



Las expresiones de la emoción varían de intensidad. Al detectar una reacción, que puede haber pasado paulatinamente del silencio a la ira y finalmente a la cólera con el tiempo.

La mente. Este proceso debe estar pasando por un momento crítico, o "No debe sentirse bien para pensar de esa manera". Actitudes como las anteriores se manifiestan en tensión al apartar el momento que es objeto del estudio. Las más de las veces el mejor medio de supervisión es la cámara en vídeo. Pero cuando la expresión de la emoción es la forma más adecuada es una actividad cólera y no la agresión.

El mismo modo que la gente transmite mensajes complejos y controlados de carácter emocional, también puede expresar sus gran variedad en su capacidad de interpretar. Rosenzweig y sus colegas (1974) inventaron un test de sensibilidad a señales no verbales (el perfil de sensibilidad no verbal) que estima la capacidad de juzgar el significado de expresiones faciales y corporales. En el test los sujetos ven una película en que un actor o actriz encarna diversos estados emocionales. Algunas veces la representación se acompaña de parlamentos pero ciertos tonos y ritmos que los identifican como palabras distintas han sido suprimidos. El espectador escoge entonces una de las posibles interpretaciones de la escena.

El estudio demostró que las mujeres eran siempre mejores que los varones en la comprensión de las señales no verbales, aunque en las situaciones que requieren apoyo afectivo (psiquiatría, psicología, trabajos de ayuda en los hospitales psiquiátricos y la docencia), junto con los artistas, actores y diseñadores, ellas logran calificaciones tan altas como las de los varones. El estudio demostró asimismo que la sensibilidad a las señales no verbales aumenta con la edad, quizá porque al ir envejeciendo acumulan

Por lo menos desde la década de 1960 la evidencia popular recomienda a los que sienten la desconfianza en la hostilidad, ya que repetidamente se hace más que pedir la salud. En estos casos, varios estudios indican que cuando se le favorece la expresión de emociones, tales como la presión arterial, cardíaca y respiratoria, los estados de tensión disminuyen.

Por otra parte, ahora parece ser que la mente también puede ocasionar problemas. El doctor Kowit (1973) señala que el tiempo que los pacientes por experimentar su ira en el consultorio se reduce en realidad la ansiedad al disminuir las palabras. Pero el reconocer la conducta hostil, esas respuestas dadas enseñan a esas personas, sin proponérselo, a ser demuestradas agresivas. Más aún, expresar la ira a menudo no nos libera de la fuente de ella, y en algunos casos no reduce tampoco la presión sanguínea. Por último, Carol Tavris (1982) propone que el simple hecho de hablar sobre la hostilidad la reduce y puede intensificar la ira.

¿Qué hemos de hacer, pues, cuando nos encontramos Tavris y otros coinciden en que primero se determine el motivo del enojo y luego se decide si esta es la respuesta apropiada. Seguramente nos damos cuenta de que no vale la pena excusarse por muchas de las ofensas. Otra estrategia consiste en reinterpretar la situación que nos provoca. Tavris (1982) llama a esto método de revalorización. Una forma de aplicación consiste en tener del asunto. También puede superarse ese estado de ánimo sintiendo empatía por la conducta

## Aplicación

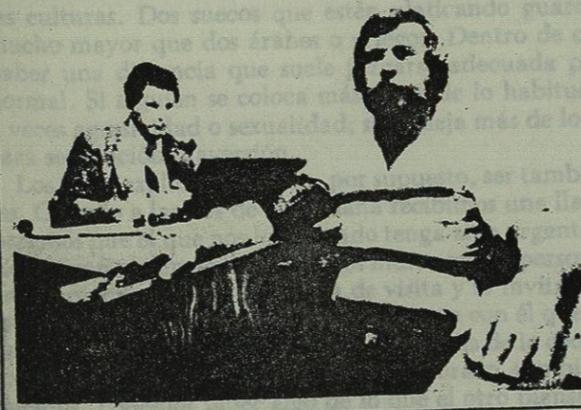
### La verdad está más allá del grosor de la piel: el detector de mentiras

Al ir disminuyendo la credibilidad y la confianza en la sociedad norteamericana, el detector de mentiras ha empezado a adquirir mayor difusión. Limitado antaño a aplicaciones de tipo legal, el detector (llamado también polígrafo) se utiliza hoy ampliamente en empresas, bancos e incluso en cadenas de restaurantes de servicio rápido para conocer la honradez de los candidatos en trabajos anteriores. Y en 1983 el presidente Reagan ordenó hacer pruebas de polígrafo en algunos empleados federales, con objeto de descubrir a los que comunicaban a la prensa información confidencial o delicada.

