manejar el estrés y las emociones
- Cambios significativos en el comportamiento o estilo de vida (mala racha)
- Sentimientos de aislamiento o soledad
- Dificultad en las relaciones
- Pensamientos autolíticos o de suicidio
- Preocupaciones relacionadas con el pasado
- Síntomas físicos sin explicación médica clara (somatizaciones)
- Deseos de crecimiento personal





Señales que indican que DEBERÍAS IR A TERAPIA

- ➔ Sientes malestar a diario
- ➔ Sufriste un trauma en el pasado
- ➔ Tienes dolores de cabeza o estómago
- ➔ Tus relaciones sociales están dañadas
- ➔ Consumes alguna sustancia adictiva
- ➔ Comes en exceso para aliviar la ansiedad





Factores más eficaces en la terapia.

No deja de ser sorprendente que haya inventariadas más de 250 terapias psicológicas diferentes, que en EE UU y en Europa florezcan actualmente una plétora de centros de crecimiento personal, no es, como resulta fácil imaginarlo, una cuestión de creatividad científica.

En realidad, es inconcebible que, en términos de Ramy (cit. en Vallejo Ruiloba, 1998), “la psicoterapia sea una técnica inidentificada, aplicada a problemas no especificados, con resultados impredecibles, para la cual se recomienda (eso sí) una preparación rigurosa y exigente”. La tendencia actual es a la búsqueda de programas de tratamiento estandarizados, centrados en la solución de problemas concretos de aquí y ahora, más allá de las nebulosas psicoterapias basadas en la escucha, el apoyo y el inútil buceo en la desgraciada infancia del paciente.

Enrique Echeburúa: «Eficacia de las terapias psicológicas»





Factores más eficaces en la terapia.

Según investigaciones como las de **Michael Lambert (1992, 2013)** y otros meta-análisis, la influencia de cada factor en el éxito de la terapia se distribuye aproximadamente así:

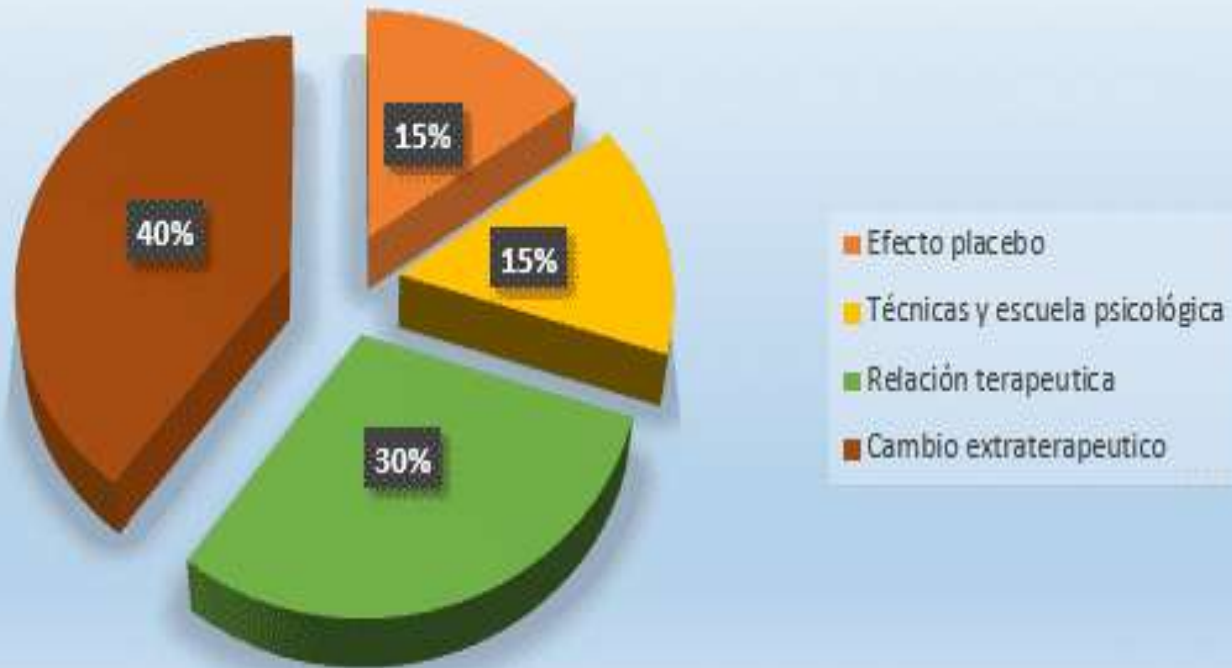
- **Factores extraterapéuticos (40%):** Apoyo social (apoyo de las relaciones cercanas), la motivación (grado de compromiso con el cambio), eventos vitales (cambios laborales, experiencias traumáticas, enfermedades o cambios positivos) y recursos personales (inteligencia emocional, capacidad de introspección, habilidades).
- **Alianza terapéutica (30%):** La calidad de la relación entre el terapeuta y el paciente es uno de los factores más influyentes en la mejora del paciente.
- **Expectativas y efecto placebo (15%):** La creencia del paciente en la eficacia de la terapia y su expectativa de mejora tienen un impacto significativo.
- **Modelo o técnicas específicas (15%):** Aunque diferentes enfoques pueden ser efectivos, la adaptación de técnicas al paciente sigue siendo un factor relevante.





Factores más eficaces en la terapia.

Factores que influyen en la eficacia de la terapia



Cómo elegir un terapeuta adecuado

Experiencia

Busca un terapeuta con experiencia en el problema que necesitas tratar.

Enfoque terapéutico

Conoce los enfoques que utiliza y elige uno que se ajuste a tus necesidades.

