

GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

“ANÁLISIS DE LOS CONDICIONANTES PSICOLÓGICOS Y SOCIALES DEL APEGO EMOCIONAL A LOS OBJETOS”

LUCÍA RODRÍGUEZ REY

**FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, FECHA**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO... .. 2019/2020

TRABAJO FIN DE GRADO

**ANÁLISIS DE LOS CONDICIONANTES
PSICOLÓGICOS Y SOCIALES DEL APEGO
EMOCIONAL A LOS OBJETOS**

”

Trabajo presentado por: Lucía Rodríguez Rey

Firma:

A handwritten signature in red ink, appearing to be 'Lucía Rodríguez Rey', enclosed in a red oval.

Tutor: Francisco Javier Gómez González

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, Septiembre de 2020

Abstract

El trabajo analiza las bases psicológicas y sociales del apego hacia los objetos. Para ello, analiza los fundamentos de este apego, los conceptos básicos de la vida emocional y las tipologías de apegos que desarrollan los consumidores hacia los objetos.

Partiendo de este esfuerzo conceptual, el trabajo investiga cómo experimentan el apego los participantes en un trabajo de encuesta y un estudio cualitativo. Los resultados son de alto interés puesto que permiten establecer perfiles de personas con una mayor tendencia al apego y la vinculación emocional con los objetos, al tiempo que señala factores exógenos que potencian ese apego.

The work analyses the psychological and social bases of attachment to objects. To this end, it analyses the foundations of this attachment, the basic concepts of emotional life and the typologies of attachments that consumers develop towards objects.

Based on this conceptual effort, the paper investigates how attachment is experienced by participants in a survey and qualitative study. The results are of great interest since they allow for the establishment of profiles of people with a greater tendency towards attachment and emotional bonding to objects, while pointing out exogenous factors that enhance this attachment.

Palabras clave

Apego, emocionalidad, objetos transaccionales, perfiles emocionales

Índice

TRABAJO FIN DE GRADOANÁLISIS DE LOS CONDICIONANTES PSICOLOGICOS Y SOCIALES DEL APEGO EMOCIONAL A LOS OBJETOS

1 Introducción	5
Capítulo 1. Emoción	8
1. 1 Definición de emoción.	8
1. 2 Descripción de las emociones.	10
1. 3 Cronología psicobiológica de las emociones.	11
1. 4 Teoría Darwin sobre la evolución de las emociones.	12
1.5 Variables implicadas sobre la emoción:	16
Capítulo 2. El apego a los objetos	0
2.1 La vida emocional de los objetos.	0
2. 2 El estudio de la vida emocional de los objetos.	6
2. 3 El diseño para generar emociones	8
Capítulo 3 Metodología Estudio concreto de las dinámicas emocionales de un tipo de objeto en un colectivo específico	12
4 Resultados Cuantitativos	13
Capítulo 5 Análisis cualitativo	37
Capítulo 6 Conclusiones	45
BIBLIOGRAFÍA	47

1 Introducción

El ser humano posee el valor de experimentar emociones, las cuales están clasificadas por considerarse emociones buenas o positivas y malas o negativas. En mi opinión personal considero que no se deben de clasificar atendiendo a este criterio debido a que, como podemos observar en la película *Del revés* (2015), la función de todas las emociones es ayudar al ser humano a adaptarse. En la citada película podemos observar cómo, a través de la tristeza considerada como una emoción negativa por nuestra sociedad, le permite a la protagonista (Riley Andersen) aceptar el dolor que le ocasiona dejar su pasada vida y seguir con nuevas metas mientras que el excesivo protagonismo de la alegría, considerada por la sociedad como la mejor emoción que experimenta el ser humano, genera el problema debido a que Riley se siente desequilibrada cuando lucha por estar bien cuando en realidad está mal. Es por este motivo por el que considero que las emociones no son buenas ni malas, sino que son necesarias porque todas cumplen una función.

En muchas de las ocasiones el ser humano, cuando experimenta emociones, siente la necesidad de apegarse a un objeto. Esto es así cuando siente la necesidad de tocar un objeto que le ha regalado un ser querido, lo que le produce un sentimiento nostálgico o porque se siente más seguro cuando usa un determinado amuleto. Para afrontar una situación de nervios, como puede ser un examen, se puede usar un objeto que disminuye el nivel de nerviosismo o, incluso, también se puede observar cómo el ser humano desde la infancia deposita emociones en los objetos cuando para irse a dormir necesita dormir con su peluche ya que siente menos miedo.

Las personas depositan emociones en los objetos, por eso, el presente trabajo tiene la finalidad de dar una respuesta a la pregunta de cuál es la razón por la que el individuo deposita un vínculo sentimental con realidades materiales, y de esta manera contribuir a explicar los factores sociales y psicológicos que condicionan el apego a los objetos manifestada por la persona a través de una sensación de activación emocional e incapacidad de renunciar a ese objeto. Aunque es un mecanismo universal, es una hipótesis razonable el suponer que hay perfiles de personalidad más proclives a experimentar mayor intensidad en los niveles de emocionalidad y apego.

Para desarrollar este tema, se requiere contar con una definición operativa de las emociones y del apego como un tipo de emoción que puede ser aversiva o afectiva con el objetivo de observar cuando se trata de un apego normal o un apego considerado patológico. Desde otra perspectiva, se van a desarrollar las etapas del vínculo del apego propuestas por John Bowlby, y los diferentes tipos de apego,

desarrollando el análisis de los productos cuya única misión es generar emociones sin otra función instrumental. Por ejemplo, una prenda tiene la finalidad exclusiva de vestir al individuo pero el individuo le otorga un valor simbólico y por este motivo decide guardarla incluso cuando ya no la usa debido a que se le ha regalado alguien, es una prenda que le da suerte o diversos motivos en los cuales el individuo deposita esas emociones a través de la prenda, por este motivo la prenda se convierte en un elemento simbólico.

La metodología que se va a seguir para poder llevar a cabo un correcto trabajo de investigación consiste en un análisis cuantitativo realizado a través de una encuesta con la finalidad de determinar qué tipo de personas establecen más apegos y a qué tipo de objetos y un análisis de caso interpretativo, observando los discursos que generan las personas sobre los tipos de objetos hacia los que se tiene más apego a través de 5 objetos.

También se realiza una clasificación de los diferentes tipos de objetos en función de sus características de forma, tamaño, color, material y textura, que nos permite observar qué tipos de objetos son los que más gustan al consumidor aportando información muy relevante aportación porque el marketing emocional busca utilizar objetos que generen emociones.

Para mi experiencia personal y profesional he elegido la realización de esta investigación debido a que me apasiona la psicología, porque considero que soy una persona con mucha empatía y me gusta entender las actitudes que otras personas toman, para poder ayudarles ya que me enriquece y me permite crecer y mejorar en mi vida personal.

Por último, me gustaría destacar que este estudio está relacionado con el Grado en Comercio debido a que desde una perspectiva del consumidor se estudia a dicho individuo, manipulándole en muchas ocasiones, para que dicho individuo compre dicho objeto por lo que el empresario busca poder generar esas emociones a través del objeto y que este objeto transmita estas emociones al consumidor ya que, como se puede observar en cada vez más establecimientos, el profesional no busca únicamente la venta del producto a corto plazo si no que busca tener una relación con el consumidor a largo plazo y, para ello, utiliza diferentes experiencias que influyen en la conducta del consumidor que provoca que este tenga la necesidad continua de ser leal a dicho producto o marca. Por lo que gracias a lo aprendido en la asignatura del Comportamiento del Consumidor y la presente investigación podemos entender cómo

se comporta un consumidor cuando realiza una compra y las diversas emociones que el individuo siente comprando dicho producto u objeto.

También nos valdrá de ayuda en el área del marketing y la publicidad para entender por qué un consumidor siente la necesidad de comprar un objeto (ropa, regalo, joya) en especial cuando hablamos de un consumidor que se encuentra triste y a través de la compra de un objeto satisface esa carencia de felicidad que en ese momento siente, y cómo influyen los factores estacionales donde el clima y el tiempo juegan un papel importante debido a que, según un estudio proporcionado por la Universidad de Chicago, los consumidores varían sus emociones en función de la temperatura del establecimiento y esta alteración ambiental influye en la decisión de compra.

Por otra parte, me parece que este estudio es muy interesante para la sociedad para ayudar a concienciar a dar un menor valor a lo material y dar un mayor valor a las relaciones con las personas físicas. Es fácil comprobar que estamos viviendo en una era en la cuales los avances tecnológicos han provocado que muchas relaciones personales pierdan valor debido a que con la aparición de estos medios se pierden las habilidades sociales que caracterizan al ser humano, se ha creado mucha adicción a ellas y existe una falsa autoestima ya que necesitamos estar presentes en las redes sociales, necesitamos la aprobación de una gran cantidad de individuos que en muchas ocasiones ni siquiera conocemos, para sentirnos felices. Por otra parte vivimos en la era del consumismo, en la cual el estatus social es cada vez más importante y se da una enorme importancia a reforzar la propia identidad a partir de objetos de gran valor económico.

En este contexto, la emocionalidad de los objetos se ve contaminada por su valor económico y su carácter posicional. Un estudio de la Universidad de Chicago señala que un 69% de los estudiantes correlaciona tener ingresos elevados con el hecho de poseer un iPhone, de tal manera que la vida emocional de ese objeto se ve configurada por el hecho de ser elementos de expresión de clase social

El apego a los objetos consiste en un vínculo profundo que experimenta un individuo hacia un objeto, el cual es definido por el Psicólogo Walter Riso en su libro *Despegarse sin anestesia* (2015) como un vínculo obsesivo que se fundamenta en cuatro creencias falsas: que es permanente, que te va hacer feliz, que te va a dar seguridad total y que dará sentido a tu vida. A estas temáticas se dedicará el presente trabajo.

Capítulo 1. Emoción

1.1 Definición de emoción.

La palabra emoción es derivada del latín emotio, impulso que conduce a la acción". No se sabe con certeza cuándo se usó por primera vez el término emoción, pero sí se conoce cómo a lo largo de la humanidad se ha nombrado mucho este concepto. Filósofos como Aristóteles comienzan a dar las primeras pinceladas sobre el término emoción como se puede observar en su obra sobre la Retórica donde nos indica que "las emociones son la causa de que los hombres cambien sus juicios" (Aristóteles, 2010, p. 696). Luis Fernando Garcés Giraldo en el artículo "*Las emociones y las pasiones en Aristóteles: conceptualización e interpretación*", atribuye al filósofo griego el comienzo de la reflexión teórica sobre este concepto.

El concepto de emoción alude a una respuesta del cuerpo que aparece en la persona mediante una respuesta fisiológica manifestada a través de reacciones involuntarias cuya finalidad es preparar al individuo para la acción e informar de ese estado inherente al resto de individuos, por lo que se consideran reacciones adaptativas.

Un comportamiento vivencial formado por la experiencia subjetiva en otros términos es el sentimiento, el cual es involuntario y depende tanto de la cronología evolutiva de la especie como de la ontogenética del individuo. Se trata de un constructo exclusivamente privado de cada individuo y puede mostrarse de manera consciente como inconsciente, a pesar de que pueda parecer contradictorio. Generalmente se acepta que todas las personas son conscientes de lo que sienten pero esto es así únicamente cuando el individuo reflexiona sobre el significado de una activación emocional, por lo que si no se razona y medita un tiempo sobre lo que se siente no es posible entender qué significado tiene ese sentimiento.

Las emociones puede manifestarse de manera involuntaria a modo de reacción frente a una determinada situación o ser producto de una reflexión, lo cual sería un comportamiento voluntario y reflexivo con un alto nivel adaptativo, debido a que anuncia lo que sucede en el interior del individuo y lo que el individuo necesita física o psicológicamente.

Por este motivo la reflexión de cada persona es muy importante posibilitando controlar los impulsos e incorporar la acción en el marco referencial de los valores personales y adecuarla al ámbito social y personal de esa circunstancia. Esta fase de adaptación es lo que anima a diversos autores como Damasio (2000), Denton (2009) a

inspirar la importancia de las emociones en el desarrollo de la consciencia en los seres humanos

El matiz que se encuentra entre los componentes fisiológicos y los componentes experienciales es lo que permite diferenciar entre emoción y sentimiento. De tal manera, el concepto de emoción define la circunstancia corporal mientras que el concepto de sentimiento define la sensación y la experiencia consciente y subjetiva provocada por cada emoción en nuestro cuerpo. Por este motivo, una emoción sentida de manera consciente provoca un sentimiento. Analizando estos componentes se posibilita la suposición de que cada uno de ellos pudiera poseer unos fundamentos biológicos diferenciales. Es imprescindible para que se produzca el componente fisiológico que pase a la acción la estructura subcortical la cual inicia las respuestas neuroendocrinas, mientras que para los componentes conductuales y vivenciales se necesita el movimiento sincronizado del sistema subcortical y cortical facilitando la acción, la cognición y la consciencia. La cognición posibilita la autorregulación consciente de la emoción y de la conducta asociada a ella, necesitando del sistema cortical comprendido en la planificación y el autocontrol, dicho de otra manera, la corteza prefrontal.

El contexto interpretativo que muestra a día de hoy la teoría de la evolución presenta un modo de interpretar la finalidad de las emociones y los sentimientos. Dentro de este contexto, y considerando que la emoción, gracias a los elementos fisiológicos y conductuales, tiene la posibilidad de provocar una respuesta rápida e involuntaria, es razonable que las emociones se hayan prolongado a lo largo de la evolución de la humanidad, puesto que otorgan la capacidad de dar una respuesta rápida ante situaciones con alto grado de peligrosidad para la supervivencia de la persona y de la especie, sea porque crean una amenaza o porque posibilitan una mayor unión en la especie que es esencial para la supervivencia. El acto de poseer conciencia sobre lo que se siente puede poseer la función de supervivencia en cuanto a que aparece en el crecimiento ontogenético del sujeto, debido a que un bebé cuando tiene hambre tiene además del hambre la necesidad de erradicar el malestar producido por este. Este bebé no tiene aún la capacidad para poder comunicar su necesidad, ni conexas la relación entre su malestar y <<el hecho de tener hambre>>, el bebé experimenta malestar pero no tiene la capacidad para conocer qué siente ni de dónde aparece, por lo que solo llora desconsoladamente. Es entonces cuando sus progenitores deducen, a través de su conocimiento, la sensación de desazón que él bebé experimenta, es entonces cuando estos le dicen al bebé <<estás enojado por tu dolor de tripita>>, <<estás enfadado porque tienes hambre>>, entonces

a través de estas frases le permite al bebé asociar la conexión entre su sensación y la explicación de la misma.

Posteriormente, los progenitores ejecutan la acción preparándole una comida adecuada a su entorno vital y situacional. Es así como el bebé que llora para comunicarse, va aprendiendo a regir los componentes conductuales como vivenciales de sus emociones y sentimientos. Esto nos permite ver cómo las emociones tienen la función de comunicar y, por esta razón, es elemental para la supervivencia de la especie. Esta función comunicativa no sucede únicamente durante la infancia de un individuo sino que se desarrolla durante toda la vida de este. Esto se puede confirmar cuando se analiza sobre la manera en que cada individuo se siente influenciado por la emoción de sus personas más afines y la manera en la que los gestos y la posición corporal transmiten sensaciones y sentimientos propios y ajenos.

A pesar de que este desarrollo necesita entrenamiento y aprendizaje, al parecer, las emociones sucedieron de manera espontánea y son universales como se verá más adelante, pero el acercamiento al alcance emocional de las sensaciones necesita de un aprendizaje concreto. A pesar de ello, las emociones, los sentimientos y los comportamientos en ocasiones aparecen en mayor o menor nivel de inadaptación e inapropiados a las situaciones en las que se activan, lo que puede originar un desequilibrio emocional y/o patologías de diversas magnitud o gravedad, sometido al grado de inadaptación y desproporción de los mismos. Las patologías que pueden provocar los desequilibrios emocionales pueden ocasionarse, asimismo, por la carencia de unión del individuo con sus emociones y sentimientos, a la mala interpretación de las mismas ocasionada por la experiencia individual, a la utilización incorrecta de la facultad de autorregulación emocional y/o a la intransigencia a la frustración propia del día a día, la mala regulación, la elusión crónica o inclusive al excesivo control puede generar situaciones de gran sufrimiento humano. Asimismo, toda esta evolución se puede observar peligrosamente trastornada por cuestiones neurológicas que intercepten el funcionamiento normal del individuo, provocando los llamados trastornos afectivos.