El uso creciente del detector de mentiras ha dado origen a una pregunta muy debatida que ocupa hoy el primer plano: ¿Qué es lo que mide un detector de mentiras? ¿Es el simple hecho de decir una mentira lo que produce los patrones específicos de las agujas con tinta sobre la gráfica? ¿O pueden acaso otros factores, como las reacciones emocionales ante el contenido de las preguntas o la situación misma de la prueba hacer que las personas veraces parezcan mentirosas?

El detector de mentiras se basa en el hecho de que las emociones y los conflictos internos se acompañan de cambios fisiológicos. Cuando alguien miente, se dan alteraciones en la presión sanguínea, en la respiración y en la resistencia de la piel

Los detectores de mentiras se valen del hecho de que las emociones internas suelen acompañarse de cambios fisiológicos mensurables.



a la corriente eléctrica, respuesta conocida como *reacción galvánica de la piel*, que es una función de la sudación. No hay un patrón de respuesta típica de la mentira, sino que el patrón varía de una persona a otra.

En un examen típico, fracasar en la prueba puede acarrear serias consecuencias. De ahí que el sujeto esté muy nervioso cuando le ponen el manguito de la presión sanguínea en uno de los brazos, los sensores diseñados para medir la respiración se colocan en el tórax y en el estómago y los electrodos se ponen en las puntas de los dedos para medir la reacción galvánica de la piel. Como el manguito de la presión sanguínea pronto causa malestar al sujeto, el examen debe durar poco: de 3 a 4 minutos.

La forma y la combinación de preguntas constituye la clave del examen. Un conjunto característico de ellas incluye unas cuantas decisivas: "¿Tomó usted dinero de la caja en la noche del 21 de julio?" El resto lo forman preguntas de control, destinadas a ser contestadas con mentiras aun cuando el sujeto diga la verdad sobre las más importantes. Por ejemplo, a una pregunta de control como: "¿Has robado alguna vez algo en su vida?" hasta las personas más veraces preferirán mentir en esas circunstancias, pues todo mundo ha robado alguna vez algo. Los examinadores suponen que una persona, veraz en otras situaciones, reaccionará más intensamente a las preguntas de control, mientras que los mentirosos lo harán con las preguntas más relevantes (Meyer, 1982).

Los detectores de mentiras distan mucho de ser infalibles, y cuando cometen un error suelen favorecer a la justicia. Las cifras al respecto varían mucho, pero según una estimación los exámenes de campo identificaron correctamente 75% de los que mentían. Por desgracia el 49% de los que decían la verdad fueron identificados como mentirosos (Horvath, 1977). Una causa fundamental de error es el hecho de que la reacción galvánica de la piel cambia ante todo tipo de emociones, no sólo ante las vinculadas con el engaño (Lykken, 1975). Cuando a alguien se le pregunta si ha cometido un asesinato, el detector de mentiras saltará. Desde luego, ello puede indicar sentimientos de culpabilidad pero también puede indicar angustia, miedo o repulsión (tres reacciones posibles al interrogatorio referentes a un asesinato). Si al sospechoso se le preguntase en torno a sus problemas conyugales, a las relaciones con sus padres e incluso a sus actitudes frente al trabajo, el polígrafo también saltaría en la respuesta emocional sin importar si el sos-

pechoso dice la verdad o miente (Stern y otros, 1981).

Es también fácil engañar al detector de mentiras, si se tiene un conocimiento preciso de su funcionamiento. Pero algunas tácticas no dan resultado. Es esfuerzo deliberado por no sudar ni alterar en lo más mínimo los patrones respiratorios será en vano. Tampoco se logrará intensificar la respuesta a las preguntas de control, digamos apretando fuertemente los dientes (Waid y Orne, 1982). Ingerir tranquilizantes no parece reducir la respuesta fisiológica a la mentira. Y tampoco el hecho de no prestar atención a las preguntas. En un experimento, los sujetos contaron hacia atrás de siete en siete, a fin de distraerse de las preguntas y con ello pudieron evitar la detección de mentiras más a menudo (Waid y otros, 1981).