Disponibilidad y horarios

Asegúrate de que el terapeuta pueda ajustarse a tu disponibilidad.

Conexión personal

Es importante sentirte cómodo y en confianza con tu terapeuta.

Recomendaciones

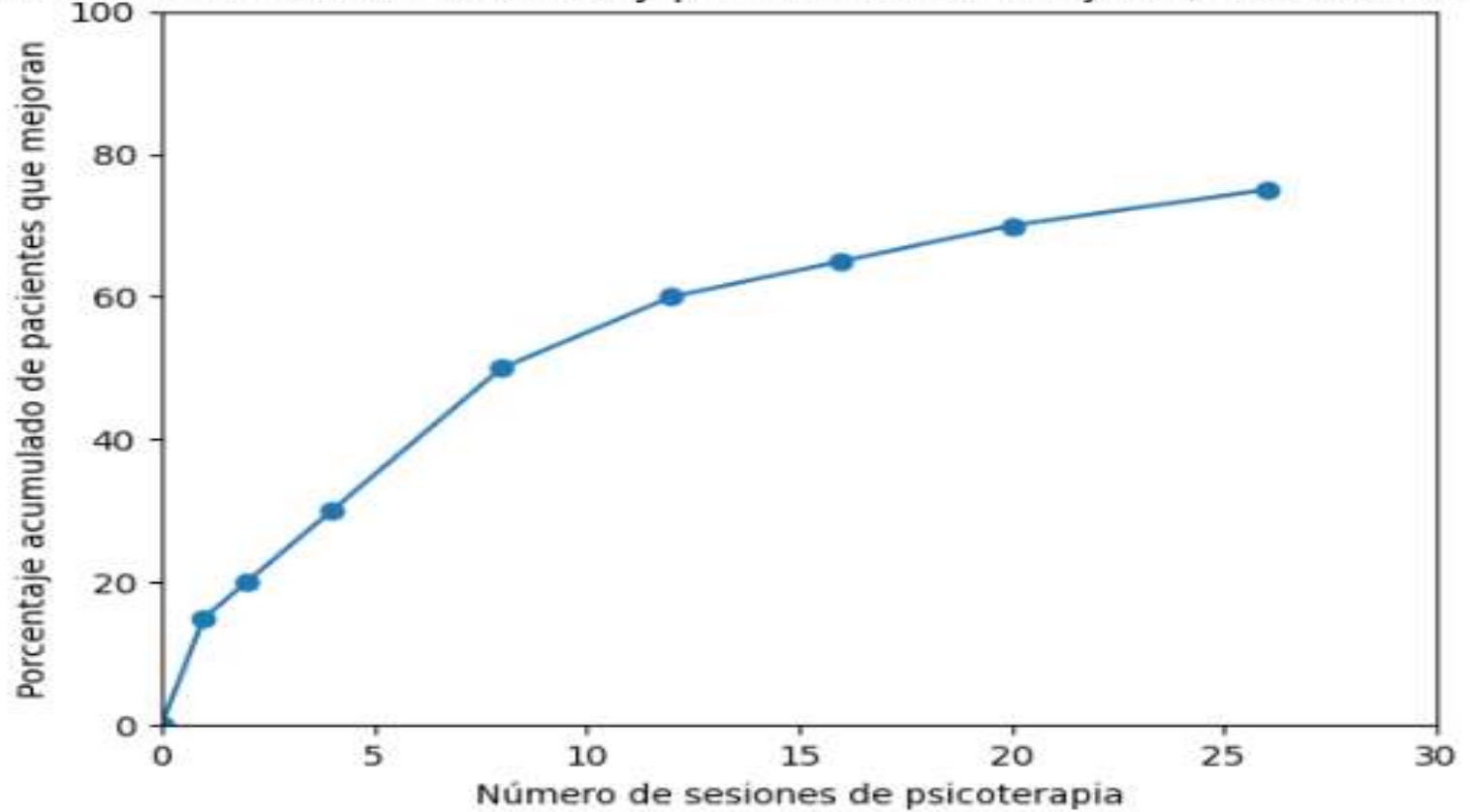
Busca opiniones de otros pacientes o recomendaciones de confianza.





¿Cómo elegir a un buen psicólogo?

Relación entre número de sesiones y probabilidad de mejora (modelo dosis





Tipos de terapia.



- Terapia Cognitivo – Conductual
- Terapia Psicoanalítica
- Terapia Humanista
- Terapia Gestalt (aquí y ahora)
- Terapia Familiar o sistémica
- Terapia Aceptación y compromiso
- Terapia breve o centrada en la solución
- EMDR (Movimientos oculares)
- Terapia narrativa





La terapia desde el punto de vista del psicólogo



Confidencialidad / Secreto profesional



Relación o alianza terapéutica (rapport)



Objetivos terapéuticos

1. Frecuencia y duración de la terapia y de las sesiones.
2. Estilo directivo / no directivo
3. Escenografía (nuevo online)
4. Terminología (paciente, cliente...)
5. Tareas fuera de sesión

Encuadre





La terapia desde el punto de vista del psicólogo

Listado de “Habilidades blandas” de un Psicólogo

1. Escucha activa
2. Empatía y ecpatía
3. Respeto
4. Tolerancia
5. Asertividad
6. Flexibilidad
7. Validación de las emociones



algor cards

Inicio sesión Registrarse

Etapas y Fases de la Entrevista Psicológica

MAN CONCEPTUAL

```

graph LR
    F3[3. SEGUNDA FASE DE LA ENTREVISTA: EXPLORACIÓN DEL PROBLEMA] --- C[ETAPAS Y FASES DE LA ENTREVISTA PSICOLÓGICA]
    F2[2. PRIMERA FASE DE LA ENTREVISTA: ESTABLECIMIENTO DEL RAPPORT] --- C
    C --- F4[4. TERCERA FASE DE LA ENTREVISTA: CONCLUSIÓN Y DESPEDIDA]
    C --- F1[1. PREPARACIÓN Y RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PREVIA]
  