1. 2 Descripción de las emociones.

Existen distintos métodos de catalogar a las emociones. En el libro *La expresión de las emociones* (Darwin, 1982) se explican minuciosamente las reacciones que experimenta el ser humano, tanto faciales como corporales, cuando aparece una emoción, observando que estas reacciones son experimentadas por todo

los seres humanos independientemente de la cultura que tenga cada uno, permitiéndole observar que estas son innatas y universales. Seguidamente, Ekman (1972) propuso, a través del análisis durante más de 30 años de la expresión facial, que son seis las emociones básicas y universales (ira, asco, miedo, alegría, tristeza y sorpresa).

Una emoción básica es universal, independiente de la cultura; tiene una expresión facial propia, activa el organismo y el cerebro de una forma específica y prepara el cuerpo para una acción” (Rodríguez Zafra, M. y Carrillo Urbano, B., 2016).

A pesar de estas investigaciones, algunos autores como Jacks y Cols (2014) han planteado que son cuatro las emociones básicas debido a que algunas expresiones tienen en común algunos movimientos en los músculos faciales, son las llamadas unidades de acción. Cuando un individuo se siente feliz o triste se abren sus ojos por completo, mientras que en el asco y la ira se frunce la nariz completamente, por este motivo, se llevó a aunar las emociones en función de las unidades de acción que comparten siendo 4 en vez de 6 las emociones básicas.

1.3 Cronología psicobiológica de las emociones.

El análisis de las emociones desde el campo de la psicología se ha modificado inmensamente desde los primeros manifiestos hasta el día de hoy. Al principio, los análisis de estas eran reflexivos, estudiando únicamente las reacciones físicas características de cada emoción, fundamentándose en la percepción propia de los teóricos, en el análisis de los casos y en la meditación personal, pero ese método no era considerado válido para la aproximación científica de los procesos psicológicos, debido a ello la perspectiva sobre la investigación de las emociones se modificó en sentidos diversos.

Hace escasos años, el análisis de las emociones se centraba en la observación y en los métodos neurobiológicos, fisiológicos y hormonales no otorgando tanta importancia al significado y el valor intrínseco del mismo. Este modelo de acercamiento separo el análisis de las emociones hacia los animales de laboratorio, concentrándose sobre aquellas emociones fácilmente detectables, este es el motivo por el cual el análisis de las emociones se ha concentrado casi únicamente en el miedo, el estrés y la ansiedad. Este enriquecedor acercamiento ha sido deficiente debido a la extracción del estudio a la función psicológica de otras emociones. A pesar de ello, esto se compensa por las recientes proposiciones, como son los métodos no

invasivos que facilitan el estudio del cerebro en vivo, en tiempo real, posibilitando analizar emociones como la alegría, el amor, el enfado, la lástima, etc.

Existen diversas teorías sobre el comienzo del estudio de las emociones. El estudio que a continuación se va a narrar está investigado por el historiador de los orígenes de la ciencia (Fingir, 1994). Como anteriormente se ha mencionado en el apartado 1. 1, las primeras pinceladas sobre la definición de emoción aparecen con Aristóteles a través de su idea de que los animales exhiben sus deseos de forma instintiva en contraposición de los seres humanos los cuales pueden contribuir sobre las emociones con sus deseos desvelando a través de estas el carácter de cada individuo.

Posteriormente, Willis, en su libro *Cerebri Anatome* (1664), focalizó su investigación en el análisis de la localización cerebral de las emociones ubicándolas en el control de las vísceras. Más adelante, en el siglo XIX H. Jackson, neurólogo inglés, consideró que la disfuncionalidad de las emociones era debido a una merma del control superior de los centros inferiores, subrayando la idea de que este control es lo que diferencia a los seres humanos de los animales. Esto tuvo una gran repercusión en el psicoanalista Freud, el cual manifestaba que una parte de los seres humanos poseían los instintos de los animales (el ello), mientras que otras poseían la labor de controlarlas y adaptarlas a la realidad (yo), y a los principios éticos y morales (el súper yo).

A pesar de las aportaciones de estos teóricos, el autor con más importancia es Darwin, gracias a su teoría sobre la evolución de la emoción.

1. 4 Teoría Darwin sobre la evolución de las emociones.

Darwin, en su libro *la expresión de las emociones* (1872), hizo un análisis de las emociones en los seres humanos y en los animales vertebrados con el objetivo de describir el origen y el desarrollo de estas. Gracias a este análisis concluyó que se presentaban expresiones faciales universales, implicando ello que había un origen común de estas debido a que todos los seres humanos descienden de un mismo tronco ancestral, que las acciones expresivas, como el las designa, son innatas y heredadas, con ello se refiere a la expresión que realiza una persona cuando experimenta una emoción y que la expresión de las emociones permite la supervivencia de las especies debido a que gracias a ellas las especies se pueden comunicar.

Darwin interpretó el origen de la expresión emocional mediante tres causas.

1. El principio de los hábitos útiles asociados. : Darwin plantea que siempre que un individuo o un animal experimente una emoción o una sensación va a realizar los mismos gestos aunque esa emoción en ocasiones sea más débil o no tenga la misma utilidad que la que experimentó la primera vez que la experimentó Cuando se trata de dominar u ocultar esos gestos, los músculos involuntarios actuarían provocando la expresión emocional mediante las microexpresiones faciales.
2. El principio de la antítesis. En este estado, Darwin indica que si cuando un individuo experimenta una emoción se produce una emoción contraria, aparece una tendencia automática y dominante a hacer movimientos contrarios a los primeros. Por consiguiente, cuando un individuo tiene una expresión de felicidad, y aparece la tristeza, involuntariamente el individuo va a realizar un movimiento físico contrario al que aparecía cuando estaba feliz.

Darwin pone de ejemplo los movimientos que realiza un perro cuando se acerca a una persona de manera hostil versus cuando lo hace de manera sumisa. Debido a que, cuando lo hace de manera hostil anda recto, nervioso, tenso, con la cabeza elevada, la cola recta y erguida, pelo erizado, enseñando los incisivos manifestado su intención de atacar en contraposición a cuando esta sumiso que se echa para abajo en lugar de andar erguido, la cola baja, el pelo esta liso, las orejas bajas, no muestra sus incisivos.

3. El principio de las acciones directas debidas a la constitución del sistema nervioso, independientemente de la voluntad y en cierto modo del hábito. Este principio muestra que ciertos gestos son ocasionadas como resultado directo del sistema nervioso. Cuando nuestros sentidos son altamente excitados se desarrolla una energía nerviosa que provoca efectos, los cuales se reconocen como expresiones emocionales. Un ejemplo de ello es el estremecimiento en los músculos que hay en los hombres y en los animales. Este estremecimiento involuntario provocado por el sistema nervioso en muchas ocasiones estorba y es inútil pero es expresivo. Con esto se refiere a manifestaciones que ocurren en el cuerpo de una persona como enrojecimientos en la piel, piel de gallina, lágrimas, sudoración, etc.

Es fundamental entender estas causas puesto que distintos autores lo reafirman mediante sus experimentos y esto ha originado gran parte de la experimentación sobre el estudio de las emociones.

Darwin apoyaba que ciertas respuestas emocionales, entre ellas la expresión facial o los movimientos corporales, van acompañadas de las mismas emociones en todos los miembros de una especie, razón por la cual propuso que todos los seres de una especie entienden el estado emocional que implica un determinado comportamiento o una determinada expresión facial expresada por otra persona, debido a que las emociones son comunicativas y universales por su protelenguaje.

Los analistas, que en estos momentos fomentan el análisis de las emociones y la importancia de la inteligencia emocional, se fundamentan en esta tesis apoyada por Darwin.

Darwin con el objetivo de demostrar que la expresión emocional está influenciada por numerosas emociones y sensaciones y que esto es producto de la evolución desarrollo un estudio analizando la expresión emocional entre especies. Gracias a este análisis comparativo pudo desarrollar una teoría de la evolución sobre la evolución y el desarrollo de la expresión emocional basándose en tres ideas esenciales fruto del desarrollo de las causas anteriormente mencionadas y que comprenden los componentes que fomentaron la evolución de las emociones.

Darwin en su libro *la expresión de las emociones* (1872) citó textualmente "Acciones que fueron voluntarias en sus comienzos se vuelven pronto habituales y finalmente se convierten en hereditarias, y entonces pueden ser realizadas incluso en contra de la voluntad". Los movimientos que se producen mientras nos expresamos surgieron de manera voluntaria y con unas intenciones concretas por ejemplo calmar alguna molestia, huir de algún peligro, estar en alerta, y puede que esos movimientos se propagaran por todos individuos de una especie a causa de la imitación. Por otro lado, ciertas expresiones surgen de la intención de tratar de impedir que aparezcan ciertos movimientos expresivos como por ejemplo, la inclinación de las cejas y la tirantez hacia abajo en los ángulos de la boca surgen debido a la intención de impedir un llanto a gritos o de dominarlo una vez que este ha comenzado. Conforme a ello, Darwin, señala que la conciencia y la voluntad debe haber representado un papel fundamental en el desarrollo filogenético de la expresión emocional, es decir en la evolución de las especies.

Darwin sintetiza la finalidad comunicativa de las emociones poniendo como ejemplo las señales de la amenaza. La amenaza parece haber cambiado desde la conducta de agresión y de los primeros comportamientos de lucha, sin embargo, cuando los rivales reconocieron los indicadores que manifestaban que se iba a producir una agresión, estas conductas iniciales fueron interpretadas como una

agresión inmediata por lo que el animal que estaba amenazado podría elegir si abandonaba la lucha o continuaba antes de que empezara la agresión. Los agresores que podían manifestar su intención de agresión y así coaccionar a sus adversarios podrían tener una ventaja de supervivencia al mismo tiempo que estas expresiones emocionales se fueron transformando en un método de comunicación de las intenciones.

La emoción es definida, desde el ámbito de la psicología, como un grupo de respuestas que siente un ser humano en el organismo, las cuales implican una excitación fisiológica, conducta expresiva y una experiencia consciente que experimenta un individuo reaccionando ante un estímulo externo el cual le permite aclimatarse a una circunstancia en relación a un individuo, lugar, objeto etc.

El ser humano está influido por su biografía previa, de manera que las vivencias que el individuo experimenta en una emoción comprende un conjunto de cogniciones, actitudes y creencias sobre el mundo el cual usa para valorar una situación concreta influyendo la experiencia en el modo en que se percibe dicha situación.

Basadas en el estado fisiológico, cognitivo y la interacción entre los agentes fisiológicos y mentales encontramos tres teorías principales de emoción:

1) Teoría de James (1884) y Lange (1885) la cual alude que dando respuesta a nuestra experiencias y estímulos, el sistema nervioso autónomo produce respuestas fisiológicas (tensión muscular, lloro, incremento cardio-respiratorio...) a partir de los cuales se presentan las emociones. James y Lange sugerían un modelo en el cual la reacción fisiológica ante un estímulo provoca la emoción. *No lloro porque tengo pena, sino que tengo pena porque lloro.*

Uno de los clásicos ejemplos de James es el oso: Es de sentido común pensar que ver un oso provoca miedo, por lo cual el individuo corre. James manifiesta que la respuesta correcta ante un oso es correr, lo que promueve a sentir miedo.

Esta teoría fue superada en los años 20 al formularse la teoría de Cannon-Bard.

2) Teoría de Cannon (1927) y Bard (1938): Las emociones están compuestas mediante una respuesta fisiológica y una experiencia subjetiva de la emoción ante un estímulo. Partiendo de un enfoque psicofisiológico la emoción es un antecedente de la conducta por lo que el organismo se prepara para dar una respuesta de lucha

1.5 Variables implicadas sobre la emoción:

Las variables descritas se van abordar desde diferentes perspectivas como son 1) Evolucionistas (Darwin), 2) Psicofisiológicas (James), 3) Neurológicas (Cannon), 4) Conductistas (Watson), 5) Teorías de la activación (Lindsley), 6) Cognitivas (experimentos de Schachter).

1) Evolucionistas

La emoción tiene como característica la función de adaptación debido a que facilita una respuesta ante determinadas situaciones como, por ejemplo, se puede observar en la emoción de la ira, la cual favorece el ataque, o en el miedo, favoreciendo la evasión o la inmovilidad corporal protectora ante una defensa. Como también tiene la función de ser promulsora de la expresión de la reacción afectiva a otros sujetos, emociones como la ira son útiles para intimidar a otro individuo en un entorno comprometido, por el contrario, la emoción del miedo puede ser conveniente para sosegar a un agresor ante una reacción intensa.

Uno de los principios que provocan esta orientación es el de presencia de las emociones básicas imprescindibles para la supervivencia derivadas de los animales, el resto de las emociones, denominadas “emociones derivadas” se producen por combinaciones específicas (Plutick, 1984). En las emociones básicas el factor innato es mucho más evidente, reflejándose en la semejanza de la expresión en todos los individuos de la misma especie.

La expresión facial derivadas de las emociones es uno de los campos de más interés. La generalidad de la expresión en todos los seres humanos y la identificación en el rostro de los mismos derivados de las emociones ponen de manifiesto la continuidad filogenética de las emociones (Darwin, 1872/1984), fundamentalmente como demostración de un conjunto de emociones básicas cuyo reconocimiento sería global en los humanos, producto de los cuales procederían las emociones afectivas.

En esta dimensión, el legado de Darwin es manifiesto tanto de manera teórica como metodológica (Chóliz y Tejero, 1995). La doctrina evolucionista admite las teorías Darwinistas basadas en que las emociones tienen una misión fundamental en el desarrollo del ser humano, posibilitando las respuestas adaptativas exigidas por las condiciones ambientales, que existen una serie de emociones básicas de las cuales provienen el resto de las emociones, denominadas “emociones secundarias”, como puede ser el ejemplo propuesta en la rueda de las emociones (Ver imagen 1) del amor (alegría más confianza) sumisión (confianza más miedo) Alarma (miedo

más tristeza) y que estas emociones son universales e innatas tanto la expresión como el reconocimiento facial derivados de la misma.

Estas teorías se ponen de manifiesto a través de los métodos experimentales los cuales ya utilizó Darwin, estos son, el estudio de la expresión en niños y ciegos de nacimiento o el estudio de la expresión en seres de diferentes culturas.

A juzgar por Plutchick (1991), las connivencias de las creencias Darwinistas en relación a la psicología de la emoción se resumen en cinco cuestiones referentes a la expresión de las emociones:

- a) “¿Cuál es la naturaleza precisa de la expresión que estamos observando?”
- b) “¿De qué otras respuestas se ha desarrollado a nivel ontogenético?”
- c) “¿Cuál es el origen filogenético de la misma?”
- d) ¿Qué estados internos y estímulos específicos interaccionan para producir tal conducta (causa proximal)?
- e) ¿Qué implicaciones tiene para la supervivencia (causa final) ?.

Según el propio Plutchick, aquellas disciplinas que pretenden dar respuesta a alguna de estas cuestiones representan la herencia de Darwin.