Los factores personales y sociales también afectan a las señales fisiológicas controladas por la máquina. La reacción galvánica de la piel de algunos cambia de manera espontánea a una velocidad alta, aumentando así las probabilidades de que sus respuestas verídicas aparezcan como mentiras. Por último, el grado en que el examinador y el sujeto

coinciden en el sexo, edad, raza y etnicidad también influyen en la situación. En un estudio, el detector de mentiras lograba el menor resultado cuando el examinador y los sujetos compartían la etnicidad, posiblemente porque en tal caso éstos se sentían más tranquilos (Waid y Orne, 1981).

Es posible mejorar la exactitud del polígrafo haciendo pruebas sólo en busca de "un conocimiento culpable", es decir, el conocimiento de los detalles del delito que sólo el culpable puede conocer. Por ejemplo, si se lee una lista de bancos, el culpable reaccionará más fuertemente ante el nombre del banco que robó. Sin embargo, en muchos de los 500,000 al 1 000,000 de exámenes que cada año se realizan en Estados Unidos, no se aplican los métodos más refinados al formular las preguntas o al interpretar los resultados, en parte porque la gran mayoría de los 4,000 a 8,000 examinadores no han recibido una buena formación fisiológica ni psicológica (Lykken, 1975).

más experiencia sobre cómo juzgar los tonos de voz y observar los movimientos corporales.

Con la capacidad de interpretar las emociones ajenas guarda íntima relación la *empatía*, o sea la excitación de emoción en un observador que es una respuesta vicaria a la situación del otro (Parke y Asher, 1983). La empatía depende no sólo de la capacidad de identificar las emociones ajenas, sino también de la capacidad de ponerse en el lugar del otro y emitir una respuesta emocional apropiada (Parke y Asher, 1983). Al igual que la sensibilidad a las señales no verbales aumenta con la edad, también sucede lo mismo con la empatía: las capacidades cognoscitivas y perceptuales necesarias para la empatía se desarrollan sólo a medida que el niño madura.

Aparte del lenguaje corporal, otra clase de comunicación verbal es la *distancia*. La distancia normal entre las personas difiere netamente entre las culturas. Dos suecos que estén platicando guardarán una distancia mucho mayor que dos árabes o griegos. Dentro de cada cultura, parece haber una distancia que suele juzgarse adecuada para la conversación normal. Si alguien se coloca más cerca de lo habitual, su actitud indica a veces agresividad o sexualidad; si se aleja más de lo ordinario, ello indicará separación o aversión.

Los *actos* explícitos pueden, por supuesto, ser también señales no verbales. Cuando a las dos de la mañana recibimos una llamada telefónica, esperamos que el que nos ha llamado tenga algo urgente que comunicarnos. Cerrar con violencia la puerta nos indica que la persona que acaba de salir está enojada. Si un amigo llega de visita y lo invitamos a la sala, seguramente es porque tenemos menos confianza con él que con aquel a quien le decimos que se siente con nosotros en la mesa de la cocina. Los *gestos*, digamos un golpecito sobre la espalda o un abrazo, también manifiestan sentimientos. Podemos saber algo de lo que el otro piensa de nosotros cuando

Aplicación

La verdad está más allá del grosor de la piel: el detector de mentiras

Al disminuir la credibilidad y la confianza en la sociedad norteamericana, el detector de mentiras ha experimentado un aumento de uso. Limitado antes a aplicaciones de tipo legal, el detector (llamado también polígrafo) se utiliza hoy ampliamente en empresas, bancos e incluso en casas de restaurantes de servicio rápido para escoger la honradez de los candidatos en trabajos anteriores. Y en 1983 el presidente Reagan ordenó hacer pruebas de polígrafo en algunos empleados federales, con objeto de descubrir a los que comunicaban a la prensa información confidencial o de

El uso creciente del detector de mentiras ha dado origen a una pregunta muy debatida que ocupa hoy el primer plano: ¿qué es lo que mide un detector de mentiras? ¿Es el simple hecho de decir una mentira lo que produce los patrones específicos de las agujas con tinta sobre la gráfica? O pueden ser otros factores, como las reacciones emocionales ante el contenido de las preguntas o la similitud misma de la prueba hacer que las personas vertieren mentiras?