```

ETAPAS Y FASES DE LA ENTREVISTA PSICOLÓGICA

Historia Clínica

No es una mera recolección de datos, ya que al agrupar todos los datos relacionados con la problemática del paciente, permitirá explicar el curso del padecimiento, los factores predisponentes y aquellos que mantienen las conductas desadaptativas

- 1 Datos generales**
 - Nombre
 - Sexo
 - Edad
 - Estado civil
 - Nivel de estudios
 - Ocupación
 - Datos de las personas cercanas
- 2 Problema actual**
 - Motivo de consulta
 - Síntomas
 - Tiempo del problema
 - Intentos de solución
 - Etc.
- 3 Historia personal y social**
 - Datos sobre el periodo de embarazo, la infancia, adolescencia del consultante.
 - Desarrollo de las relaciones interpersonales.
 - Desarrollo académico
 - Desarrollo profesional
 - Etc.
- 4. Antecedentes Familiares**
 - Datos sobre la incidencia de alguna enfermedad o trastorno mental en la familia del consultante
- 5. Resultados y diagnóstico**
 - Síntesis de lo encontrado
 - Baterías empleadas
 - Programa de tratamiento

```

graph LR
    F4[4. TERCERA FASE DE LA ENTREVISTA: CONCLUSIÓN Y DESPEDIDA] --- C[ETAPAS Y FASES DE LA ENTREVISTA PSICOLÓGICA]
    F3[3. SEGUNDA FASE DE LA ENTREVISTA: EXPLORACIÓN DEL PROBLEMA] --- C
    C --- F1[1. PREPARACIÓN Y RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PREVIA]
    C --- F2[2. PRIMERA FASE DE LA ENTREVISTA: ESTABLECIMIENTO DEL RAPPORT]
  
```

ETAPAS Y FASES DE LA ENTREVISTA PSICOLÓGICA

1. PREPARACIÓN Y RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PREVIA

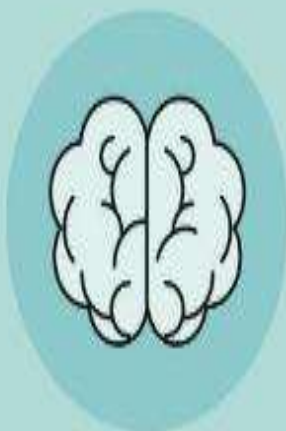
2. PRIMERA FASE DE LA ENTREVISTA: ESTABLECIMIENTO DEL RAPPORT

3. SEGUNDA FASE DE LA ENTREVISTA: EXPLORACIÓN DEL PROBLEMA

4. TERCERA FASE DE LA ENTREVISTA: CONCLUSIÓN Y DESPEDIDA

¿En qué consiste un PROCESO TERAPÉUTICO?

- 01 Entrevista Inicial.
- 02 Evaluación.
- 03 Psicoeducación.
- 04 Tratamiento (propiamente dicho).
- 05 Seguimiento.
- 06 Finalización / Alta.



Historia Clínica



No es una mera recolección de datos, ya que al agrupar todos los datos relacionados con la problemática del paciente, permitirá explicar el curso del padecimiento, los factores predisponentes y aquellos que mantienen las conductas desadaptativas

1. Datos generales

- Nombre
- Sexo
- Edad
- Estado civil
- Nivel de estudios
- Ocupación
- Datos de las personas cercanas



2. Problema actual

- Motivo de consulta
- Síntomas
- Tiempo del problema
- Intentos de solución
- Etc.

3. Historia personal y social

- Datos sobre el periodo de embarazo, la infancia, adolescencia del consultante.
- Desarrollo de las relaciones interpersonales.
- Desarrollo académico
- Desarrollo profesional
- Etc.

4. Antecedentes Familiares

- Datos sobre la incidencia de alguna enfermedad o trastorno mental en la familia del consultante

5. Resultados y diagnóstico

- Síntesis de lo encontrado
- Baterías empleadas
- Programa de tratamiento





La entrevista psicológica.

1. PREPARACIÓN Y RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PREVIA

IDENTIFICACIÓN DEL PACIENTE

SE RECOPILA INFORMACIÓN BÁSICA COMO LA IDENTIDAD Y DATOS DE CONTACTO DEL PACIENTE

MOTIVO DE CONSULTA

SE REGISTRA DE MANERA CONCISA EL MOTIVO DE CONSULTA PARA EVITAR SESGOS EN LA EVALUACIÓN CLÍNICA

DERIVACIÓN O INICIATIVA PERSONAL

SE ANOTA SI EL PACIENTE FUE DERIVADO POR OTRO PROFESIONAL O SI ES UNA INICIATIVA PERSONAL DEL PACIENTE





La entrevista psicológica.





La entrevista psicológica.

3. SEGUNDA FASE DE LA ENTREVISTA: EXPLORACIÓN DEL PROBLEMA

DETALLES DEL PROBLEMA

EL PACIENTE DETALLA SU PROBLEMA Y EL PSICÓLOGO COMIENZA A DESARROLLAR HIPÓTESIS DIAGNÓSTICAS

OBSERVACIÓN Y ESCUCHA ACTIVA

EL PSICÓLOGO OBSERVA Y ESCUCHA ACTIVAMENTE, ATENDIENDO TANTO A LO QUE EL PACIENTE DICE COMO A SU LENGUAJE CORPORAL

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

EL PSICÓLOGO EMPLEA TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PARA OBTENER UNA COMPRESIÓN DETALLADA DEL PROBLEMA





La hipótesis clínica.