A pesar de ello, es una teoría debatida tanto la existencia de emociones básicas como el que la expresión y reconocimiento de las mismas sea innato y universal”

2) Psicofisiológicas

Los primeros estudios, datados de 1884, que señalan el interés por la psicofisiología la cual es defendida por Rosenweig, M. R. y Leiman, A. (1992) como “*la ciencia que estudia los estados y los procesos corporales y cómo estos producen y controlan la conducta, así como el modo en que la conducta influye en los sistemas corporales, incluyendo el sexo, el aprendizaje y la memoria, el lenguaje y la comunicación, los papeles conductuales del sueño y los ritmos diarios, la sensibilidad y la selectividad de nuestros procesos perceptivos*” proceden de James. En este análisis James observa cómo la emoción se manifiesta consecuentemente de la percepción de los cambios orgánicos que se producen en el humano ocasionados por un suceso determinado, En el caso de que estos cambios somáticos no se produzcan el resultado será la inasistencia de cualquier reacción afectiva.

La premisa de los modelos fisiológicos derivados de la hipótesis de James-Lange implican que cada emoción se podría distinguir por un patrón fisiológico diferenciado (Ax, 1953) o, en todo caso, hallándose alguno de estos patrones los cuales señalan a las emociones semejantes entre sí. Esta presunción se basa en el fraccionamiento direccional (Lacey, 1967; Lacey y Lacey, 1980), el cual se determina

porque ante una emoción determinadas variables presentan efectos de activación simpática como puede ser la aceleración del pulso cardiaco, la dilatación de la pupila mientras que otras se diferencian por respuestas parasimpáticas como contraer los musculos, reducir el ritmo cardiaco, estimular la actividad digestiva, favoreciendo que se manifiesten unos estándares de respuesta diferentes en función de cada emoción. Existen diferentes análisis sobre este caso, alguno de los cuales manifiestan patrones fisiológicos de reacción característicos de cada reacción afectiva. (Levenson, Ekman y Friesen, 1990; Cacioppo y cols. , 1993). Referente al ritmo cardiaco se observa como las emociones negativas se incrementa más respecto a las emociones positivas, la conductancia que es la sensación que se experimenta en la piel cuando se siente una emoción es más elevada en las reacciones de tristeza, miedo, ira, asco mientras que en las emociones positivas es mínima o casi no aparece. Por su parte, respecto a la temperatura digital la ira es la emoción que genera más incrementos, respecto al miedo que se caracteriza por un descenso de la temperatura. A pesar de este análisis los resultados no son concluyentes debido a que no siempre sucede así por lo que solo se puede objetar que hay posibilidad de que existan patrones diferentes de respuesta en función de las emociones, pero no se puede argumentar que dichos estándares de respuesta sean consistentes para un tipo de reacción emocional concreta.

El procedimiento usado en los análisis psicofisiológicos estriba en examinar los cambios sufridos a nivel de las actividades en el sistema nervioso central en diversas circunstancias experimentales de inducción de reacción emocional. Para ello, los métodos de respuesta más usados son la electo termal (Shagass, 1972; Palmero y Jara, 1993), actividad gastrointestinal (Davis, 1986), reactividad cardiovascular (Blascovich y Katkin, 1993), actividad muscular, o respiratoria (Chóliz, 1993).

3) Neurológicas

Las contribuciones teóricas derivadas de este método se estructuran en torno a la “activación general” que demuestra que existe una única fase de la misma la cual caracteriza a todas las reacciones afectivas. La única diferencia sería el grado de las mismas, a pesar de esto las investigaciones de Lacey (1967) manifiestan la posibilidad de disociación entre los sistemas de respuesta primordiales (fraccionamiento de respuesta, especificidad individual y estereotipia individual), esta teoría ha sido de referencia como modelo teórico de los que autores como Lindsley (1951) o Hebb son algunos de los más característicos. Conforme a las teorías iniciales el nexo entre activación y emoción se definiría por existir un proceso único de activación en los que la estructura cortical, autonómica y somática están perfectamente sincronizadas siendo el responsable de la cualidad de las diversas

emocione. Por consiguiente, con estos métodos teóricos, la metodología de estos análisis se ha diferenciado por la selección de alguna variante fisiológica que por lo común es la respuesta electro termal o frecuencia cardiaca como señal del nivel de activación y restringir el vínculo entre estas y las diversas emociones (Fenz y Epstein, 1967; Lader, 1975).

Se encuentran cuanto menos dos procedimientos de implementación neurológica (Swerdlow y Koob, 1987). Uno de ellos está dirigido por el córtex cerebral, comprende las estructuras cerebrales superiores y se encarga de la cognición y el rendimiento, mientras que el otro compuesto por las estructuras subcortical (hipocampo, cerebelo, amígdala y los ganglios basales) se encargan de las emociones. Alguna de las contribuciones más importantes con respecto a las emociones ponen de manifiesto la importancia de centros cerebrales concretos encargados de elaborar las emociones así como el cerebro reptiliano y cerebro mamífero antiguo (MacLean, 1949, 1986; Leven, 1992), como de las estructuras responsables de las cualidades hedónicas del refuerzo en el sistema límbico (Olds y Milner, 1954), o en el hipotálamo (Rosenzweig y Leiman, 1992).

Hoy en día se presupone que, a pesar de que estas estructuras subcorticales tienen un papel importante en las emociones básicas, la función del córtex no es solo desempeñar efectos inhibidores sobre las mismas, ya que primordialmente se encarga de la experiencia emocional, en particular, en lo referido a los procesos cognitivos propio de cada emoción (Panksepp, 1991; Pribram, 1973). En efecto, en la actualidad, se sabe con exactitud el nexo que existe entre los indicadores que condicionan las emociones, por ejemplo, el miedo, y las redes neuronales que pueden ser útiles para constituir métodos neurológicos más completos de la experiencia emocional.

Gracias a la biomedicina la metodología empleada desde las perspectivas neurológicas ha ido avanzando a medida que se perfeccionaban procesos de registro cada vez más perfeccionados. Por lo común, su finalidad es el registro de la actividad de las diversas estructuras nerviosas comprendidas en una reacción emocional concreta de diversa intensidad, con el propósito de determinar las zonas precisas encargadas de cada emoción. Las dos técnicas más comunes son la inducción experimental de la emoción que deseemos, a la par que se registra el movimiento de las áreas del sistema nervioso o el análisis de la actividad en individuos con desórdenes mentales como la ansiedad, depresión, etc. En los dos métodos se apoyan en la neuropsicología, a través del registro eléctrico de las zonas corticales s a través EEG, potenciales evocados, o magnetoencefalografía (Hari y Lounasmaa,

1989), como la aplicación de las más modernas técnicas de neuroimagen, tales como Tomografía Axial Computerizada, Tomografía por Emisión de Positrones y Resonancia Magnético Nuclear (Martin y Brust, 1985)

4) Conductistas

Las teorías conductistas entienden que las emociones son respuestas condicionadas generadas cuando un estímulo neutro es asociado con un estímulo incondicional provocando una respuesta emocional intensa. Un ejemplo de ello es la teoría de Pavlov el cual enseña a los perros un bol con comida a la vez que tocan la campana, condicionando al perro para que adquiriera una respuesta condicionadas en este caso la salivación provocada al ver la comida, ante un estímulo que de manera voluntaria no se lo provoca como es el sonido de la campana, se asocia el estímulo incondicionado en este caso el alimento en la boca con el estímulo a condicionar. La finalidad del uso de la campana no es la producción de la saliva por los perros, pero al repetir este acto muchas veces se asocia el sonido de la campana con la comida, incitando al animal a que solo con oír la campana genere saliva, igual que si viera la comida. El método de condicionamiento se basa en provocar que un animal o persona vincule un estímulo neutral con uno que le provoca una respuesta. Las primeras teorías de Watson (1925) produjeron otras aportaciones como la teoría de los dos factores (Mowrer, 1947) que defienden que la obtención y el afianzamiento de la respuesta emocional se expone en dos fases, una primera obtención de la respuesta condicionada a través del condicionamiento clásico y otra de consolidación en la que el comportamiento de evitar los estímulos condicionados produce una mitigación de la respuesta condicionada, la cual es mantenida por el reforzamiento negativo. 20 años después Rescorla y Solomon (1967) explican la teoría moderna de los dos procesos, que manifiesta como se puede originar una emoción a través del condicionamiento clásico (estímulo condicionado-respuesta condicionada) como en el operante desarrollado por B. f. Skinner en su libro "*Sobre el Conductismo*" de 1974 que le define como un aprendizaje que consiste en modificar una conducta a través del refuerzo positivo o negativo con el objetivo de elaborar una adquisición o extinción de la conducta por ejemplo reñir a un niño cuando no recoge su ropa quitándole la consola provoca que el niño disminuya la conducta de no recoger la ropa. Los pronósticos de este modelo se han reafirmado a través de los modelos de estudio de la respuesta emocional condicionada (REC) y automodelamiento (Rachlin, 1988).

La diferencia que se haya entre el condicionamiento operante y el clásico es que el clásico se concentra en rectificar el estímulo provocado por una conducta, versus, el

operante que varía la conducta mediante un estímulo. Poder augurar como puede incumbir el condicionamiento operante en base a la reacción emocional provoca que las emociones disiparen ser consideradas imaginarias de esta conducta, para transformarse en un método de análisis por sus consecuencias en el comportamiento (Chóliz, 1994).

La metodología empleado para el análisis de esta teoría se ha realizado a través de los métodos de condicionamiento, más concretamente el clásico. Hasta que se presentan los métodos de biofeedback en el año 1969 por Miller definido por Olivares (1988) como “conjunto de procedimientos cuyo fin es posibilitar que el sujeto, a partir de la información relativa a la variable fisiológica de interés, proporcionada de forma inmediata, puntual, constante y precisa, pueda terminar consiguiendo la modificación de sus valores de forma voluntaria, sin precisar la mediación de instrumentos químicos, mecánicos y/o electrónicos, uno de los principios prototípicos era que el operante y el respondiente eran diferentes inclusive en las causas implicadas. El ejemplo era la hipótesis de que las respuestas viscerales y glandulares, regularizadas por el sistema nervioso autónomo no son aptas para ser supeditada de manera operante (Skinner, 1938; Mowrer, 1947). Pero todo esto cambio cuando en la década de los 60 el científico Miller junto con su equipo desarrollaron una sucesión de experimentos que sirvieron para entender el nexo entre las técnicas de condicionamiento, emociones y salud. Con independencia de si la transformación de la respuesta se instauraba en el sistema nervioso central o separar palabras que si se demostró es que se podía supeditar las respuestas dirigidas por el sistema nervioso autónomo como la frecuencia cardiaca, la presión sanguínea, la temperatura. Por el contrario, los métodos de biofeedback evidenciaron su aplicación no solo en la variación de trastornos somáticos sino también en cambios emocionales. Desde el punto de vista de Vila (1984) el uso de los procedimientos de biofeedback en la actuación ante cambios emocionales se fundamenta en el acto de que es la técnica más eficaz en la variación del modelo fisiológico de la emoción. Ayudando a variar o suprimir las reacciones fisiológicas propias de las variaciones emocionales, como para la persuasión de modelos fisiológicos característicos de cada emoción adaptativa.

Variables cognitivas

Las teorías cognitivas defendían en un principio que las respuestas derivadas de las emociones eran fisiológicas, procedían de pensamientos que impulsan a la acción a través de gestos, miradas etc. Como se interprete esa respuesta fisiológica es lo que determina la cualidad de la emoción. En definitiva la emoción aparece como consecuencia de la activación e interpretación cognitiva. (Marañón, 1924; Schachter y Singer, 1962; Mandilar, 1975)

En cambio existen otros autores como Arnold (1960) que subrayan que los procesos cognitivos derivan de una situación previa a la respuesta fisiológica tratándose de un análisis general del estímulo clasificado como bueno, malo, agradable, desagradable. Posteriormente en el año 1982 autores como Mandler (Mandler, 1982; MacDowell y Mandler, 1989) defienden que si existen dos variables involucradas en el origen de la reacción emocional siendo el nivel de activación cerebral denominado el arousal y la interpretación cognitiva son estas las que provocan la emoción.

Los autores como Marañón y Mandler que propugnan posiciones cognitivas han dado una mayor importancia a los procesos cognitivos.

De entre estos procesos, los más notables son:

De valoración cognitiva

El psicólogo estadounidense Lazarus defiende la su teoría de las emociones mediante la teoría del estrés (1966).

Conforme a esta teoría, se analizan en un principio las consecuencias de una situación concreta lo que se denomina valoración primaria, después se examinan los medios disponibles para afrontar esa situación. La cualidad de la reacción emocional es consecuencia directa de los procesos de valoración cognitiva (Lazarus, 1982, encabizando cada evaluación una emoción expuesta por una acción y expresión particulares.

Este autor se opone a proponer si las emociones nacen de las cogniciones o son resultados de las mismas, ya que considera que el nexo es bidireccional debido a que ambas son complementarias, porque la cognición es esencial para la emoción, por consiguiente, proporciona la evaluación de lo que representa.

a) Atribución de causalidad

El psicólogo estadounidense Weiner desarrollo la teoría de la atribución explicando las emociones mediante diferentes fases: Atribución. Emoción, acción.

Concretamente posteriormente a que un individuo ejerza una conducta sucede una evaluación primaria que se ajusta a los efectos agradables o desagradables del

mismo. Esto provocaría una emoción preliminar. Que posteriormente, se estudia el origen de la misma.

Dependiendo de la atribución de causalidad nace dicha emoción, la cual será la que posteriormente provoque un rol motivacional en la conducta posterior.

Por ejemplo el éxito es una consecuencia de objetivo que el individuo pretende, la atribución casual que conlleva es el esfuerzo, la habilidad, el éxito, la responsabilidad y la emoción que provoca es la sorpresa, el orgullo, el poder de superación

b) Control de evaluación de los estímulos

Klaus Scherer (1984-1992) considera que los estímulos se valoran mediante una serie de pasos, que consecuentemente provocan sus emociones.

Las etapas serían las siguientes:

- Novedad del estímulo: El individuo valora el riesgo.
- Magnitud placentera-displacentera
- Fijación de una meta
- Aptitud para afrontar esa situación
- Conciliación con las normas sociales

Las emociones que mayor campo de estudio han tenido en esta secuencia evolutiva son el miedo, la alegría, la vergüenza, tristeza, ira, asco.

c) Imágenes mentales

El psicólogo Peter Lang (1977-1990) defiende que la imaginación es un método de proposición que comprende factores perceptivos. Esto induce a las consecuencias fisiológicas derivadas de las emociones, de manera que el entrenamiento de la misma se puede para dominar los cambios emocionales debido a que las reacciones fisiológicas inducidas están vinculadas con la imagen practicada.

d) Proceso de formación emoción relevante

Autores como Matheaws y MacLeod (1994) defienden que las emociones están vinculadas con estándares de procesamiento de la información. Un ejemplo de ello es cuando un individuo experimenta una abundante información amenazante le puede provocar ansiedad, lo mismo que sucede cuando un individuo no tiene capacidad para erradicar pensamientos negativos intrusivos que generan fases depresivas. Las diferencias individuales en el procesamiento de información emocionalmente relevante es el componente cognitivo de la vulnerabilidad diferencial a trastornos emocionales, de las cuales el fracaso de las técnicas que intentan eliminar la información amenazante bajo condiciones de estrés es una de las principales causas originarias de las alteraciones afectivas. Para finalizar centraremos nuestra atención en una de las controversias teóricas más

destacables en el estudio de la emoción, como es el debate generado acerca de la relevancia de la cognición y de los fundamentos fisiológicos en la génesis de emociones, o de la primacía de una sobre otra. Quienes defienden posturas cognitivistas argumentan que los procesos cognitivos son necesarios para que se produzca una emoción, que sin dicha actividad cognoscitiva no se produciría emoción alguna y que cualquier reacción que se evocara carecería del componente afectivo (Schachter y Singer, 1962; Lazarus, 1984; Averill, 1982; Arnold, 1960). Para quienes defienden posturas biologicistas, la emoción puede evocarse sin tener en cuenta los aspectos cognitivos, y ello se pone de manifiesto en los casos en los que se estimulan ciertas estructuras subcorticales, como el sistema límbico, o en los que se generan emociones por el mero hecho de una expresión facial característica, tal y como defiende la hipótesis del feedback facial (Tomkins, 1962, 1963, 1980).