El detector de mentiras se basa en el hecho de que las emociones y los conflictos internos se acompañan de cambios fisiológicos. Cuando alguien miente, se dan alteraciones en la presión sanguínea, en la respiración y en la resistencia de la piel

Los detectores de mentiras se basan en el hecho de que las emociones internas suelen acompañarse de cambios fisiológicos mensurables.



a la corriente eléctrica, respuesta conocida como reacción galvánica de la piel, que es una función de la sudoración. No hay un patrón de respuesta típico de la mentira, sino que el patrón varía de una persona a otra.

En un examen típico, tres o en la prueba puede hacerse varias conexiones. De ahí que el sujeto esté muy nervioso cuando se hacen el primer grupo de la prueba, después en uno de los grupos los electrodos quedan para toda la duración de la prueba, colocados en la frente y en el hombro y los electrodos se ponen en los guantes de los dedos para medir la reacción galvánica de la piel. Como el mecanismo de la prueba requiere pronto para mantener al sujeto, el examen debe durar poco: de 3 a 4 minutos.

La forma y la combinación de preguntas controladas en la clase del examen. La pregunta controlada de ellas incluye una o más palabras "¿fue o no tal día de la casa en la noche del 21 de julio?" El resto lo forman preguntas de control, destinadas a ser contestadas con mentiras supuestas o a ser contestadas con la verdad sobre las más importantes. Por ejemplo, a una pregunta de control común: "¿has robado alguna vez algo en su vida?", hasta las personas más virtuosas prefieren mentir en esas circunstancias, pues todo mundo ha robado alguna vez algo. Los examinadores suelen dar una pregunta, vez en vez en otras situaciones, reaccionando más intensamente a las preguntas de control, mientras que los mentirosos lo hacen con las preguntas más relevantes (Myer, 1982).

Los detectores de mentiras dan muchos de sus resultados cuando cometen un error suelen ser infalibles y cuando cometen un error varían volver a la justicia. Las cifras al respecto varían mucho, pero según una estimación los exámenes de campo identificaron correctamente 75% de las que mentaban. Por desgracia el 48% de los que decían la verdad fueron identificados como mentirosos (Horvath, 1977). Una causa fundamental de error es el hecho de que la reacción galvánica de la piel cambia ante todo tipo de emociones, no sólo ante las vinculadas con el engaño (Lykken, 1975). Cuando a alguien se le pregunta si ha cometido un asesinato, el detector de mentiras fallará. Desde luego, ello puede indicar sentimientos de culpabilidad pero también puede indicar angustia, miedo o repugnancia (tres reacciones posibles al interrogatorio referentes a un asesinato). Si el sospechoso se le preguntara en torno a sus problemas conjugales, a las relaciones con sus padres e incluso a un accidente frente al trabajo, el polígrafo también fallaría en la respuesta emocional sin importar si el sus-

coinciden en el caso, edad, sexo y similitud tan-  
bien influyen en la situación. En un estudio, el de-  
tector de mentiras detecta el menor rendimiento  
cuando el examinador y los sujetos comparten la es-  
tadística, probablemente porque en tal caso estas se  
sentían más tranquilos (Waid y Orne, 1981).  
Es posible mejorar la exactitud del polígrafo  
haciendo pruebas sólo en busca de "un cono-  
cimiento culpable", es decir, el conocimiento de los  
detalles del delito que sólo el culpable puede cono-  
cer. Por ejemplo, si se lee una lista de bancos, el  
culpable reaccionará más fuertemente ante  
el nombre del banco que robó. Sin embargo, en  
muchos de los 500,000 al 1,000,000 de exámenes  
que cada año se realizan en Estados Unidos, no se  
aplican los métodos más refinados al formular las  
preguntas o al interpretar los resultados, en parte  
porque la gran mayoría de los 4,000 a 8,000 ex-  
aminadores no han recibido una buena formación  
psicológica (Liska, 1975).