La **hipótesis clínica** en el contexto de una terapia psicológica es una **suposición fundamentada** que el psicólogo formula sobre la causa o las dinámicas subyacentes de los problemas o síntomas que el paciente presenta.

Esta hipótesis se basa en la evaluación inicial, en la información recabada a lo largo del proceso terapéutico y en el marco teórico del enfoque terapéutico que se esté utilizando.

La hipótesis clínica es una herramienta importante que guía el tratamiento del paciente. No es una conclusión definitiva, sino una **interpretación provisional** de lo que puede estar ocurriendo, y debe ser flexible, ya que puede ajustarse conforme se obtienen más datos y se avanza en la terapia.

La hipótesis se va **validando o modificando** en función de la evolución del paciente y de la efectividad de las intervenciones terapéuticas.





Herramientas diagnósticas: los test.

Test Psicométricos

- Son estandarizados
- Miden características concretas como la memoria, la atención, la percepción y la inteligencia
- Las preguntas son estructuradas y cerradas
- Son estadísticos, se asigna un valor y es comparado con baremos.



Test Proyectivos

- Preguntas abiertas y desestructuradas
- Poseen menor confiabilidad estadística, pero brindan más información





Herramientas diagnósticas: hojas de registro, actividades, etc





Herramientas diagnósticas: técnicas.

Nombres de algunas técnicas conocidas en terapia:

1. Focusing
2. Silla vacía
3. Proyectivas
4. Visualización positiva
5. Clarificación de valores
6. Reescritura de la historia
7. Agradecimientos
8. Ensayos conductuales...

Tipos de terapia y técnicas utilizadas

Psicoanálisis

Asociación libre, análisis de sueños, transferencia.

T. Cognitivo Conductual

Reestructuración cognitiva, exposición, entrenamiento en habilidades sociales.



Terapia Sistémica

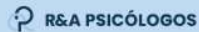
Cuestionamiento circular, reencuadre, intervenciones estratégicas.

Neuropsicología

Evaluación neuropsicológica, rehabilitación cognitiva, entrenamiento en memoria.

Terapia Gestalt

Trabajo con el aquí y ahora, diálogos gestálticos, dramatización.





Análisis funcional

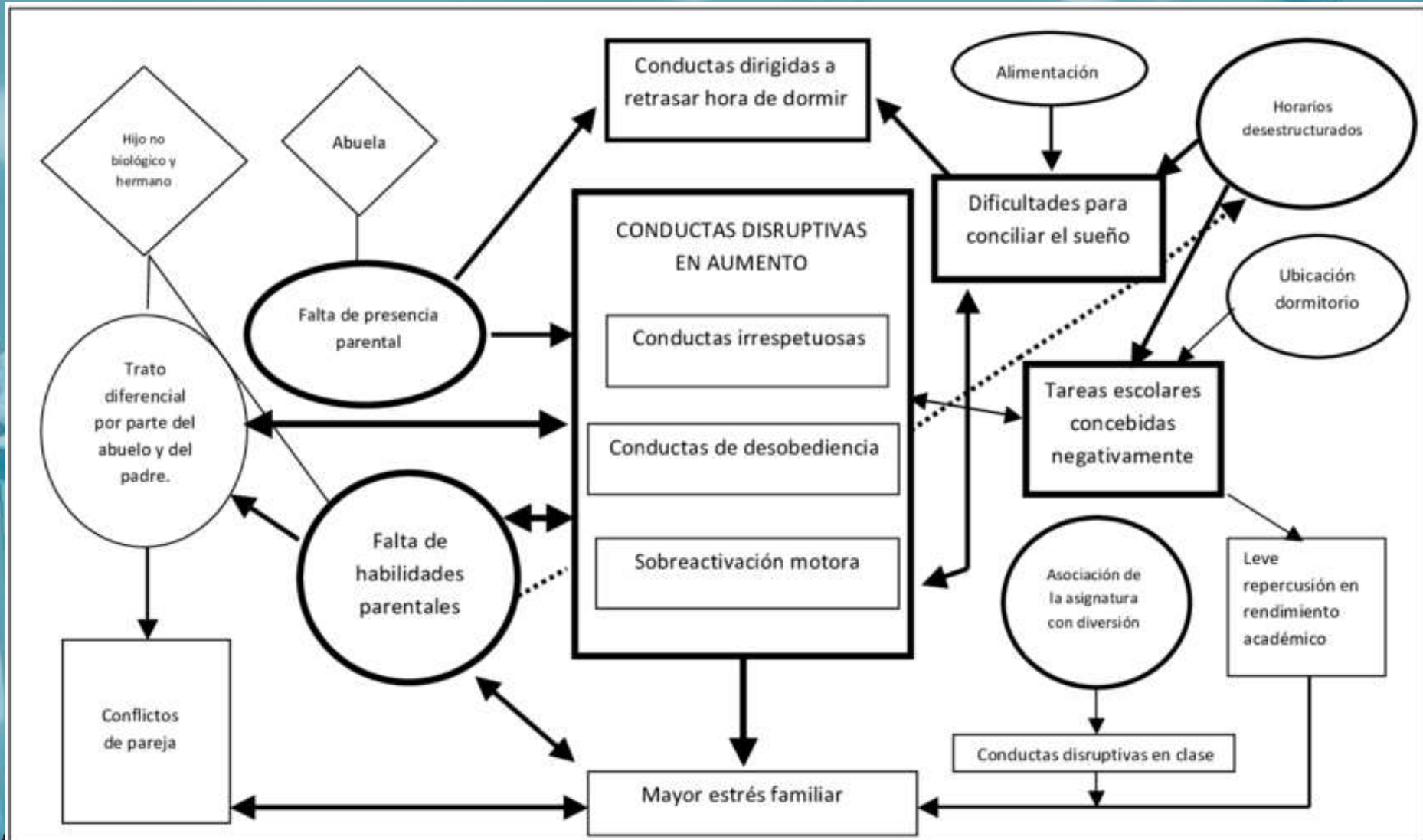
ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA CONDUCTA