2. El apego a los objetos

El apego es definido por Sroufe y Walters (1977) en su investigación sobre el desarrollo de los niños en el artículo "*Attachment as an organizational construct*" como "Un lazo afectivo entre el niño y quienes le cuidan y un sistema conductual que opera flexiblemente en términos de conjunto de objetivos, mediatizado por sentimientos y en interacción con otros sistemas de conducta".

2.1 La vida emocional de los objetos.

El ser humano tiene la capacidad de usar objetos. También de diseñarlos y construirlos. Es una condición que parece estar presente en la estirpe humana desde tiempo temprano. No está claro si nuestro ancestro más antiguo reconocido, el *australopithecus afarensis*, creaba útiles, pero la llegada del género *homo* y sus diferentes especies, como el *homo habilis*, da comienzo a la creación y el desarrollo de herramientas y la acumulación cultural. El género *homo* se convierte en el protagonista de un enorme desarrollo técnico y la generación de una gran capacidad de construir diversidad de bienes en diferentes materiales.

Es cierto que el ser humano no es el único animal que maneja objetos. Es muy conocido que los chimpancés, los papiones, otros monos antropoides, las nutrias marinas y otros animales usan herramientas. De hecho, la evidencia etológica va ampliando cada vez más el elenco de animales que es capaz de usar herramientas: aves, peces, mamíferos, etc. etc.

A partir de esta capacidad de usar herramientas, el ser humano da muchos pasos más: pasando del uso al diseño, del uso instrumental al uso simbólico, la preocupación estética, el comercio, etc. Dentro de estos pasos, supone un hito de especial interés el momento en el que el ser humano empezó a depositar afecto y emociones en los objetos. Es muy difícil datar históricamente el momento en que los humanos empezamos a tomar cariño a nuestros objetos. Sabemos que en los enterramientos se incorporan objetos de diferente tipo, pero no podremos saber nunca si estos objetos se adjuntan con un criterio funcional (para apoyar la vida de ultratumba) o por un criterio puramente emocional.

En todo caso, el uso de herramientas ha acompañado nuestra construcción como especie y, lógicamente, ha afectado a nuestra articulación emocional y afectiva.

Los seres humanos tomamos cariño a los objetos, nos recuerdan eventos del pasado, dimensiones de nuestra vida de las cuales estamos orgullosos, personas que ya no están, hitos biográficos, éxitos, fracasos, logros... El ser humano ama los objetos y las cosas.

Los niños generan afectos muy fuertes a los objetos que los psicoanalistas denominan *Objetos transicionales* (Término creado por Donald Winnicott). Aunque hay diversas explicaciones sobre este tipo de afectos, una hipótesis razonable inspirada en la teoría psicoanalítica expresa que se trata de entidades que intermedian entre el niño/a y su madre y la suplen cuando ella no está. El bebé descubre que está separado de su madre y asume su dependencia creándole angustia sobre todo cuando la madre se separa de él y se manifiesta a través de actividades concretas como llevarse algún objeto a la boca, sujetar una tela, o emitir sonidos bucales. En esta época “que tiene una duración desde los 4 meses hasta el año” él bebe puede descubrir un objeto suave al que se aferra frecuentemente antes de dormir o cuando está triste. Estas experiencias son denominadas por Winnicott como *fenómenos transicionales*.

Lógicamente, estas dinámicas de apego se consideran patológicas cuando superan el marco de la infancia y persisten en la edad adulta. Parte de estas persistencias están en línea de las conductas llamadas de fetichismo y fetichización. Son dos términos originados en el psicoanálisis y en el marxismo clásico, y que tienen que ver con el exceso de valor otorgado a determinados objetos.

Lógicamente, debido a ser el uso con más presencia mediática, es habitual asociar la idea de fetichismo al componente sexual, siendo el fetichismo o la tendencia fetichista el rasgo que presentan determinadas personas a experimentar excitación sexual en presencia de determinados tipos de objetos. Como muchos fenómenos psicológicos, la diferencia entre el componente “normal” o el componente patológico parece ser de grado, de manera que un fetichismo patológico existe cuando sólo se obtiene excitación sexual en presencia del objeto y, consecuentemente, se desarrolla una dependencia patológica hacia él. Pero al margen de este exceso, es extremadamente frecuente el obtener excitación puntualmente por algún tipo de objeto o material que sirve para evocar estímulos sexuales.

Pero el fetichismo no solo tiene componentes sexuales. Junto a la excitación sexual, las personas experimentamos excitaciones emocionales que se generan por muchos estímulos del contexto, siendo los objetos uno de estos factores. También

aquí se generan diferentes procesos de fetichización, cuando no conseguimos sensaciones de seguridad, felicidad o plenitud sin la presencia de objetos.

Cuando un/a deportista no se siente seguro/a si no utiliza sus zapatillas, su equipación, su collar o su “amuleto” favorito está experimentando un apego fetichista por sus objetos. Cualquiera que conozca el mundo de la competición deportiva sabe que este tipo de mecanismos son frecuentes y se derivan del alto nivel de estrés y ansiedad que experimentan los deportistas en competición y que les hacen depender emocionalmente de muchos vínculos objetuales para incrementar su seguridad.

Es posible percibir que un estado psicológico empieza a no ser funcional cuando se dedica más tiempo a ordenar los recursos de personas guardados en casa que a llamar a estas personas y recuperar y actualizar nuestra relación emocional. Pero en el fondo, esta dualidad es muy expresiva de la naturaleza de la relación que mantenemos con el entorno. El objeto se manipula, se adapta, no opina, no genera tensiones, en él depositamos emociones pero no es un proceso recíproco. Por este motivo, a veces preferimos mantener los objetos que nos recuerdan a personas, que realizar el esfuerzo de reactivar la relación con esas personas. Así explicamos que guardamos recuerdos de nuestros amigos de juventud o de antiguas parejas, pero no siempre deseamos recuperar el contacto. La diferencia entre el objeto y las personas a las que nos remite es que las personas acaban dando más problemas (expectativas, conflictos, reproches...)

Hasta aquí se ha argumentado que las personas depositan afectos en los objetos. Es una afirmación obvia, hay personas con objetos favoritos, objetos que mantienen toda una vida, que pasan de generación en generación, cajas llenas de objetos y recuerdos...

Tanto es así que cuando hay una catástrofe y las personas pierden los objetos materiales suelen lamentar más la pérdida de este tipo de objetos que de otros con más valor económico pero con menos valor sentimental (electrodomésticos, coches...)

Para entender los afectos que nos generan estos objetos hay que partir de la concepción de que no son realidades materiales neutras, sino que detrás de un artefacto material hay un valor simbólico asociado, un significado. Tanto es así, que es posible entender el mundo de los objetos, el sistema de los objetos, como lo denominaba Baudrillard, como un contexto de significados y significantes.

En lingüística, el significante es la realidad física de la palabra (las letras, los sonidos) y el significado es el conjunto de contenidos y referencias que genera en el emisor o en el receptor. En el mundo del consumo, se considera que un bien de

consumo tiene una realidad material, física, que es describible, medible, pesable... Pero el proceso por el cual se puede valorar este bien de consumo es por los significados a él atribuidos.

En cierto sentido, este enfoque semiótico ha sido la gran novedad de los estudios de consumo en los últimos treinta años. Partiendo de la relación entre significado y significante, pensadores como Baudrillard en *El sistema de los objetos* (1968), Roland Barthes en el *Sistema de la moda* (1974) y el *Imperio de los Signos* (1970), Foucault *Las Palabras y las Cosas* (1976), comenzaron a entender el consumo como un mundo de significados entrelazados, como un lenguaje.

Para entender qué quiere decir esto, dos ejemplos pueden resultar obvios:

La ropa que lleva una persona es un conjunto de significantes: zapatos de determinadas características y materiales, ropa de diferentes géneros, colores, longitudes y formatos. Una vez elaborada esta descripción toda la ropa expresa unos significados. El problema es que en esta materia, como ocurre también con el lenguaje, los significados son difíciles de transmitir. Por una parte está el significado que el productor de la ropa deseaba que se asociara a la prenda, el significado que la persona que elige la ropa desea transmitir al resto de personas a través de ella (que es segura de sí misma o lo contrario, rica, exuberante o modesta, progresista o conservadora, innovadora o convencional, etc.) Y luego, como siempre, está el problema de la recepción de este significado y el significado que asocia cada persona a la prenda. En este enfoque, cada prenda es una "palabra" y todo el estilismo es "un texto", un discurso que se expresa permanentemente.

De la misma manera, la decoración de la casa tiene componentes puramente de utilidad individual pero también es un relato y un manejo de contenidos y significados. Se hace pensando en las visitas pero también en nosotros mismos. De hecho, es habitual que las personas se preocupen de la estética y los significados de la decoración de la casa incluso en aquellos casos en los que no se reciben habitualmente visitas. Con los significados de mi decoración doméstica mantengo un monólogo interior, sirven para recordar quién soy, de qué cosas me debo sentir orgulloso, de dónde vengo...

Si el vestuario es casi casi un texto, una casa se constituye casi como una novela, es un conjunto de significados que no cuesta entender: casas hiperordenadas frente a casas caóticas, minimalistas frente a hiperornamentadas, llenas de recuerdos o sin ningún recuerdo, lujosas, soberbias, humildes, coherentes, incoherentes... Una casa es un relato.

Lo interesante, fundamentalmente, es ver cómo se construyen estos significados.

La construcción de significados puede ser un proceso puramente individual. Puedo recordar el último ticket de la última consumición con un amigo fallecido, o una piedra recogida en el viaje de fin de curso, o una nota de la persona amada o el dorsal de la carrera que gane en una competición... Según este esquema, todo objeto podría ser dotado de significado. Incluso sería factible atribuir significado a productos totalmente arbitrarios (guardar los tapones de cera que utilice en el último examen de la carrera, o una botella de lejía para recordar a mi abuela que limpiaba el suelo con una marca determinada...)

Pero en la práctica, el sistema capitalista hace tiempo que ha incorporado entre sus objetivos la construcción de significados de las mercancías, para prediseñar y facilitar los apegos generados por los objetos.

Este fenómeno es el que Baudrillard denominaba la *Economía Política del signo*. Es la producción industrial del significado.

Aquí entraría en juego la confrontación entre lo que podríamos llamar lingüística estructural o contextual. Hay todo un campo de análisis que intenta estudiar qué tipo de significantes generan un significado común tanto en emisores como en receptores en un amplio campo de personas (una sociedad, una cultura, la humanidad.. .) y qué campo de significantes genera estos significados solo durante un momento concreto en un contexto concreto. La primera opción sería cercana a lo que se suele denominar Lingüística estructural, mientras que la segunda sería una lingüística de carácter contextual. Lógicamente, el sistema industrial se dedica a producir aquellos significantes que de manera general son interpretados como objetos con un significado determinado por un grupo amplio de personas.

Pongamos un ejemplo de la construcción contextual y estructural de los significados a partir de un ejemplo: el nacimiento de un hijo/a.

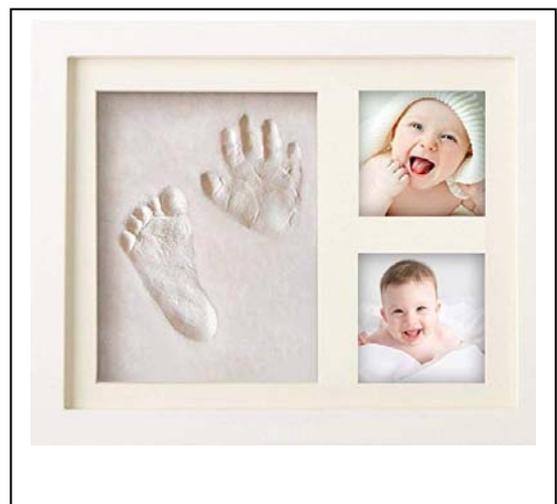
Parece obvio que el nacimiento de un hijo es un fuerte activador emocional para cualquier persona. Para retener este momento en la memoria es frecuente asociar esta memoria a objetos. En este sentido, hay prácticas de generación individual de significados desarrollada de manera espontánea y una práctica de generación industrial de significados.

Dentro de la práctica individual, lo que se podría denominar la construcción contextual de significado, hay ideas que se repiten con mucha frecuencia: guardar el primer gorrito que ponen al bebé en la sala de parto, la cinta de identificación que

ponen en su muñeca, la cartulina de su primera cuna...Puede haber, además, personas que escriban un pequeño diario, que guarden una nota, el primer chupete... Muchos de estos objetos nacen con una finalidad instrumental, pero se asocian a significados y muchas personas guardan estos objetos por el valor emocional que les generan estos objetos.

Pero también existe la posibilidad de elaborar una producción industrial del significado, con la generación de infinidad de objetos de recuerdo cuya utilidad es, directamente, generar las emociones vinculadas al nacimiento. La oferta es enorme, medallas, monedas conmemorativas, moldes para los pies y las manos, recordatorios de nacimiento... Además, cada cultura y cada moda genera productos diferentes para activar la emoción generada por un nacimiento. En Estados Unidos es una costumbre metalizar los zapatos de los recién nacidos, en otros sitios se guardan los dientes, otras culturas están muy vinculadas a los ritos religiosos... Todo ello genera un microsector de productos cuya única finalidad es hacerse receptores de las emociones generadas.

Ejemplos de productos generados por el sistema industrial cuya única finalidad es constituirse como activadores emocionales



2.2 El estudio de la vida emocional de los objetos.

En este contexto, cabría analizar dos tipos de objetivos de estudio:

- Determinar qué tipo de personas generan más apego a los objetos
- Determinar qué tipo de objetos tienden a generar más apego.

Respecto a las personas que generan más apego es un tema que ha ocupado la atención de la psicología clínica y de la psicología de la personalidad.

Las personas con trastorno de espectro autista generan vínculos con objetos extremadamente fuertes, de manera que pasan a considerar determinados objetos como parte de su cuerpo, como una parte extra que garantiza su seguridad. Con estos objetos sobrevalorados, compensan parte de sus carencias psicológicas tempranas. Se denominan habitualmente objetos autistas.

Respecto a los objetos que tienden a generar más apego, se trata de un campo estudiado de manera más o menos formal desde hace mucho tiempo. El sistema productivo ha entendido de manera más o menos explícita o intuitiva el conjunto de mecanismos que hacen que las personas amen los objetos y ha incorporado el conocimiento sobre estos mecanismos a la hora de diseñar objetos que sean amables (dignos de ser amados).

Esto ha sido más analizado por el diseño industrial y el diseño artístico que por los estudios del marketing. El juego entre instrumentalidad (entendida desde la óptica de su funcionalidad más explícita e inmediata) y el gusto estético (basado simplemente en la emoción estética) ha olvidado que los objetos también son amados y que (al igual que ocurre con las personas) hay objetos que por una serie de factores tienen más probabilidades de ser amados. A continuación se detallan algunos de estos aspectos:

1. Lógicamente, la belleza genera activación emocional. Genera un cierto efecto halo que facilita esta identificación.
2. El material
3. La dimensión
4. La semántica preestablecida
5. La singularidad

La producción científica sobre los afectos que generan los objetos está muy desarrollada en algunos campos disciplinares. A continuación se detallan algunas de las disciplinas que más han estudiado estas cuestiones:

- Los estudiosos del diseño suele realizar estudios de este tipo porque tienen interés en determinar qué aspectos del diseño facilitan la generación de apegos.
- Los estudiosos del marketing, en mucha menor medida, pero con alguna presencia a partir del desarrollo del llamado marketing emocional
 - Los estudios de la psicología cuando estudian el mundo afectivo y emocional del ser humano.
 - Los estudios de psicopatología cuando estudian los vínculos que las personas tienen con los objetos como un indicador de posibles alteraciones de la conducta y un exponente de patologías. También estos investigadores intentan determinar qué papel tiene esta relación con los objetos en los procesos de terapia y, en última instancia, entender cuál es la razón que explica la manera de relacionarse con los objetos que se presenta en las patologías.