una experiencia sobre cómo juzgar los tonos de voz y observar los movi-  
mientos corporales.  
Con la capacidad de interpretar las emociones ajenas guarda íntima re-  
lación la empatía, o sea la excitación de emoción en un observador que es  
una respuesta vicaria a la situación del otro (Parker y Asher, 1983). La  
empatía depende no sólo de la capacidad de identificar las emociones aje-  
nas, sino también de la capacidad de ponerse en el lugar del otro y emitir  
una respuesta emocional apropiada (Parker y Asher, 1983). Al igual que la  
sensibilidad a las señales no verbales aumenta con la edad, también sucede  
lo mismo con la empatía: las capacidades cognitivas y perceptuales nece-  
sarias para la empatía se desarrollan sólo a medida que el niño madura.  
Aparte del lenguaje corporal, otra clase de comunicación verbal es la  
distancia. La distancia normal entre las personas difiere netamente entre  
las culturas. Dos suecos que están platicando guardarán una distancia  
mucho mayor que dos árabes o griegos. Dentro de cada cultura, parece  
haber una distancia que suele juzgarse adecuada para la conversación  
normal. Si alguien se coloca más cerca de lo habitual, su actitud indica  
a veces agresividad o sexualidad; si se aleja más de lo ordinario, ello indi-  
ca una separación o aversión.  
Los actos explícitos pueden, por supuesto, ser también señales no verba-  
les. Cuando a las dos de la mañana recibimos una llamada telefónica, es-  
peramos que el que nos ha llamado tenga algo urgente que comunicarnos.  
Cerrar con violencia la puerta nos indica que la persona que acaba de salir  
está enojada. Si un amigo llega de visita y lo invitamos a la sala, segura-  
mente es porque tenemos menos confianza con él que con aquel a quien le  
decimos que se siente con nosotros en la mesa de la cocina. Los gestos, digá-  
mos un golpe sobre la espalda o un abrazo, también manifiestan senti-  
mientos. Podemos saber algo de lo que el otro piensa de nosotros cuando

último, el grado en que el examinador y el sujeto  
reaccionan a las preguntas. En un experi-  
mento, los sujetos contactaron hacia atrás de la oreja  
con un electrodo. A fin de distanciar de las preguntas y con ello  
evitar la detección de mentiras más a  
menudo (Waid y Orne, 1981).  
Los factores personales y sociales también tie-  
nen que ver con la exactitud del polígrafo. La reacción galvanica de la piel de algunas  
personas es más sensible que la de otras. Por ejemplo, algunas personas reaccionan más fuertemente a las preguntas de control, algunas reaccionan más fuertemente a las preguntas de contenido, algunas reaccionan más fuertemente a las preguntas de control, algunas reaccionan más fuertemente a las preguntas de contenido. También puede haber diferencias en la sensibilidad de la piel de algunas personas a las señales fisiológicas controladas por la mente. La reacción galvanica de la piel de algunas personas es más sensible que la de otras. Por ejemplo, algunas personas reaccionan más fuertemente a las preguntas de control, algunas reaccionan más fuertemente a las preguntas de contenido. También puede haber diferencias en la sensibilidad de la piel de algunas personas a las señales fisiológicas controladas por la mente.

nos estrecha la mano breves momentos, largo tiempo, con firmeza o la  
apretarnosla mucho.

Aquí conviene hacer una advertencia. Aunque la conducta externa  
puede ser una señal de la emoción, no siempre resulta infalible. Reír y llo-  
rar parecen gestos semejantes, lo mismo que mostrar los dientes al  
sonreír y gruñir. El llanto puede "significar" dolor, alegría, enojo, nos-  
talgia o que estamos cortando cebollas. Más aún, igual que en el caso de  
los informes verbales, siempre cabe la posibilidad de que alguien exte-  
riorice señales falsas. Y todos hemos hecho en alguna ocasión algo de ma-  
nera inconsciente (dar la espalda, fruncir el ceño porque en ese instante es-  
tamos pensando en otra cosa, reír en el momento menos oportuno) que ha  
ofendido a los demás, porque tales actos se interpretaron como expresión  
de una emoción que, de hecho, no sentíamos entonces.

1. Los impulsos primarios son motivos no aprendidos comunes a todos los animales. Entre ellos figuran el hambre, la sed y el sexo. Estos impulsos son desencadenados por estímulos fisiológicos y también por señales internas y externas. Todos ellos están sujetos al aprendizaje y la experiencia.
2. El hambre está regulada por dos centros situados en el cerebro. El centro del hambre estimula el deseo de comer (apetito), en tanto que el centro de saciedad inhibe cuando interrumpe la ingestión de alimentos. El centro del hambre es estimulado el disminuir la concentración de glucosa en la sangre o al elevarse la de grasas en la sangre. Los receptores del estómago envían señales al cerebro, donde estimulan el centro de saciedad. Otro regulador del hambre opera a largo plazo para controlar el peso del cuerpo.
3. El impulso de la sed se relaciona con el equilibrio de líquidos en el interior del organismo. Un regulador de la sed vigila el nivel de los líquidos dentro de las células corporales y un segundo regulador indica cuándo disminuye el nivel de los líquidos fuera de ellas. Debemos hasta haber ingerido suficiente líquido para restaurar el agua de los tejidos, pero todavía no se previene más ingestión cuando dejamos de ingerir líquido.
4. El deseo sexual recibe el estímulo de las hormonas, sobre todo el de la testosterona; también es afectado por la estimulación sensorial y por la de una parte del cerebro llamada sistema límbico. En el hombre, la motivación sexual es influenciada por el olor de feromonas. Materiales eróticos, la fantasía y una gran diversidad de otras señales aprendidas estimulan el sistema límbico. El sistema límbico también desencadena el impulso sexual en el hombre. La distinción sexual, o sea la percepción o posterior de la función sexual ordinaria de hombres y mujeres se debe en gran medida a factores orgánicos pero más a menudo se debe a factores psíquicos.