<https://psicopedagogia.blogspot.com/2016/01/analisis-funcional-de-la-conducta.html>



Análisis funcional





Unidad 14

Auxilios psicológicos básicos



Primeros auxilios psicológicos



Los **primeros auxilios psicológicos (PAP)** son un conjunto de técnicas de apoyo emocional inmediato que se brindan a una persona que acaba de vivir una situación impactante o estresante (como un accidente, una pérdida, un desastre o una crisis personal).

Su objetivo principal es **reducir el malestar emocional en el momento**, ayudar a la persona a sentirse segura y acompañada, y prevenir consecuencias psicológicas más graves.





Primeros auxilios psicológicos

⚠️ ¿Cuándo se aplican?

Se utilizan en situaciones como:

- Accidentes o emergencias
- Catástrofes naturales
- Violencia o eventos traumáticos
- Pérdidas importantes (duelos)
- Crisis personales intensas





Primeros auxilios psicológicos



- **Escuchar activamente** sin juzgar
- **Ofrecer calma y seguridad**
- **Validar emociones** (no minimizar lo que siente la persona)
- **Ayudar a orientarse** si está desorientada
- **Conectar con recursos de apoyo** (familia, servicios, etc.)



- **Forzar** a la persona a hablar
- **Juzgar o minimizar** (“no es para tanto”)
- **Dar consejos** apresurados
- **Prometer** cosas que no puedes cumplir
- **Revivir el trauma** innecesariamente





Primeros auxilios psicológicos. Ataque de pánico

Los **primeros auxilios psicológicos (PAP)** se enfocan en **ayudar a recuperar la calma y sentirse segura.**

1. 🧑 Mantente calmado y transmite seguridad

Habla con voz tranquila:

👉 “Estoy aquí contigo, va a pasar.”

2. 🧠 Ayuda a regular la respiración

Guiar para frenar la hiperventilación:

Inhala por la nariz 4 segundos

Mantén 2–3 segundos

Exhala lentamente por la boca 6 segundos

Hazlo con la persona, no solo se lo digas.

3. 🌱 Anclar a la realidad (grounding)

Ayuda a que salga del pico de ansiedad:

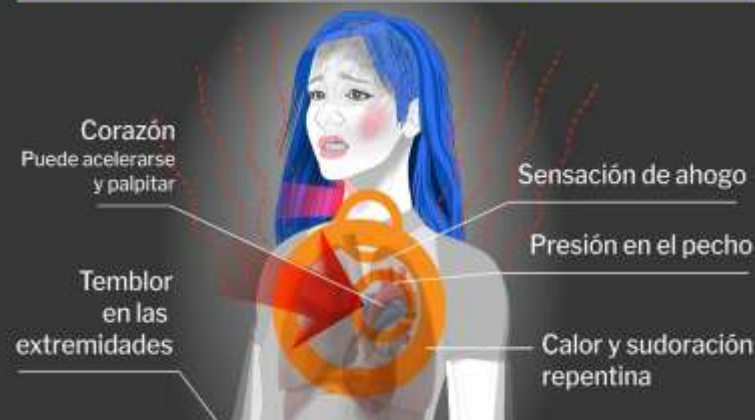
“Dime 5 cosas que ves”

“4 cosas que puedes tocar”

“3 sonidos que escuchas”

Esto reduce la sensación de descontrol.

LA ANATOMÍA DE UN ATAQUE DE PÁNICO



4. 🛡️ Validar sin alimentar el miedo

✓ “Sé que lo estás pasando mal”

✗ Evitar: “te va a dar algo”

👉 “Es ansiedad, no es peligroso, tu cuerpo se va a calmar.”

5. ⌚ No forzar ni apresurar

La crisis necesita su tiempo para bajar. Tu papel es **acompañar, no controlar.**





Primeros auxilios psicológicos. Ataque de pánico

Qué NO hacer

- Decir “cálmate” sin ayudar
- Dar demasiada información o hablar rápido
- Sujetar a la persona si no lo pide
- Minimizar (“no pasa nada”)





Primeros auxilios psicológicos. Ansiedad

1. 🧠 Regular el cuerpo primero

Antes de “pensar”, hay que **calmar el sistema nervioso**:

- Respiración lenta (como te expliqué antes)
- Relajar hombros y mandíbula conscientemente
- Caminar despacio unos minutos
- 👉 Si el cuerpo baja, la mente también.

2. 🌱 Poner orden a los pensamientos

La ansiedad mezcla todo y lo hace urgente.

Puedes ayudar (o ayudarte) con preguntas simples:

“¿Qué es exactamente lo que me preocupa?”

“¿Esto está pasando ahora o lo estoy imaginando?”

👉 Separar **realidad vs. anticipación**.

3. 📌 Volver al presente

La ansiedad vive en el futuro. Traerla al “ahora”:

Notar la respiración

Sentir los pies en el suelo

Describir lo que ves alrededor

4. 💛 Validar sin reforzar la preocupación

✓ “Es normal sentirse así con lo que estás viviendo”

✗ “Tienes razón en preocuparte por todo”

Objetivo: Entender sin alimentar el bucle mental.