Todos los seres humanos experimentamos a diario emociones, muchas de ellas derivadas de todo aquello con lo que estamos en contacto ya sea de manera casual o fortuita, toda la lista de actividades que en nuestro día a día generan emociones podría ser infinita, pero sorprendentemente el ser humano no es consciente de la importancia que tienen estas actividades para nuestro día a día, son las emociones provocadas por los objetos que nos rodean con los cuales interactuamos.

La forma de los objetos y los materiales con los que estos son realizados estimulan tanto la percepción por parte del usuario como la capacidad del diseñador para crear su expresión (Rognoly y Levi 2011). Las emociones son componentes imprescindibles que constituyen un esquema entre la sensorialidad y la expresividad debido a que ambas derivan del sistema sensorial (Bionde et al 2009), Barile (2007) afirman que el sentir podría ser quizás el aspecto esencial de la emoción sin el cual no sería posible imitar el comportamiento emocional y no probarlo en persona. Aquello que distingue una emoción respecto a otros estados mentales es el arraigamiento en el cuerpo, lo que permite particularmente la experiencia de sentir la emoción misma. Por esta razón es esencial en el momento de realizar un proyecto considerar la relación existente entre el sentimiento y el pensamiento.

2.3 El diseño para generar emociones

La relación existente entre los usuarios y los objetos se ha convertido en un campo amplio de investigación como es el diseño emocional, el diseño de las experiencias a través del producto y las diferencias de uso. El entender las emociones que provoca un objeto en los usuarios puede ayudar al diseñador a conocer el impacto emocional, debido a que es importante para este elaborar productos que provoquen experiencias. Champan (2005;2014) ha demostrado cómo las emociones que provocan los objetos son definidas por la durabilidad de estos objetos, desde su punto de vista el diseñador tiene que tener la capacidad para transformar la relación existente entre los usuarios y los objetos con el objetivo de crear un matrimonio entre ambos, mientras que Ortiz (2017) ha observado cómo las emociones provocadas por los objetos son fundamentales en la relación entre el consumidor y el objeto, para ello ha distinguido experiencias placenteras inspirándose en estrategias para diseñar productos que las provoquen. Conforme a este autor, estas tácticas permiten al diseñador crear productos que pasen de ser simples productos a tener una relación de conexión entre las personas y el medioambiente, debido a que el apego emocional tiene altas implicaciones de sostenibilidad porque los objetos sostenibles tienen una duración de vida más larga, por esta razón es importante el material con el que está hecho dichos objetos.

Jordán (2002) indica que los materiales de los cuales está elaborado un producto influyen en lo agradable o no que puede ser para la persona que interactúe con dicho producto.

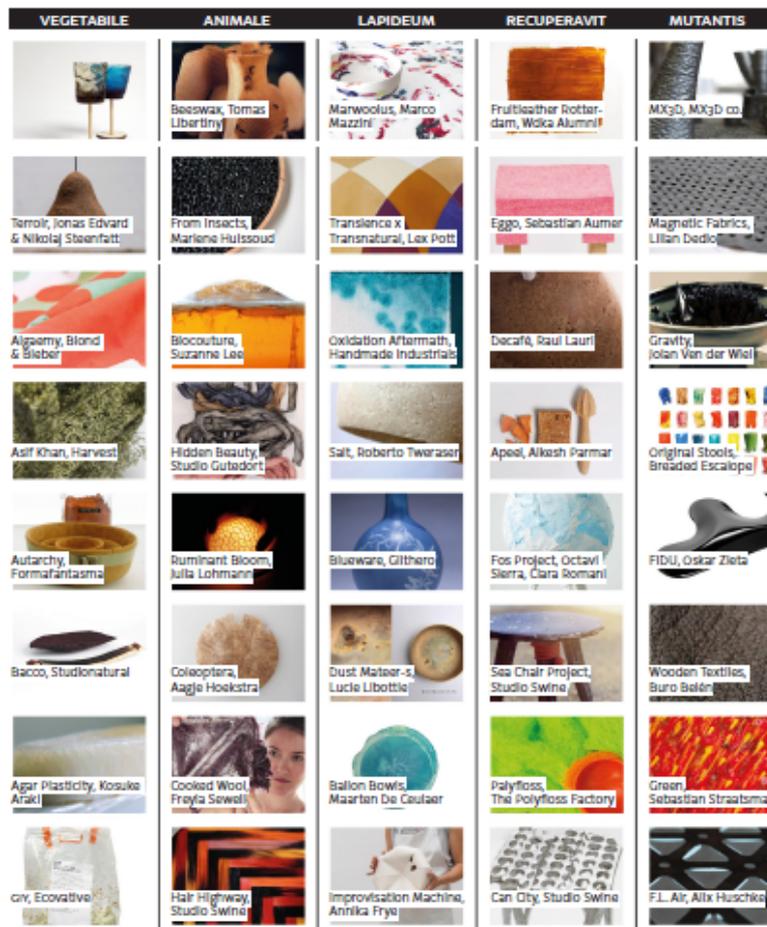
Los materiales son hoy en día una fuente de inspiración para los diseñadores debido a que son capaces de crear nuevas experiencias sensoriales. El fenómeno internacionalmente de las materiotecas como fuente de inspiración para el diseño ha focalizado la atención en los materiales (Rognoli, 2005) abriendo las puertas para que se investigue en el diseño y se aúnan esfuerzos en comprender este fenómeno y elaborar diferentes teorías en relación a los aspectos materiales del producto. Estas áreas elementales de investigación son: La caracterización expresivo-sensorial de los materiales (Rognoli, 2004; Rognoli y Levi, 2004; Rognoli 2010; Karana et al. , 2009). El significado de los materiales (Karana, 2009; Karana, Hekkert, 2010), La selección de los materiales (Ashby y Johnson, 2002; Pedgley, 2009; Van Kesteren, 2008), Educación en materiales para el diseño (Pedgley, 2016; Rognoli, 2010; Ayala-García, 2014, 2015) y finalmente “la experiencia material” (Karana et al. , 2015).

La experiencia material definida por Karana está compuesta por tres componentes experienciales: La experiencia estética cuando percibimos el material, la experiencia de significado cuando pensamos en él y la experiencia emocional consistente en la emoción que nos provoca dicho material. Un ejemplo de ello lo encontramos en los material DIY (Do It Yourself) y los materiales ICS (Interactive, Connected and Smart).

Los materiales DIY son definidos como aquellos materiales creados a partir de prácticas colectivas o individuales a menudo creados con técnicas y procesos inventados por el diseñador. Estos pueden ser nuevos, modificados o versiones modificadas de materiales existentes (Rognoli et al., 2015; Rognoli y Ayala-García, 2018).). Estas destrezas de auto-producción de materiales promueven el desarrollo del conocimiento a través de la acción (Schon 1983). Las emociones provocadas mediante la experiencia con el material “si son desarrolladas de manera consciente por el diseñador” pueden expresarse en sus creaciones. El involucramiento personal y físico en la creación de objetos provoca un lazo único entre el objeto y quien lo crea (Salvia 2016), debido a que si está realizado con sus propias manos, se trata con mucha delicadeza, aporta más valor y gusta más, estando incluso dispuesto a aceptar fallos, no sucede lo mismo cuando se trata de una producción industrial donde se elabora sin ningún defecto y de manera inmediata. Por lo que se puede decir que los materiales autoproducidos provocan en el usuario relaciones emocionales, las cuales se transmiten a través de diferentes dimensiones estéticas de dichos materiales (Rognoli et al. , 2016; Ayala-García y Rognoli, 2017). Para comprender estas dimensiones estéticas el autor plantea 5 categorías de reinos basándose en los elementos que lo componen y su origen: (Ayala-García et al. , 2017). Estos reinos son:

- Vegetal: Derivados de plantas y hongos, los cuales se diferencian porque son elaborados mediante el cultivo o el crecimiento. Estos diseñadores frecuentemente colaboran con biólogos o agricultores.
- Animal: Derivan de animales y bacterias. Pueden ser creados mediante colaboración con diferentes organismos o usando partes de estos como el pelo, o los huesos.
- Lapideum: Materiales autoproducidos con minerales: vinculación con la artesanía.
- Recuperavit: Elementos derivados de desperdicios tales como el plástico, los metales, los cuales pueden ser transformadas en una valiosa fuente de recursos.

- **Mutantis:** Materiales auto producidos creados a través de la hibridación de fuentes industriales, interactivas (mediante el soporte de electrónica de código abierto) o fuentes inteligentes (que pueden cambiar sus propiedades físicas, pueden intercambiar energía o intercambiar materia). Se incluyen también mezclas de diferentes elementos de otros reinos que evolucionan hacia un material específico con la ayuda de una tecnología particular. Esta hibridación representa un cambio significativo de paradigma comparado con los demás reinos de los materiales auto producidos.



Los materiales ICS por su parte son influenciados por el internet de las cosas debido a que como su nombre indica son materiales interactivos conectados e inteligentes (Interactive, Connected and Smart, por sus siglas en inglés) (Rognoli, 2017; Parisi et al. , 2018)). Un primer acercamiento resultado de un trabajo académico ha conseguido demostrar diferentes categorías de materiales ICS:

- **Materiales inactivos:** No muestran la habilidad de dar una respuesta, debido a que no existe una interacción explícita, se comportan de manera pasiva.

- Materiales reactivos: Se trata de materiales inteligentes o combinaciones de materiales inactivos con componentes inteligentes como los pigmentos termo-cromáticos. Las transformaciones de estos materiales son producidas mediante cambios de color o forma
- Materiales proactivos: Son sistemas complejos combinados con materiales inactivos o reactivos con tecnología digital en forma de sensores.

3 Metodología Estudio concreto de las dinámicas emocionales de un tipo de objeto en un colectivo específico

El presente trabajo plantea una investigación mixta, con un componente cualitativo y otro cuantitativo, encaminada a describir cómo funcionan las relaciones de apego entre las personas y los objetos y cuáles son los mecanismos que explican su funcionamiento.

Para la investigación cuantitativa se desarrolló un proceso de encuestación llevado a cabo a lo largo del curso 2019-20, fundamentalmente en los primeros meses del 20, entre población general a través de un muestreo de conveniencia. Aunque el volumen de participante es relevante, con 168 personas, los resultados aquí obtenidos no permiten inferir los resultados a la población general, puesto que la muestra no cumple las condiciones de representatividad.

La encuesta se remitió mediante una aplicación on line y fue procesada con el programa SPSS de análisis estadístico, mediante el cual se ha realizado un análisis de frecuencias y cruces de variables encaminados a determinar los perfiles de personas más vinculados al apego hacia los objetos.

Al margen de la significatividad escasa, los resultados del proceso de encuesta animan a considerar que el cuestionario planteado es válido para el análisis, como demuestran los test de validez del cuestionario, y, además, permiten plantear hipótesis de cierto interés para el campo de investigación que, en caso de contar con recursos para llevar a cabo un estudio más significativo, podrían validarse.

Por otra parte, también se planteó un estudio de carácter cualitativo, realizado mediante una dinámica de entrevistas semidirectivas en profundidad. Las entrevistas estaban focalizadas en un aspecto muy limitado, los vínculos emocionales con “el objeto favorito” de determinadas personas. Entre los entrevistados todos fueron personas adultas, pero en varios casos hacían referencia a objetos favoritos de niños, para indagar de esta manera los vínculos transaccionales con sus objetos. La voz de los niños podría haberse consultado, pero dadas las limitaciones del trabajo, en esta ocasión se priorizaron las aportaciones adultas.

4 Resultados Cuantitativos

La encuesta contemplaba, en primer lugar, una ficha sociodemográfica que recogía información básica sobre los encuestados. Gracias a ella, se puede comprobar que el 62,9% de los encuestados han sido mujeres.

Sexo de los encuestados					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	62	36,9	37,1	37,1
	Femenino	105	62,5	62,9	100,0
	Total	167	99,4	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,6		
Total		168	100,0		

En cuanto a la edad, predominan los adultos jóvenes con un segmento poblacional especialmente abultado entre los 20 y 25 años

Edad de los encuestados					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 15 a 20	10	6,0	6,0	6,0
	De 20 a 25	54	32,1	32,3	38,3
	De 25 a 30	42	25,0	25,1	63,5
	De 30 a 40	34	20,2	20,4	83,8
	De 40 a 50	10	6,0	6,0	89,8
	De 50 a 60	14	8,3	8,4	98,2
	Mayor de 70	3	1,8	1,8	100,0
	Total	167	99,4	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,6		
Total		168	100,0		

Dada la juventud de los participantes, solo un 17,3% de los participantes tiene hijos, siendo el resto mayoritariamente adultos sin hijos.

¿Tiene hijos/as?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	29	17,3	17,4	17,4
	No	136	81,0	81,4	98,8
	Prefiero no contestar	2	1,2	1,2	100,0
	Total	167	99,4	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,6		
Total		168	100,0		

En cuanto al nivel educativo, los sesgos relacionales que se plantearon al remitir la encuesta han generado que el número de universitarios sea muy grande, con casi un 50%, valor claramente más elevado que la media nacional

Nivel Educativo Alcanzado. Indique la máxima titulación obtenida					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Estudios Obligatorios/Primaria	10	6,0	6,0	6,0
	Título de Enseñanza Secundaria Obligatoria/EGB	8	4,8	4,8	10,7
	Título de Formación Profesional de Grado Medio/FP1	19	11,3	11,3	22,0
	Título de Bachiller/Formación Profesional de Grado Superior	45	26,8	26,8	48,8
	Estudios Universitarios	81	48,2	48,2	97,0
	Otros	4	2,4	2,4	99,4
	Perdidos	1	,6	,6	100,0
	Total	168	100,0	100,0	

Por la juventud y la condición universitaria, era de esperar que una gran parte no tuvieran empleo, pero los datos en este apartado son sorprendentes puesto que un 63% es actualmente trabajador por cuenta ajena.

Situación laboral actual:					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No activo/a (Jubilación, Trabajo no remunerado)	2	1, 2	1, 2	1, 2
	Estudiante	45	26, 8	26, 8	28, 0
	Desempleado/a	9	5, 4	5, 4	33, 3
	Trabajador/a por cuenta propia	6	3, 6	3, 6	36, 9
	Trabajador/a por cuenta ajena	106	63, 1	63, 1	100, 0
	Total	168	100, 0	100, 0	

Uno de los aspectos fundamentales del trabajo era elaborar un perfilado psicológico por autodiagnóstico, es decir, por atribución de los propios rasgos de personalidad por parte de la persona encuestada. A pesar de la presencia de sesgos subjetivos, este sistema de análisis de la personalidad está muy contrastado en la bibliografía y se ha usado profusamente en los estudios de consumo.

En concreto, se valoró la autoatribución de idealismo, extroversión, innovación, sosiego, seguridad, ternura, actividad, pesimismo, empatía, planificación y orientación social. Los datos son muy expresivos, puesto que se percibe que la muestra tiene valores medios de idealismo materialismo, con un leve sesgo al idealismo.

En cuanto a extroversión, la muestra obtiene valores muy altos en este rasgo, a pesar de la presencia de diferencias en la muestra como expresa el alto índice de desviación estándar. También obtiene un alto nivel la orientación a la innovación y la tendencia observadora del carácter.

La muestra se define como más nerviosa que sosegada, aunque con valores cercanos a la media, levemente más segura que insegura y muchísimo más tierna que despegada.

EL nivel de actividad también es alto, así como el optimismo y la empatía. Los participantes se definen como más planificadores y orientados a la sociedad.

En líneas generales el perfil de rasgos de personalidad se ve condicionado para la mayor presencia de personas jóvenes y mujeres, pero en todo caso, se mueve en torno a valores centrales que expresan que la muestra responde de manera bastante adecuada.