5. Los motivos secundarios son motivos aprendidos que resultan de la experiencia. Entre ellos figuran el hambre, la sed y el sexo. Estos impulsos son desencadenados por estímulos fisiológicos y también por señales internas y externas. Todos ellos están sujetos al aprendizaje y la experiencia.
6. El impulso de la sed se relaciona con el equilibrio de líquidos en el interior del organismo. Un regulador de la sed vigila el nivel de los líquidos dentro de las células corporales y un segundo regulador indica cuándo disminuye el nivel de los líquidos fuera de ellas. Debemos hasta haber ingerido suficiente líquido para restaurar el agua de los tejidos, pero todavía no se previene más ingestión cuando dejamos de ingerir líquido.
7. Toda las animales parecen poseer una curiosidad, pero no sabemos si ésta es un motivo o una combinación de otros motivos. La curiosidad y curiosidad parecen ser desencadenadas por lo nuevo y lo desconocido y estar dirigidas a descubrir algo. La curiosidad dirige a un objeto específico que ha de ser manejado, sentido y ser objeto de juego. La necesidad de contacto con otros es más amplia y universal que la necesidad de manipulación. Puede referirse al cuerpo entero y ser pasiva.
8. Algunos motivos se aprenden a medida que maduramos. La agresión incluye toda la conducta tendiente a infligir daño físico o psíquico a otros. Supone la intención de hacer daño. Algunos teóricos, entre ellos Lorenz y Freud, pensaban que la agresión es un impulso innato, pero la mayor parte de los psicólogos modernos, entre ellos Bandura y Berkowitz, sostienen que el hombre aprende la agresión cuando sufre frustración o otros estímulos aversivos. Se sostiene que la agresión también puede desencadenarse.
9. Los motivos sociales también se aprenden entre ellos: el amor, el poder y la afiliación. La necesidad de amor, abreviada ni, es el deseo de destacar, de superar obstáculos, de buscar el éxito por sí mismo. Un alto porcentaje de mujeres tienen un motivo de evitar el éxito que puede ser amor al éxito o el simple deseo de evitar un reconocimiento juzgado apropiado para su sexo. El motivo de poder es la necesidad de controlar a los otros o de influir en individuos o en grupos. Por último, el motivo de afiliación, o sea la necesidad de estar con otros, suele manifestarse cuando el individuo se siente amenazado. Tanto y también para la afiliación relación con el motivo de afiliación. Abraham Maslow propone que todos los motivos pueden ordenarse en una jerarquía, desde las más bajas hasta las más altas. Los motivos aparecen sólo después de quedar satisfechos

102111716

nos estrecha la mano breves momentos, largo tiempo, con firmeza y  
apretamiento fuerte.  
¿Puedo convencer a alguien de que la conducta humana  
puede ser una señal de la emoción, no siempre visible, pero y lo  
que parecen estar relacionados, lo mismo que mostrar los deseos al  
sonreír y llorar. El llanto puede significar dolor, alegría, enojo, no  
alguna o que estamos contando cosas. Más aún, igual que en el caso de  
los informes verbales, siempre cabe la posibilidad de que alguien este  
falsamente informado. Y todos parecen hacer en alguna ocasión algo de eso.  
Para investigar (de la emoción) cuando el cuerpo se mueve en un intento de  
luz cuando en otros casos, ser en el momento menos oportuno que la  
elección a los demás, porque tales actos se interpretan como expresión  
de una emoción que, de hecho, no sentimos entonces.