5. ✂️ Reducir la sobrecarga

Muchas veces la ansiedad viene de exceso:

Demasiadas tareas

Demasiada información

Demasiadas decisiones

👉 Ayuda a **simplificar**:

“¿Cuál es lo único importante ahora?”

6. 🧱 Dar sensación de control

Pequeñas acciones concretas ayudan mucho:

Hacer una lista corta

Resolver una cosa pequeña

Establecer un siguiente paso claro





Primeros auxilios psicológicos. Ansiedad

Qué NO hacer

- Decir “deja de pensar en eso”
- Ignorar la emoción
- Sobrecargar con consejos
- Catastrofizar o dramatizar





Primeros auxilios psicológicos. Estrés

¿Os acordáis de la metáfora de la balanza?





Estrés.





Estrés. Recomendaciones generales



Identificar síntomas y estresores

Priorizar tareas y responsabilidades y plantearse cambios vitales u organizativos

Metas realistas a corto plazo

Buscar ayuda / apoyo social / delegar

Detectar pensamiento intrusivos y disfuncionales

Ser asertivo

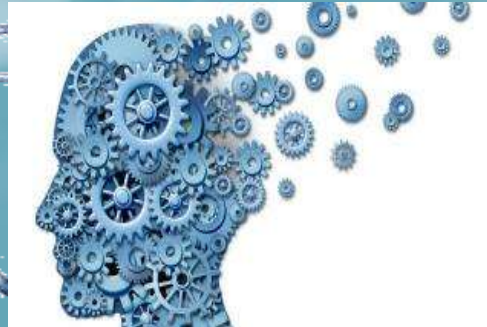
Se flexible contigo mismo / evitar rigideces





Criterios

Los criterios ayudan a responder a la pregunta «¿qué hago yo ahora?»



CRITERIO FÍSICO

CRITERIO RACIONAL

CRITERIO EMOCIONAL

CRITERIO SOCIAL

CRITERIO PERSONAL Y ÚNICO



How To Reduce, Prevent and Cope with Stress

TOP 3 CAUSES OF STRESS



Job Pressure

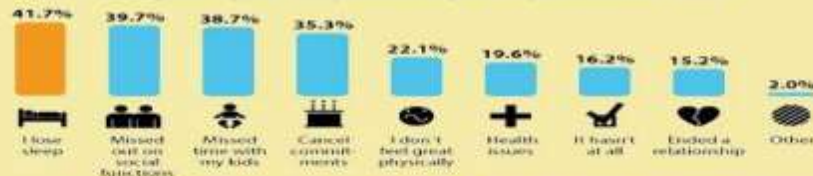


Money Worries



Health Concerns

How has your job impacted your personal life?



HOW TO FIGURE OUT IF AN EMPLOYEE IS STRESSED



Anger and Irritability



Poor Memory



Lower Quality of Work



Change in Working Hours



Fatigue



Bad Time Management

HEALTHIER WAYS TO MANAGE STRESS

AVOID UNNECESSARY STRESS



Learn how to say "no" – Know your limits and stick to them.
Take control of your environment – If the evening news makes you anxious, turn the TV off.
Avoid hot-button topics – If you get upset over religion or politics, cross them off your conversation list.
Pare down your to-do list – Analyze your schedule, responsibilities, and daily tasks.

ALTER THE SITUATION



Express your feelings instead of bottling them up. If something or someone is bothering you, communicate your concerns in an open and respectful way.
Be willing to compromise. When you ask someone to change their behavior, be willing to do the same.
Be more assertive. Don't take a backseat in your own life.
Manage your time better. Poor time management can cause a lot of stress.

ADAPT TO THE STRESSOR



Reframe problems. Try to view stressful situations from a more positive perspective.
Look at the big picture. Take perspective of the stressful situation.
Adjust your standards. Perfectionism is a major source of avoidable stress.
Focus on the positive. When stress is getting you down, take a moment to reflect on all the things you appreciate in your life, including your own positive qualities and gifts.

ACCEPT THE THINGS YOU CAN'T CHANGE



Don't try to control the uncontrollable. Many things in life are beyond our control— particularly the behavior of other people.
Look for the upside. As the saying goes, "What doesn't kill us makes us stronger."
Share your feelings. Talk to a trusted friend or make an appointment with a therapist.
Learn to forgive. Accept the fact that we live in an imperfect world and that people make mistakes.

MAKE TIME FOR FUN AND RELAXATION



Set aside relaxation time. Include rest and relaxation in your daily schedule.
Connect with others. Spend time with positive people who enhance your life.
Do something you enjoy every day. Make time for leisure activities that bring you joy, whether it be stargazing, playing the piano, or working on your bike.
Keep your sense of humor. This includes the ability to laugh at yourself.

ADOPT A HEALTHY LIFESTYLE



Exercise regularly. Physical activity plays a key role in reducing and preventing the effects of stress.
Eat a healthy diet. Well-nourished bodies are better prepared to cope with stress, so be mindful of what you eat.
Reduce caffeine and sugar. The temporary "highs" caffeine and sugar provide often end in with a crash in mood and energy.
Avoid alcohol, cigarettes, and drugs. Self-medicating with alcohol or drugs may provide an easy escape from stress, but the relief is only temporary.