	Total		
	Media	N	Desviación estándar
Escala idealista/materialista	4,51	167	2,664
Escala introversión/extroversión	6,43	167	2,468
Escala conservador/innovador	6,25	167	2,078
Escala observador/despistado	3,62	167	2,864
Escala nerviosa/sosegada	4,58	167	2,799
Escala segura/insegura	4,81	167	2,593
Escala tierna /despegada	3,59	167	2,506
Escala activo /inactivo	2,63	167	2,072
Escala pesimismo /optimismo	6,64	167	2,472
Escala empática/indiferente	2,30	167	2,155
Escala improvisador/planificador	6,01	167	2,742
Escala preferencia por relación con personas/preferencia por la soledad	3,25	167	2,676

En relación con el hábito de guardar objetos, aunque hay una distribución en todos los niveles de la pregunta, domina claramente las personas que tienen el hábito de guardar cosas con bastante frecuencia para su uso futuro.

Guarda objetos para uso futuro					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	5	3,0	3,0	3,0
	Poco	51	30,4	30,4	33,3
	Bastante	99	58,9	58,9	92,3
	Mucho	13	7,7	7,7	100,0
	Total	168	100,0	100,0	

Esta tendencia coincide en sus resultados con la conducta de guardar objetos por su coste y para no perder la inversión realizada en ellos.

Guarda objetos por su coste					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	14	8,3	8,3	8,3
	Poco	57	33,9	33,9	42,3
	Bastante	76	45,2	45,2	87,5
	Mucho	21	12,5	12,5	100,0
	Total	168	100,0	100,0	

En cuanto a la pauta de conducta de conservar objetos por su valor afectivo, en esta ocasión la distribución es claramente diferente. Desaparece la categoría de personas que guardan muchos objetos por su valor afectivo, y existe un 15% que nunca realizan este tipo de conducta. En el otro extremo, un 43% dice que con bastante frecuencia guarda objetos por este tipo de consideraciones

Guarda objetos por su afecto					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	25	14,9	14,9	14,9
	Poco	70	41,7	41,7	56,5
	Bastante	73	43,5	43,5	100,0
	Total	168	100,0	100,0	

En cuanto a la pauta de guardar objetos como inversión, en espera de su valor futuro, es la pauta de conducta menos frecuente aunque, como todas ellas, tiene representantes en todas las categorías de la pregunta.

Guarda objetos por su valor futuro					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	40	23, 8	23, 8	23, 8
	Poco	65	38, 7	38, 7	62, 5
	Bastante	51	30, 4	30, 4	92, 9
	Mucho	12	7, 1	7, 1	100, 0
	Total	168	100, 0	100, 0	

La reutilización es el motivo más frecuente para guardar objetos, con cerca de 52% de personas que lo hacen con bastante frecuencia. En el extremo opuesto, el guardar objetos para donar es una pauta de conducta poco frecuente, que solo convence a un 33 % de los entrevistados (que dicen hacerlo con bastante o mucha frecuencia).

Guarda objetos para reutilizar					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	9	5, 4	5, 4	5, 4
	Poco	54	32, 1	32, 1	37, 5
	Bastante	87	51, 8	51, 8	89, 3
	Mucho	18	10, 7	10, 7	100, 0
	Total	168	100, 0	100, 0	

Guarda objetos para donar					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	55	32, 7	32, 7	32, 7
	Poco	57	33, 9	33, 9	66, 7
	Bastante	44	26, 2	26, 2	92, 9
	Mucho	12	7, 1	7, 1	100, 0
	Total	168	100, 0	100, 0	

Guarda objetos para uso familiar					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	13	7, 7	7, 7	7, 7
	Poco	59	35, 1	35, 1	42, 9
	Bastante	80	47, 6	47, 6	90, 5
	Mucho	16	9, 5	9, 5	100, 0
	Total	168	100, 0	100, 0	

La familia y los amigos son también una importante motivación para guardar objetos, en ambos casos hay valores cercanos al 50% de personas que hacen esta conducta, de manera que, por así decirlo, esta pregunta divide de manera casi perfecta a la muestra entre los que hacen y no hacen esta conducta.

En relación a la diferencia entre familia y amigos, aunque está estudiada la mayor solidaridad entre la familia en relación con los grupos de amigos, en la muestra considerada no se percibe este sesgo, y el hábito de guardar objetos para dar a amigos y familia obtienen valores muy cercanos.

Guarda objetos para uso amigos/as					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca o muy poco	17	10, 1	10, 1	10, 1
	Poco	72	42, 9	42, 9	53, 0
	Bastante	70	41, 7	41, 7	94, 6
	Mucho	9	5, 4	5, 4	100, 0
	Total	168	100, 0	100, 0	

La pregunta sobre el nivel de apego a los objetos suponía el núcleo fundamental del cuestionario. En este sentido, llama la atención el que la muestra, de manera mayoritaria, presenta altos niveles de apego hacia los objetos con 67% de personas que dice tener mucho o bastante apego respecto a los objetos que tienen significado para él.

En términos generales ¿Qué nivel de apego siente por los objetos que tienen un significado para usted?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mucho apego, me siento muy vinculado/a a los objetos.	19	11, 3	11, 3	11, 3
	Bastante apego, me siento bastante vinculado/a con los objetos.	94	56, 0	56, 0	67, 3
	Poco apego, no establezco vínculos fuertes con los objetos.	51	30, 4	30, 4	97, 6
	Muy poco apego, no deposito vínculos ni emociones con los objetos.	2	1, 2	1, 2	98, 8
	Total	168	100, 0	100, 0	

Existe posteriormente, una larga batería de preguntas encaminadas a determinar qué tipo de objetos son los que generan más apego. En el caso de los muñecos y peluches, está claro que se trata de un tipo de bien que genera división de opiniones, en muchos casos determinada por la edad y el sexo, pero que en general no está muy presente entre las preferencias de los encuestados. En todo caso, hasta un 41% dicen sentir mucho o bastante apego por estos objetos.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia muñecos y peluches					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	57	33,9	33,9	33,9
	Poco apego	36	21,4	21,4	55,4
	Bastante apego	56	33,3	33,3	88,7
	Mucho apego	15	8,9	8,9	97,6
	Total	168	100,0	100,0	

Los juguetes presentan niveles de apego más bajos, con cerca del 30% de encuestados que expresan diferentes niveles de apego positivo.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia Juguetes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	60	35,7	35,7	35,7
	Poco apego	54	32,1	32,1	67,9
	Bastante apego	41	24,4	24,4	92,3
	Mucho apego	9	5,4	5,4	97,6

	Total	168	100,0	100,0	

La ropa sirve como un activador emocional más eficaz, con un 47% de personas que sienten bastante o mucho apego hacia determinadas prendas.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia ropa					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	33	19,6	19,6	19,6
	Poco apego	50	29,8	29,8	49,4
	Bastante apego	61	36,3	36,3	85,7
	Mucho apego	20	11,9	11,9	97,6
	Total	168	100,0	100,0	

Como sorpresa positiva, los libros generan una altísima activación emocional, de manera que hasta un 50% expresan tener un alto nivel de vinculación emocional con este tipo de objetos.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia libros					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	39	23,2	23,2	23,2
	Poco apego	36	21,4	21,4	44,6
	Bastante apego	56	33,3	33,3	78,0
	Mucho apego	32	19,0	19,0	97,0
	Total	168	100,0	100,0	

Por su propia lógica y por su naturaleza de objeto de expresión de afectos, los regalos son uno de los objetos que consigue generar más nivel de apego. Esta categoría se solapa con otras de las preguntadas en el cuestionario, puesto que no es infrecuente regalar libros, ropa, tecnología... En todo caso, es llamativo que un 23% expresen poco o muy poco apego a los regalos, expresando que existe un grupo duro de encuestados que responden a perfiles de personalidad muy pragmáticos y poco emocionales.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia regalos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	4	2, 4	2, 4	2, 4
	Poco apego	35	20, 8	20, 8	23, 2
	Bastante apego	80	47, 6	47, 6	70, 8
	Mucho apego	46	27, 4	27, 4	98, 2
	Total	168	100, 0	100, 0	

Los apuntes escolares generan bajo nivel de apego, a pesar de que es un hecho conocido que se trata de un tipo de objeto que se suele guardar en las casas.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia apuntes escolares					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	60	35, 7	35, 7	35, 7
	Poco apego	60	35, 7	35, 7	71, 4
	Bastante apego	27	16, 1	16, 1	87, 5
	Mucho apego	14	8, 3	8, 3	95, 8
	Total	168	100, 0	100, 0	

La tecnología genera bajos niveles de apego, a pesar de que se trata de objetos con los cuales interactuamos de manera constante y permanente, nos acompañan durante todo el día y se constituyen como objetos nómadas que siempre están con nosotros. A pesar de ello, no parece existir un vínculo afectivo relevante.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia tecnología					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	35	20, 8	20, 8	20, 8
	Poco apego	66	39, 3	39, 3	60, 1
	Bastante apego	41	24, 4	24, 4	84, 5
	Mucho apego	21	12, 5	12, 5	97, 0
	Total	168	100, 0	100, 0	

Las fotos se convierten en el objeto más valorado y que genera más apego, en parte por tratarse de uno de los mejores vehículos para plasmar apegos y emociones del pasado. Cerca del 90% expresa altos niveles de apego a este tipo de bienes.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia fotos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	2	1, 2	1, 2	1, 2
	Poco apego	12	7, 1	7, 1	8, 3
	Bastante apego	56	33, 3	33, 3	41, 7
	Mucho apego	94	56, 0	56, 0	97, 6
	Total	168	100, 0	100, 0	

Por el contrario, formatos clásicos de objetos emocionales, como los souvenirs, parecen estar en cierta decadencia y su valor emocional es bajo. Incluso el concepto parece un poco demodé.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia souvenirs					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	37	22, 0	22, 0	22, 0
	Poco apego	51	30, 4	30, 4	52, 4
	Bastante apego	47	28, 0	28, 0	80, 4
	Mucho apego	30	17, 9	17, 9	98, 2
	Total	168	100, 0	100, 0	

Bajo el concepto genérico de piezas de colección se contemplan los objetos que gustan por formar parte de acumulaciones de objetos sin utilidad práctica y con nexos de relación. Estas llamadas colecciones generan todo un sector económico y tienen verdaderos incondicionales. En el caso de los miembros de la muestra, un 36% expresa apego muy alto o alto a este tipo de bienes.

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia piezas de colección					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy poco apego	43	25, 6	25, 6	25, 6
	Poco apego	61	36, 3	36, 3	61, 9
	Bastante apego	33	19, 6	19, 6	81, 5
	Mucho apego	27	16, 1	16, 1	97, 6
	Total	168	100, 0	100, 0	

En la formulación de hipótesis de investigación se planteó la dificultad de valorar la conducta de guardar o no guardar objetos como una función directa de los niveles de apego. En las discusiones y entrevistas previas quedó claro que hay personas que no guardan porque no tienen espacio, aunque les gustaría guardar cosas. En el caso opuesto, hay personas sin alto nivel de apego pero que conservan objetos por tener altas disponibilidades espacio.

Para determinar la situación de los entrevistados se les interrogó sobre su situación actual, siendo la respuesta más frecuente la de personas que guardan más cosas de lo que desean. Un 47% está en esta situación frente a un 8,3% de personas que asegura guardar menos de lo que desea. A pesar del pequeño tamaño de la vivienda media española, todo parece indicar que el espacio no es un condicionante grave a la conducta de guardar objetos.

¿Cuál de estas situaciones te define mejor? (autodefinición en función de conductas de apego)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Guardo menos objetos de lo que desearía debido a que no tengo espacio ni posibilidad.	14	8,3	8,3	8,3
	Guardo exactamente lo que deseo.	73	43,5	43,5	51,8
	Guardo más cosas de lo que deseo por diversas circunstancias.	79	47,0	47,0	98,8
	Total	168	100,0	100,0	

En relación al coste emocional de deshacerse de objetos, por el motivo que sea, los resultados dan una distribución muy equilibrada entre personas que no sufren por este motivo (30%) que sí lo hacen (26%) y una amplia mayoría que no se define de manera clara

¿Siente malestar emocional al deshacerse de los objetos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	44	26, 2	26, 2	26, 2
	No	51	30, 4	30, 4	56, 5
	Tal vez	71	42, 3	42, 3	98, 8
	Total	168	100, 0	100, 0	

Indique con cuál de las siguientes opciones se siente más identificado/a cuando se deshace de sus objetos.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siento nostalgia	52	31, 0	31, 0	31, 0
	Siento liberación	22	13, 1	13, 1	44, 0
	Siento ambas sensaciones	93	55, 4	55, 4	99, 4
	Total	168	100, 0	100, 0	

La tensión entre la carga emocional que genera mantener un objeto y el coste psicológico de abandonarlo es muy interesante desde el punto de vista de la investigación. Se trata de un conjunto de emociones muy ambivalentes, puesto que un 55% de los entrevistados aseguran sentir, al mismo tiempo, nostalgia y liberación cuando se deshacen de objetos. Un importante 31% asegura sentir nostalgia. Se trata de datos muy relevantes porque este tipo de emociones son las que explican los procesos de fetichización y transferencia hacia los objetos

Valore de 0 a 10 (Siendo 0 nada de acuerdo y 10 muy de acuerdo) si guardaría un objeto porque se lo ha regalado una persona muy especial a pesar de que ese objeto no le guste					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	0	6	3,6	3,6	3,6
	1	4	2,4	2,4	6,0
	2	4	2,4	2,4	8,3
	3	4	2,4	2,4	10,7
	4	8	4,8	4,8	15,5
	5	15	8,9	8,9	24,4
	6	10	6,0	6,0	30,4
	7	18	10,7	10,7	41,1
	8	19	11,3	11,3	52,4
	9	24	14,3	14,3	66,7
	10	54	32,1	32,1	98,8
	11	2	1,2	1,2	100,0
	Total	168	100,0	100,0	

En relación a los procesos de coste psicológico, es habitual que ante la dificultad de mantener un bien se encuentren soluciones alternativas que mantengan la vida del objeto. Preguntados sobre este particular, una gran parte de los entrevistados aseguran que si no tuvieran espacio para guardar los objetos a los que tienen un cariño especial, la gran mayoría lo entregaría a amigos o a desconocidos con tal de que no se perdiera.

¿Qué haría si no tuviera espacio para guardar los objetos a los que tienes un cariño especial?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se lo daría a un amigo/a para que me lo guardara hasta que tuviera espacio.	66	39,3	39,3	39,3

Lo tiraría ya que considero que es solo un objeto pero antes lo haría una fotografía para el recuerdo.	26	15, 5	15, 5	54, 8
Lo tiraría ya que considero que es un objeto de una época pasada que ya no me sirve.	18	10, 7	10, 7	65, 5
Se lo dejaría a una persona y estaría dispuesto a pagar la cantidad que fuera para recuperarle.	9	5, 4	5, 4	70, 8
Otro.	44	26, 2	26, 2	97, 0
Total	168	100, 0	100, 0	

Como condicionante importante de la conducta de guardar objetos se ha considerado en la presente investigación el tamaño de la vivienda. Es cierto que muchos de los objetos que sirven de depósito emocional son de pequeño tamaño y no tienen problemas de acumulación, pero en la práctica, una vivienda pequeña sirve como desincentivador de la conducta de guardar objetos.

Es curioso que las respuestas den un panorama bastante positivo de la disponibilidad de espacio de la vivienda. Solo un 17 por ciento de los encuestados dice vivir en una vivienda inferior en superficie a sus necesidades actuales. Es un hecho chocante porque la dimensión de las viviendas en España es relativamente más pequeña que la de otros países europeos, debido sobre todo al dominio de la vivienda en edificios de pisos y la menor presencia de tipologías de vivienda exenta en suburbio.