## Resum

1. Los motivos y emociones energizan y dirigen el comportamiento humano. Unos y otros están estrechamente conexos y pueden activarnos aun sin que lo advirtamos. El *motivo* suele designar necesidades o deseos específicos que nos impulsan a obtener cierta meta. Las metas a menudo son menos evidentes en las *emociones*, que casi siempre se refieren a sentimientos complejos como ira, miedo, amor.
2. Los *impulsos primarios* son motivos no aprendidos comunes a todos los animales. Entre ellos figuran el hambre, la sed y el sexo. Estos impulsos son desencadenados por estímulos fisiológicos y también por señales internas y externas. Todos ellos están sujetos al aprendizaje y la experiencia.
3. El *hambre* está regulada por dos centros situados en el cerebro. El *centro del hambre* estimula el deseo de comer (apetito), en tanto que el *centro de saciedad* indica cuándo interrumpir la ingestión de alimentos. El centro del hambre es estimulado al descender la concentración de *glucosa* en la sangre o al elevarse la de grasas en la sangre. Los receptores del estómago envían señales al cerebro, donde estimulan el centro de saciedad. Otro regulador del hambre opera a largo plazo para controlar el peso del cuerpo.
4. El impulso de la sed se relaciona con el equilibrio de líquidos en el interior del organismo. Un regulador de la sed vigila el nivel de los líquidos dentro de las células corporales y un segundo regulador indica cuándo disminuye el nivel de los líquidos fuera de ellas. Bebemos hasta haber ingerido suficiente líquido para restaurar el agua de los tejidos, pero todavía no se precisa cómo sabemos cuándo dejar de ingerir líquido.
5. El deseo sexual recibe el influjo de las hormonas, sobre todo el de la *testosterona*; también es afectado por la estimulación sensorial y por la de una parte del cerebro llamada sistema límbico. En el hombre, lo mismo que en otros animales, es influido por el olor de *feromonas*. Materiales eróticos, la fantasía y una gran diversidad de otras señales aprendidas pueden asimismo desencadenar el impulso sexual en el hombre. La *disfunción sexual*, o sea la pérdida o deterioro de la función sexual ordinaria en hombres y mujeres se debe en ocasiones a factores orgánicos pero más a menudo se debe a factores psíquicos.
6. Un segundo grupo de motivos que en parte son innatos dependen más de los estímulos externos que de los estados fisiológicos internos. Estos *estímulos motivantes*, como curiosidad, actividad, exploración, manipulación y contacto, nos impulsan a investigar menudo a alterar el ambiente.
7. Todos los animales parecen necesitar actividad, pero no sabemos si ésta es un motivo en sí o una combinación de otros motivos. La *exploración* y *curiosidad* parecen ser desencadenadas por lo nuevo y lo desconocido y estar rígidas a descubrir algo. La manipulación dirige a un objeto específico que ha de tocarse, manejarse, sentirse y ser objeto de juego. La necesidad de *contacto* con otros es más amplia y universal que la necesidad de manipulación. Puede referirse al cuerpo entero y ser pasiva.
8. Algunos motivos se aprenden a medida que maduramos. La *agresión* incluye toda la conducta tendiente a infligir daño físico o psicológico a otros. Supone la intención de hacer daño. Algunos teóricos, entre ellos Lorenz y Freud, pensaban que la regresión es un impulso innato, pero la mayor parte de los psicólogos modernos, entre ellos Bandura y Berkowitz, sostienen que el hombre aprende la agresión cuando siente frustración u otros estímulos aversivos. Se deduce que la agresión también puede desaprenderse.
9. Los *motivos sociales* también se aprenden entre ellos: el logro, el poder y la afiliación. La necesidad de logro, abreviada *nL*, es el deseo de destacar, de superar obstáculos, de buscar el éxito por sí mismo. Un alto porcentaje de mujeres sienten un *motivo de evitar el éxito*, que puede ser temor al éxito o el simple deseo de evitar un comportamiento juzgado inapropiado para su sexo. El *motivo de poder* es la necesidad de controlar a los otros o de influir en individuos o en grupos. Por último, el *motivo de afiliación*, o sea la necesidad de estar con otros, suele suscitarse cuando el sujeto se siente amenazado. Temor y ansiedad guardan íntima relación con el motivo de afiliación.
10. Abraham Maslow propuso que todos los motivos pueden ordenarse en una jerarquía, desde los más bajos hasta los más altos. Los segundos aparecerán sólo después de quedar satisfechos