Estrés. Trabajar los dos lados de la balanza





Estrés. Trabajar los dos lados de la balanza

Recomendaciones generales para el “otro lado de la balanza”

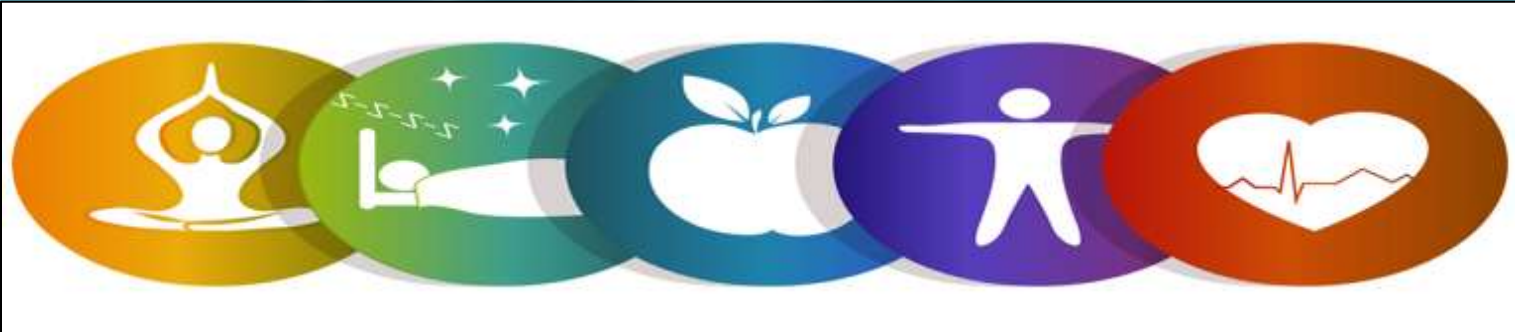
Alimentación

Ejercicio

Descanso

Tiempo Libre

¡Apoyo social!





Estrés. Trabajar los dos lados de la balanza



Alimentación

Observa y evalúa tu manera de comer
Distingue el hambre emocional del físico
Establecer 5 ingestas al día incluso sin apetito
Vitamina C por las mañanas
Triptófano por las noches (plátano, leche...)
Evita alcohol y excitantes (cafeína, teína)
Evita sobre-ingesta de azúcar
Disfruta del momento de la comida





Estrés. Trabajar los dos lados de la balanza



Ejercicio

Practicar deporte genera endorfinas y ayuda a relajarnos

El deporte evita rumiar preocupaciones

Pasea media hora al día

Idealmente durante la mañana o a primeras horas de la tarde

Comparte con familiares y amigos

Relajación después del ejercicio





Estrés. Trabajar los dos lados de la balanza



Descanso

Evaluar nuestra necesidad de descanso

Sueño reparador vs. no reparador

Siesta vs. no siesta

Higiene del sueño:

Ritual de sueño

Acostarse y levantarse siempre a la misma hora

Ir a la cama solo a dormir

No estar en la cama más de 30 minutos sin dormir

Levantarnos y realizar actividad no excitante





Estrés. Trabajar los dos lados de la balanza



Tiempo libre

¿Hasta qué punto consideras necesario realizar actividades agradables?

El tiempo libre es fundamental porque:

Desdramatiza preocupaciones

Nos acerca a los demás

Fortalece autoestima

Evita rumiaciones

Fomenta actitud positiva ante la vida





Estrés. Técnicas de manejo del estrés





Estrés. Técnicas de manejo del estrés



**Respiración
Diafragmática**



**Relajación
Muscular Progresiva**



**Meditación /
Mindfulness**



Yoga

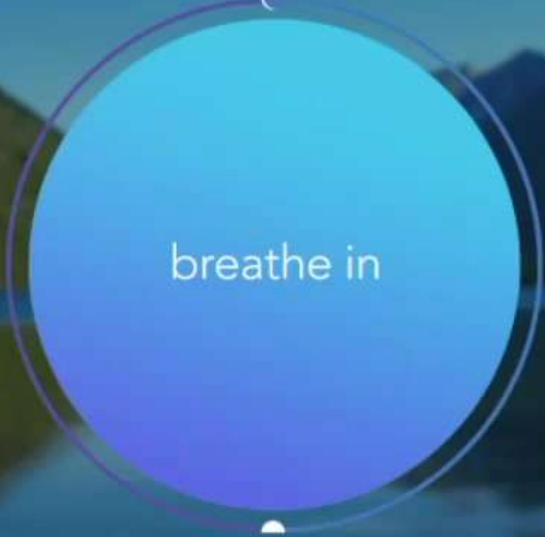


**Relajación
Autógena**





Estrés. Técnicas de manejo del estrés



breathe in





Tipos de Meditación

Existen varios tipos de meditación que varían, principalmente, en cómo se aplica la técnica a la hora de meditar:

1. Meditación Budista. Basada en las enseñanzas de Buda.
2. Meditación Trascendental. Se puso muy de moda en los años 70.
3. Meditación Vipassana (tradición indú: ver las cosas tal como són).
4. Mindfulness y su derivada terapéutica MBSR.
5. Meditación Zen (tradición japonesa).
6. Meditación Autógena.





Tipos de Meditación. Meditación autógena.

Background

- Technique developed by Johannes Heinrich Schultz (pictured)
- First Published in 1932
- Abbe Faria and Emile Coue are the forerunners
- Herbert Benson, MD, a Harvard professor also did significant research in the area

Schulz lo llamó ejercicios de concentración relajativa





¿Qué decía Schultz?

Él decía que hay un método de utilizar la mente o, mejor dicho, de utilizar la atención que genera un estado de especial de conciencia (especial quiere decir que es distinto del estado normal en el que estamos siempre). Es ligeramente diferente.

En general, este tipo de estados inducidos se conocen como estados de amplificación de conciencia.

En este estado especial el sistema neurovegetativo se equilibra. Esto quiere decir que el sistema simpático funciona menos y el parasimpático funciona un poco más.





¿Qué significa que es un método?