En estos momentos considera que la disponibilidad de espacio de su vivienda es					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy superior a mis necesidades actuales.	13	7,7	7,7	7,7
	Bastante superior.	30	17,9	17,9	25,6
	Adecuada a mis necesidades.	95	56,5	56,5	82,1
	Inferior a mis necesidades.	29	17,3	17,3	99,4
	Inferior a mis necesidades.	1	,6	,6	100,0
	Total	168	100,0	100,0	

Hasta el momento se ha realizado la distribución de frecuencias, a continuación se van a detallar los cruces de variables que nos van a ayudar a determinar qué tipo de personas son las que expresan más apego hacia los objetos. El primer cruce se establece entre perfiles de personalidad (medidos a través de rasgos) y nivel de apego, realizando una tabla de comparación de medias que permite un análisis ANOVA posterior para valorar la bondad del ajuste entre las diferentes variables.

La hipótesis de partida es que los niveles de apego están correlacionados con los niveles de ternura, afectividad o idealismo de los individuos

Los resultados en algún sentido contrastan esta idea pero no llega a ser determinante. El perfil de personas con mucho apego hacia los objetos se corresponde con una media de idealismo superior a la media, un perfil levemente más alto de interoversión que la media, parecidos niveles en materia de observación, mucho más nerviosos que la media y claramente más inseguros, con parecidos niveles de actividad. Por último, presentan una muy marcada tendencia hacia el pesimismo.

En términos generales ¿Qué nivel de apego siente por los objetos que tienen un significado para usted?	Escala idealista/materialista	Escala introversión/extraversión	Escala conservador/innovador	Escala observador/desprestado	Escala nerviosa/sosegada	Escala segura/insegura	Escala tierna /despegada	Escala activo /inactivo	Escala pesimismo /optimismo
Mucho apego, me siento muy vinculado/a a los objetos.	4,79	6,26	6,21	3,53	3,63	5,42	3,74	2,32	4,79
Bastante apego, me siento bastante vinculado/a con los objetos.	4,45	6,67	6,32	3,21	4,67	4,94	3,15	2,31	7,04
Poco apego, no establezco vínculos fuertes con los objetos.	4,55	6,08	6,14	4,49	4,73	4,39	4,33	3,35	6,51
Muy poco apego, no deposito vínculos ni emociones con los objetos.	2,00	4,50	5,00	2,50	5,00	4,00	5,50	2,50	8,50
Total	4,53	6,43	6,25	3,63	4,57	4,82	3,59	2,62	6,64

Tabla de ANOVA						
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Escala idealista/materialista * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	38, 832	4	9, 708	1, 382	, 242
	Dentro de grupos	1145, 019	163	7, 025		
	Total	1183, 851	167			
Escala introversión/extroversión * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	21, 996	4	5, 499	, 906	, 462
	Dentro de grupos	989, 147	163	6, 068		
	Total	1011, 143	167			
Escala conservador/innovador * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	7, 377	4	1, 844	, 423	, 792
	Dentro de grupos	710, 123	163	4, 357		
	Total	717, 500	167			
Escala observador/despistado * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	56, 892	4	14, 223	1, 769	, 137
	Dentro de grupos	1310, 227	163	8, 038		
	Total	1367, 119	167			
Escala nerviosa/sosegada * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	19, 288	4	4, 822	, 612	, 654
	Dentro de grupos	1283, 855	163	7, 876		
	Total	1303, 143	167			
Escala segura/insegura * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	18, 874	4	4, 719	, 700	, 593
	Dentro de grupos	1098, 405	163	6, 739		
	Total	1117, 280	167			
Escala tierna /despegada * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	59, 228	4	14, 807	2, 454	, 048
	Dentro de grupos	983, 432	163	6, 033		
	Total	1042, 661	167			
Escala activo /inactivo * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	40, 814	4	10, 203	2, 465	, 047
	Dentro de grupos	674, 806	163	4, 140		
	Total	715, 619	167			
Escala pesimismo /optimismo * Nivel de apego hacia objetos	Entre grupos	88, 118	4	22, 030	3, 875	, 005
	Dentro de grupos	926, 733	163	5, 685		
	Total	1014, 851	167			

A pesar de que se han enumerado estas tendencias, es necesario realizar un estudio estadístico para determinar si las asociaciones de variables son significativas. La prueba de ANOVA nos permite determinar que la correlación entre pesimismo y apego es significativa, lo mismo que la correlación entre actividad y ternura, siendo las demás variables menos claro su ajuste.

Tabla cruzada En estos momentos considera que la disponibilidad de espacio de su vivienda es*En términos generales¿Qué nivel de apego siente por los objetos que tienen un significado para usted?

			En términos generales ¿Qué nivel de apego siente por los objetos que tienen un significado para usted?					Total	
			Mucho apego, me siento muy vinculado/a a los objetos.	Bastante apego, me siento bastante vinculado/a con los objetos.	Poco apego, no establezco vínculos fuertes con los objetos.	Muy poco apego, no deposito vínculos ni emociones con los objetos.	No contesta		
En estos momentos considera que la disponibilidad de espacio de su vivienda es	Muy superior a mis necesidades actuales.	N	1	7	5	0	0	13	
		%	7, 7%	53, 8%	38, 5%	0, 0%	0, 0%	100, 0%	
	Bastante superior.	N	4	16	10	0	0	30	
		%	13, 3%	53, 3%	33, 3%	0, 0%	0, 0%	100, 0%	
	Adecuada a mis necesidades.	N	7	56	29	2	1	95	
		%	7, 4%	58, 9%	30, 5%	2, 1%	1, 1%	100, 0%	
	Inferior a mis necesidades.	N	6	15	7	0	1	29	
		%	20, 7%	51, 7%	24, 1%	0, 0%	3, 4%	100, 0%	
	Inferior a mis necesidades.	N	1	0	0	0	0	1	
		%	100, 0%	0, 0%	0, 0%	0, 0%	0, 0%	100, 0%	
	Total		N	19	94	51	2	2	168
			%	11, 3%	56, 0%	30, 4%	1, 2%	1, 2%	100, 0%

También se ha considerado pertinente observar si los niveles de apego afectan a la percepción del espacio disponible en la vivienda, en el sentido de que aquellos que tienen mucho apego a los objetos puedan percibir como insuficiente la superficie de sus viviendas. Los datos recogidos en la tabla adjunta y en la prueba de chi cuadrado expresan que no existe ajuste en la relación entre estas dos variables. No existe, por así decirlo, un impacto grave del nivel de apego de las personas sobre sus necesidades de superficie y espacio doméstico.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,987 ^a	16	,454
Razón de verosimilitud	13,077	16	,667
Asociación lineal por lineal	,580	1	,446
N de casos válidos	168		

a. 17 casillas (68,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es, 01.

Lógicamente el sexo es un fuerte condicionante del apego, ya de por sí los datos nos hablan de mayor nivel de apego en las mujeres que en los hombres. Pero además, es importante señalar que este nivel de apego se focaliza en objetos diferentes, de manera que se puede hablar claramente de objetos femeninos o masculinos a la hora de ser depositarios de las emociones de su propietario.

En este sentido, las mujeres tienen más vínculo con muñecos y peluches, con juguetes (aunque en este caso sin grandes diferencias), hacia la ropa, los libros (muy marcado) y hacia fotos y souvenirs.

El hombre presenta más nivel de apego que la mujer hacia la tecnología y hacia las piezas de colección.

Al margen de las diferencias de sexo, ambos sexos tienen alto nivel de apego sobre todo hacia las fotos y los regalos. Los objetos en los que los niveles de apego son más semejantes entre hombres y mujeres son los regalos y los apuntes escolares.

Informe			
Media			
	Sexo de los encuestados		
	Masculino	Femenino	Total
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia muñecos y peluches	1, 94	2, 44	2, 25
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia Juguetes	1, 98	2, 12	2, 07
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia ropa	2, 18	2, 65	2, 47
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia libros	2, 29	2, 72	2, 56
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia regalos	2, 98	3, 10	3, 06
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia apuntes escolares	2, 05	2, 11	2, 09
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia tecnología	2, 65	2, 23	2, 38
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia fotos	3, 37	3, 59	3, 51
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia souvenirs	2, 21	2, 64	2, 48
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia piezas de colección	2, 50	2, 24	2, 34

Tabla de ANOVA						
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia muñecos y peluches * Sexo de los encuestados	Entre grupos	9, 848	1	9, 848	8, 662	, 004
	Dentro de grupos	187, 590	165	1, 137		
	Total	197, 437	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia Juguetes * Sexo de los encuestados	Entre grupos	, 763	1	, 763	, 739	, 391
	Dentro de grupos	170, 374	165	1, 033		
	Total	171, 138	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia ropa * Sexo de los encuestados	Entre grupos	8, 618	1	8, 618	8, 724	, 004
	Dentro de grupos	163, 010	165	, 988		
	Total	171, 629	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia libros * Sexo de los encuestados	Entre grupos	7, 325	1	7, 325	5, 932	, 016
	Dentro de grupos	203, 765	165	1, 235		
	Total	211, 090	166			

Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia regalos * Sexo de los encuestados	Entre grupos	, 570	1	, 570	, 880	, 350
	Dentro de grupos	106, 831	165	, 647		
	Total	107, 401	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia apuntes escolares * Sexo de los encuestados	Entre grupos	, 169	1	, 169	, 137	, 711
	Dentro de grupos	203, 483	165	1, 233		
	Total	203, 653	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia tecnología * Sexo de los encuestados	Entre grupos	6, 765	1	6, 765	6, 463	, 012
	Dentro de grupos	172, 708	165	1, 047		
	Total	179, 473	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia fotos * Sexo de los encuestados	Entre grupos	1, 878	1	1, 878	3, 696	, 056
	Dentro de grupos	83, 858	165	, 508		
	Total	85, 737	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia souvenirs * Sexo de los encuestados	Entre grupos	7, 155	1	7, 155	6, 398	, 012
	Dentro de grupos	184, 522	165	1, 118		
	Total	191, 677	166			
Nivel de apego (independientemente de su utilidad) hacia piezas de colección * Sexo de los encuestados	Entre grupos	2, 674	1	2, 674	2, 222	, 138
	Dentro de grupos	198, 548	165	1, 203		
	Total	201, 222	166			

5 Análisis cualitativo

El análisis cualitativo ha intentado obtener a través de entrevista una enumeración de discursos con los que los propietarios describen los vínculos con sus objetos favoritos, al tiempo que han ofrecido a realizar una fotografía de los objetos en cuestión y relatar la biografía y genealogía del vínculo entre el informante y el objeto.

Se ha intentado contar con casos infantiles, puesto que los objetos transaccionales son un tipo de bien que se ha estudiado especialmente en la infancia, pero también se ha preguntado a adultos, encontrándose casos de personas que mantienen vínculos de carácter transaccional incluso en época adulta, junto a otros que mantienen vínculos de emocionalidad más convencional, basados, fundamentalmente, en el poder de un objeto para reactivar la memoria y la biografía.

Es curiosa la diversidad de tipologías de los objetos que, seguramente, se hubiera incrementado en caso de poder realizarse una investigación con más personas. Lamentablemente, el confinamiento y las dificultades que ha generado el COVID para la relación interpersonal han dificultado ampliar esta muestra, como se pensaba haber hecho al principio.

La descripción de los objetos y la relación entre el informante y el objeto da pistas para la mejora del diseño de los bienes de consumo, pero en este sentido es enormemente compleja la diversidad de tipologías que dificulta hablar con rigor de productos emocionales frente a productos fríos. Es llamativo que uno de los objetos referidos como favoritos por uno de los informantes es un trozo de paño.



Ficha 1: Cuadernos de viaje. Objeto favorito de informante adulto masculino.

Los objetos seleccionados por el informante son tres libretas de viaje en los que se recogen viajes realizados por él y su pareja durante varios años. Son seleccionados por el informante, según su interpretación, por la información recogida en ellos y por el valor sentimental que tiene al recordar momentos de especial valor en su biografía.

Es importante destacar que hay una asociación entre el valor simbólico del objeto y el valor real. Parte del éxito de estos tres productos es que son libretas de gama media alta, de la marca Moleskine y la marca Rhodia, con un valor económico actual de entre 12 y 16 euros, que por su estética y valor de partida se convierte en un receptor adecuado para la calidad de los recuerdos en ellas alojados. Un diario también puede recogerse en un bloc de poca calidad, pero indudablemente, pierde parte del encanto simbólico vinculado a este tipo de objetos.

Los escritos son uno de los casos más relevantes dentro de la simbología de los objetos, puesto que los códigos verbales constituyen el mejor medio para recoger y transmitir emociones y, además, son comunicables para el resto de personas. Curiosamente, los diarios, que estuvieron muy de moda en otras épocas históricas, han dejado de ser una práctica habitual y han sido sustituidos por las redes sociales y el blog, convertidos en un sistema de expresión para el exterior y no para el autodiálogo. Una excepción son los cuadernos de viaje que se han convertido en una moda relevante en los últimos quince años y de los cuales hay multitud de páginas web e incluso publicaciones especializadas.

Los códigos estéticos de los productos seleccionados son claros, al tratarse de una moda “revival” que intenta rescatar la redacción autógrafa en una época de dominio de la digitalización, tienen una estética arcaica, imitando libros del XIX o anteriores, con estilos de cierre inspirados en la edición literaria. Más que cuadernos intentan ser libros pequeños.

Por otra parte, se trata de un tipo de producto simbólico que se conserva muy bien por el pequeño tamaño, si bien, uno de ellos ha presentado problemas de conservación al empezar a deshacerse parte de la cubierta.

Ficha 2: Doudou. Objeto

El presente muñeco se
vida durmiendo siempre
cinco años y tres meses
despierta y no lo encue

Se trata de un ejemplo
seguridad y estabilidad

Técnicamente es un do
animales u objetos, cre
el que se establece un v
bebe con peluches o m
para facilitar esta vincu

El vínculo establecido
durante el día no entra
tiene un berrinche, lo requiere durante el día, aunque este tipo de conducta está desapareciendo.



años de su
ente, a los
cuando se

e le aporta

ciones de
objeto con
r parte del
e y manta
ños.

uesto que
enfada o

Se trata de un producto industrial, creado con la finalidad para la que ha sido usado. Su inspiración estética es contemporánea, con una figura de oso polar, con rasgos inspirados en personajes de animación de manera genérica, pero, al tratarse de una empresa con cierta pretensión de estética alternativa, no representa una figura famosa (de Walt Disney o Nickelodeon) sino un diseño propio. Su precio es medio, actualmente 16 euros. Está producido por Label-Label marca especializadas en doudous. Se trata de un producto con cierto grado de diferenciación puesto que no se distribuye en las grandes superficies sino que su opción comercial son los establecimientos especializados en crianza, frecuentemente, con un enfoque alternativo (productos artesanales, tiendas especializadas en porteo, lactancia natural, etc.).

Los doudous se han generalizado en los últimos años porque permiten su transporte de manera más sencilla que objetos de mayor volumen (como un peluche). También hacen factible conservarlos como recuerdo sin mucho problema. De hecho, los padres aseguran que su intención es conservar este objeto como recuerdo una vez que el vínculo entre la niña y su doudou se vaya extinguiendo.



Ficha 3: Mascota de peluche. Objeto favorito de informante femenino, 26 años.

El presente objeto se corresponde con el objeto favorito de una adulta de 26 años, que lleva en su vida 21 años. El vínculo nació cuando el objeto llegó a su vida en las Navidades de 1999, ya que ella quería una mascota pero en casa no estaban de acuerdo, de ahí que se creara una dependencia hacia él en los años posteriores necesitándolo para dormir y a lo largo del día en los juegos realizados hasta los 12 años. El peluche adquirió el nombre de Mishina.

Una vez cumplidos los 12 años aparta el objeto de su vida cotidiana pero nunca se deshace de él, ya que siempre está encima de su cama y lo trata con mimo a la hora de ponerlo en otro sitio cuando se va a dormir.

Una vez alcanzada la adolescencia lo traslada a una estantería de la habitación siendo este el único peluche que guarda de su niñez y conservando hasta hoy en día en ese punto esperando poder regalárselo a algún futuro bebé de la familia.