Significa que puedes aprenderlo y practicarlo. La práctica de una técnica es imposible sin conocerla. Y para ello:

- Estar convencido de que se puede aprender.
- Estar decidido a aprender.
- Hacer el esfuerzo, es decir, hay que practicarlo. Luego «sale solo»

Un método significa que si sigues unas pautas puedes llegar a un resultado final.





Estado de relajación



- Disminución de la tensión arterial
- Mejora de la circulación sanguínea
- Normalización de la respiración
- Sensación de eliminación de tensiones
- Recuperación física y mental
- Aumento de la oxigenación cerebral
- Mejora en la calidad del sueño





¿Cómo se medita en meditación autógena?

- Postura física – cómoda.
- Posición mental – aceptación pasiva.
- Concentración y enfoque atencional en la sensación y en el mantra.

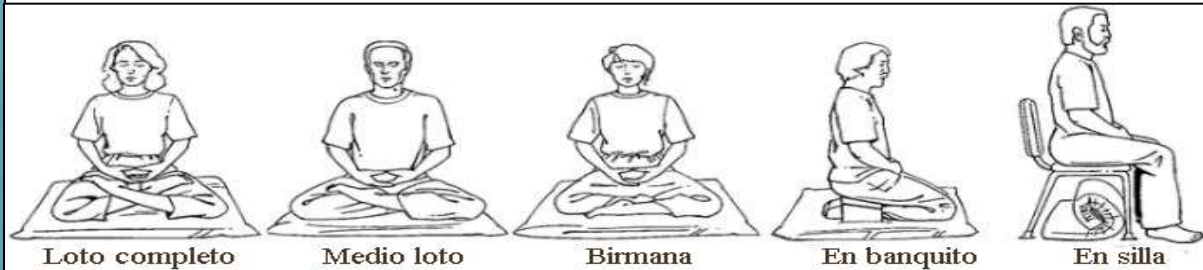




¿Cómo se medita en meditación autógena?

Postura física:

- Cómoda pero sin llegar a caerse
- Relajar el cuello y los codos
- Manos sobre las piernas
- Cabeza ligeramente hacia delante
- Cerrar los ojos





¿Cómo se medita en meditación autógena?

Postura mental:

- No hacer nada. Dejar que todo fluya.
- Aceptar todo lo que ocurra: aceptación pasiva (todo te da igual, para bien o para mal).
- ¡¡¡Ojo, no es no pensar!!! No pensar es casi imposible.

Ejercicio: No pensar en nada durante un minuto





Efectos que produce la meditación

- Calma (y un sentimiento de calma que se puede «recordar» a posteriori)
- Mejora de la atención
- Auto-percepción ampliada como resultado de la auto-observación (propiocepción y percepción de otras cosas)
- «Descargas» autógenas

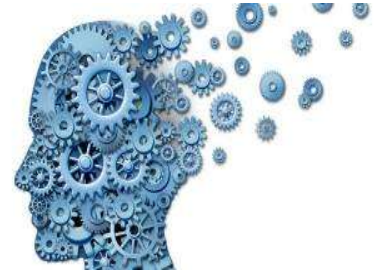
En los estados de meditación el cerebro «actúa» por si mismo, es decir, sigue intentando resolver problemas y liberando tensiones. A veces, esta liberación de la tensión puede venir acompañada de pequeñas descargas tanto físicas como psíquicas que se llaman descargas autógenas.





Sentimientos y emociones

- La cuestión de los sentimientos no es si son buenos o malos, no es si te gustan o no te gustan.
- La cuestión de los sentimientos es saber qué haces con ellos, de qué nos está informando.
- Por ejemplo:
Culpa: Pena (he perdido algo) + Rabia (lo he hecho yo).
¿Qué hago con la culpa? (por ejemplo restitución).

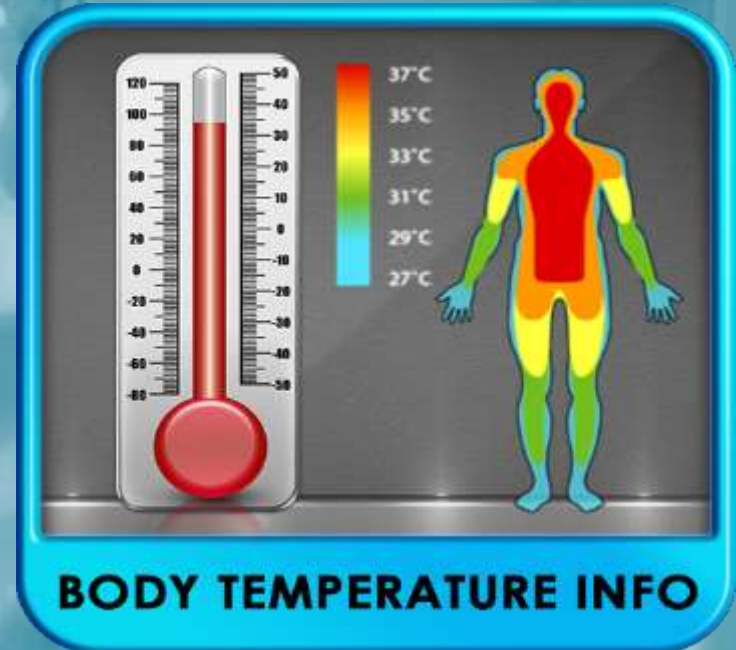




¿Cómo se medita en meditación autógena?



PESO



CALOR



A photograph of a field of daisy-like flowers, primarily yellow and white, with a strong blue color overlay. The flowers are in various stages of bloom, with some fully open and others as buds. The background is a soft, out-of-focus blue, creating a dreamy atmosphere. The word "Gracias" is centered in a white box with a black border.

Gracias