Se trata de un peluche normal y corriente en forma de gato y de color gris de unos grandes almacenes. Su pelo está desgastado de los lavados y los ojos rozados por la pared a la hora de dormir.

Ficha 4: Yuguay



Objeto favorito de informante masculino, 6 años.

El presente objeto se corresponde con el objeto favorito de un niño de seis años, que lleva cuatro años de su vida utilizándolo. El vínculo se hizo más estrecho a partir del año y medio, dos años cuando el individuo enfermo con una neumonía, empezando a tocar la camiseta de su madre durante su estancia en el hospital y, actualmente, a los seis años, todavía es incapaz de despegarse de él. Duerme agarrado a este objeto y, cuando se despierta y no lo encuentra, lo busca, a veces con cierto nerviosismo y preocupación, durante el día también siente la necesidad de estar constantemente tocando ese objeto cuando está en casa. Cuando el niño duerme en otras casas diferentes a la suya también necesita llevar su "yuguai" para dormirse.

Se trata de un ejemplo paradigmático de *objeto transicional*, en el que la niña deposita sus afectos y que le aporta seguridad y estabilidad emocional.

Coloquialmente es un *yuguai*, término usado de manera familiar debido a que se trata de un objeto el cual un miembro de la familia del niño cuando dormía sentía la necesidad de tocar una tela y en la etiqueta de la tela ponía hecho en Taiwán y ella pronunciaba yuguai.

Este término se usa con frecuencia en la familia debido a que todos los hermanos paternos, sus descendientes y el padre usan objetos de tela con la intención de calmar sus nervios. Las telas son usadas de diferentes maneras por ejemplo el padre del niño necesita agarrar un pico de la sabana mientras está durmiendo. Se trata del primer objeto con el que se establece un vínculo emocional. Originalmente como se ha mencionado anteriormente se trata de la camisa de tela que la madre usó un día durante la estancia en el hospital la cual actualmente está cortando en diferentes trozos con el propósito de que el niño lo use para calmar sus nervios o dormir. Típicamente, estos primeros vínculos se suelen establecer por parte del bebe con peluches o mantas, pero en el caso de este niño a pesar de tener un doudou no lo usa, debido a que necesita que sea ese yuguai con el cual establece un vínculo maternal. Habitualmente, el periodo de uso de los doudou como se ha comentado anteriormente abarca desde los 12 meses hasta los 6 años pero en este caso al tratarse de una herencia genética no abarca este periodo ya que los descendientes del niño lo usan diariamente, tratándose de personas con edades comprendidas entre los 40 y 70 años.

El vínculo establecido por la informante es muy fuerte debido a que siente la necesidad de tocarlo diariamente, el vínculo es aún más fuerte cuando el niño está enfadado, se siente nervioso o triste. Los padres del niño se lo han pedido muchas veces con el objetivo de que no sienta tanta necesidad, y enseguida el entra en un estado de desesperación, bloqueo y llanto al pesar que sus padres han tirado su yuguai.

Se trata de un producto DIY, creado con la finalidad para la que ha sido usado. Su inspiración estética es imperfecta, tratándose de una camiseta de tela cortada cada vez a trozos más pequeños. Se trata de un producto clasificado dentro de los reinos del DIY como lapidium provenientes de reinos como la lana, algodón, seda...

Los yuguai son fácilmente transportables por lo que es una ventaja que el niño prefiera este objeto frente a un peluche, debido a que esto ocupa menos espacio. También hacen factible conservarlos como recuerdo sin mucho problema. De hecho, la madre aseguran que su intención es conservar este objeto como recuerdo una vez que el vínculo entre el niño y el yuguai desaparezca, pero el padre a pesar de tener también la necesidad de tocar objetos de tela, quiere deshacerse del yuguai de su hijo lo antes posible.



Ficha 5: *Taburete* Objeto favorito de una joven de 21 años:

El presente objeto se trata de un “taburete”: una pequeña silla de madera que cuenta con una antigüedad de 49 años. Este objeto se ha traspasado de generación en generación.

Es el objeto favorito de esta joven, pues este objeto le traslada a su infancia y los buenos recuerdos vividos en ésta. Este “taburete” lo utilizó desde los 2 años hasta cumplir los 6, llevándolo a todas partes, sitios y lugares. Especialmente lo utilizaba en el salón, el cual depositaba enfrente de una pequeña mesa donde desayunaba, comía y cenaba.

Tal era el cariño y arraigo que esta joven tenía a este objeto, que aunque pasaban los años y ella iba creciendo y por lo tanto era bastante más grande que el “taburete” y a pesar de las constantes riñas de su abuela diciéndola: “Niña, ese taburete, no te sientes más que eres muy grande y lo vas a romper”, ella no quiso desprenderse de él y continuo sentándose día sí y día también en aquel “querido taburete”.

Por lo tanto, el vínculo creado con el presente objeto era muy fuerte, pues no se desprendía de él ni un solo día en todos esos años y en ningún momento consintió que su madre o abuela la quitasen, tirasen o se desprendiesen de este querido y añorado “taburete”.

El “taburete” es un objeto tradicional, de madera, que antiguamente se compraba para utilizarlo como decoración o para regalar a los más pequeños de la casa para que lo utilizaran como un útil entretenimiento. Actualmente este producto está en declive, ya que es muy difícil hacerse con un “taburete” a día de hoy, pues ya son muy pocos los artesanos que los fabrican y la gente que los compra, pues los gustos y las tradiciones han cambiado y ahora hay infinidad de juguetes y sillas más modernas para los más pequeños.

Ficha 6: Maquina registradora de juguete



Objeto favorito de informante femenino, 26 años.

El presente juguete se corresponde con el objeto favorito de una chica de 26 años, el cual lleva 20 años de su vida arraigada con ella. El vínculo se hizo más fuerte a partir de los 7 años hasta los 12 donde tenía que jugar todos los días con él y, actualmente, a los 26 años, no es capaz de deshacerse de él. Está posicionada en su habitación junto a su mesa donde estudia.

Se trata de un objeto extraño, porque habitualmente los productos de plástico no generan vínculos afectivos tan fuertes y duraderos, y es habitual que esta tipología de objetos entren en obsolescencia emocional antes que los peluches o juegos de otros materiales.

Los vínculos afectivos establecidos con el objeto parecen servir de eje estructurador entre la infancia, la juventud y la adultez y esto a pesar de tratarse de un objeto claramente fuera del mundo estético adulto pues, al contrario que peluches o muñecas, no cuenta con un potencial ornamental muy marcado y no está vinculado con la estética femenina adulta (como puede estarlo un peluche o algún objeto más glamuroso).

6 Conclusiones

La primera conclusión del presente trabajo es la enorme complejidad que tiene el campo de estudio de las emociones, tanto por su carácter interdisciplinar, como por la necesidad de integrar las dimensiones biológicas y psicológicas del ser humano. Esta complejidad se acentúa al considerar que las emociones constituyen una experiencia subjetiva de todos, incluyendo a mi misma, de manera que conocer este tipo de fenómenos supone también una forma de autoconocimiento.

La dificultad se ve agrandada por la maraña de fuentes de información que tiene la psicología como ciencia, en la cual coinciden obras de divulgación, paper extremadamente complejos y manuales muy amigables. La verdad es que esta diversidad de fuentes, unido a mi perfil como estudiante de Comercio, ha dificultado seriamente el trabajo de las partes teóricas de este trabajo de fin de grado.

Esta dificultad ha generado que gran parte de los estudios sobre consumo estén inspirados en la economía y en otras ciencias que no trabajan la dimensión emocional. Incluso el marketing, que tiene tanta relación con la psicología, está muy orientado al paradigma economicista, dejando todo el estudio de los vínculos y los apegos fuera del campo de estudio.

La relación emocional con los objetos es fundamental para entender nuestra conducta de compra. La necesidad práctica o material no explica la enorme diversidad de gamas y tipologías que adquieren los productos y que se derivan de que los seres humanos encontramos en los objetos una continuidad de nuestros procesos de comunicación y un depósito de los afectos.

El estudio empírico realizado para este TFG ha sido expresivo de estos fenómenos, en primer lugar nos ha permitido comprobar el alto nivel de apego que las personas manifiestan hacia los objetos, también la gran diversidad que existe en esa materia. Hemos podido comprobar que las personas más inseguras, pesimistas y nerviosas son las que tienen más tendencia a tener altos niveles de apego.

De la misma manera, hemos percibido que el hábito de guardar no se correlaciona con la disponibilidad de espacio o la necesidad, sino por el nivel de vínculo con los objetos que establecen las personas. Este vínculo para muchas personas es muy ambivalente, porque en los estudios empíricos se ha comprobado que la ruptura del vínculo es, al mismo tiempo, liberadora y melancólica.

En cuanto a los estudios cualitativos, el trabajo expresa la gran diversidad de tipologías e intensidades del vínculo entre las personas y los objetos y las dificultades que puede generarse cuando un vínculo se establece con excesiva intensidad. Los objetos transicionales propios de la infancia tienen tendencia a mantenerse en el tiempo, pero en algunos casos esta tendencia es más marcada que en otros

Por último, la principal conclusión es que el arte de diseñar, crear y vender productos es el arte de conseguir que las personas se emocionen con las cosas, siendo la correcta gestión de las emociones uno de los campos en los que el marketing y la educación de los consumidores más debería incidir.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguado, N.** *Vencer el apego a lo material*. Entrada en blog de psicología sanitaria. Disponible online en abril de 2019 en <https://nvagpsicologia.com/vencer-el-apego-a-lo-material/>
- Albadejo- Blazquez, N.** "La emoción", material de apoyo a la asignatura Psicología básica. Universidad de Alicante Disponible en 2007 en <http://www.psb.ua.es>
- Aramburu, F. (2017).** *El sistema de los objetos*. Ed Siglo XXI, Madrid
- Aristóteles,** *Retórica*, Edición en Castellano de Gredos 1999
- Arnold, M. B. (1960).** *Emotion and personality. Vol. I: Psychological aspects; v. II: Neurological and physiological aspects*. New York: Columbia University Press
- Ashby, M., & Johnson, K. (2002).** *Materials and Design. The Art and Science of Material Selection in Product Design*. Elsevier, UK: Butterworth-Heinemann. Averill, 1982;
- Ayala-Garcia, C. (2014).** Experimenting with Materials. – A source for designers to give meaning to new applications. In *Proceedings of the Design and Emotion Conference 2014* (pp. 408-417). Bogotá: Universidad de los Andes.
- Ayala-Garcia, C. (2015).** *The Basis of Processes – Experimenting with Food to Re-Shape the Industry Language*. In *Proceedings of Cumulus Conference, The Virtuous Circle: Design Culture and Experimentation*. Milan: McGraw-Hill Education.
- Badia, Llovet.A.** *Qué es el condicionamiento Operante, definición y ejemplos*. Disponible online en febrero de 2019 en www.psicologia.online.es
- Bard (1938):** "Again the James-Lange and the thalamic theories of emotion". *Psychological Review*. **38** (4): 281–295.
- Barile, E. (2007).** *Dare corpo alla mente*. Milano: Bruno Mondadori.
- Barthes, R. (1970)** *El Imperio de los Signos*. Seix Barral, edición de 2006)
- Barthes, R. (1970)** *El sistema de la moda y otros escritos*, Barcelona, Paidós, (edición española de 2005.
- Baudrillard (1968),** *Le système des objets* Éditions Gallimard, París, 1968
- Belles, X (1952)** *La expresión de las emociones, Charles Darwin*, Ed.Laeotoli, Barcelona
- Berquez, G. (1991).** *Conceptualización psicoanalítica del Self* en **R. Dorey et al.,** *L'incoscient et la science*, Paris: Dunod.
- Biondi, E., Rognoli, V., & Levi, M. (2009).** *Le neuroscienze per il design: la dimensione emotiva del progetto*. Milano: Franco Angeli.
- Bisquerra Alzina, R. (2010).** *Psicopedagogía de las emociones*, Editorial Síntesis, Madrid. (Bisquerra Alzina, R.2010)
- Blascovich, J., & Katkin, E. S. (1993).** *Cardiovascular reactivity to psychological stress and disease: Conclusions*. In **J. J. Blascovich & E. S. Katkin (Eds.),** *APA science Vols. Cardiovascular reactivity to psychological stress & disease* (p. 225–237). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10125-019>

- Bowlby J: (1951)** *Maternal care and mental health*, Geneva, WHO; London HMSO. New York, Columbia University Press.
- Bowlby J: (1979)** *The making and breaking of affectional bonds*. London: Tavistock. 1979
- Bowlby, J. (1989)** *Una base segura. Aplicaciones clínicas de una teoría del apego*.. Ediciones Paidós
- Bowlby, J. (1993)**. *El apego. El apego y la pérdida 1*. Ediciones Paidós
- Bowlby, J. (1998)**: "*El apego. El apego y la pérdida 2*". Barcelona, Paidós.
- Burítica Trujillo, F.** *Del padre a la ley como objetos transicionales*. Colombia, Universidad Javariana, Disponible en <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-DelPadreALaLeyComoObjetosTransicionalesEntreLaPala-4895133.pdf>
- Cacioppo y cols., (1993)**. The Psychophysiology of Emotion in **R Lewis, Jeannette M Haviland** *The handbook of emotion* (pp.119-142) Guilford Press
- Campo y Aranda Tomas J.** *Un programa de intervención desde una perspectiva psicodinámica (la hora del juego klesiana)* Disponible online en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=133555>
- Cannon (1927) "The James-Lange theory of emotions: a critical examination and an alternative theory". *Am J Psychol.* Fall-Winter 1987;100(3-4):567-86.
- Caorsi, C. (1998)** *La Paradoja de Winicott- Un enfoque filosófico de las nociones de relación y uso de un objeto*.
- Cereza, Kendra. (2018)** "*Descripción de la Teoría de Cannon-Bard de la emoción.*" Mind Verywell
- Chamorrodo Nocesa, Luis Alberto (2012)** El apego su importancia para el pediatra.
- Chapman, J. (2005)**. *Emotionally Durable Design. Objects, Experiences & Empathy*. London: Earthscan.
- Chapman, J. (2014)**. *Meaningful Stuff: Toward Longer Lasting Products*. In **Karana, E., Pedgley, O., & Rognoli, V. (Eds.)** (2014), *Materials Experience: Fundamentals of Materials and Design* (pp. 135-143). Elsevier, UK: Butterworth-Heinemann.
- Chóli, Mariano (2005)**: *Psicología de la emoción: el proceso emocional*. Departamento de psicología básica disponible en www.uv.es/=choliz.
- Chóliz, M. (1994)**. "Emoción, activación y trastornos del sueño". *Anales de Psicología*, 10, 217-229
- Chóliz, M. (1995)**. *Motivos sociales*. En **E. Fernández-Abascal (Dir.)**. *Manual de Motivación y Emoción* (pp. 299-336). Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Chóliz, M. y Tejero, P. (1995)**: "Neodarwinismo y antidarwinismo en la expresión de las emociones en la psicología actual". *Revista de Historia de la Psicología* (en prensa)
- Codina, N.** *Cinco emociones en marketing con sus respectivos aspectos emocionales*. Entrada en blog de Marketing Digital desarrollado por Semrush plataforma de gestión de visibilidad online. Disponible online en enero de 2019 en <http://www.semrush.com>
- Conde Pastor Montserrat, Menendez Balaña** "REVISIÓN SOBRE LAS TÉCNICAS DE BIOFEEDBACK Y SUS APLICACIONES" material de apoyo a la asignatura Psicología Básica II. Universidad Nacional de Educación a Distancia. Disponible en 2002 en <http://portal.uned.es/>
- Damasio (2000)**, *El error de Descartes: la emoción, la razón y el cerebro humano*. Editorial Crítica. 2000
- Darwin, (1982)** *La expresión de las emociones*, Biblioteca Darwin, México.

- Denton (2009)** *El despertar de la consciencia*, Barcelona, Paidós
- Domjan, M. (2007)**. *Principios de aprendizaje y conducta*. Editorial Paraninfo.
- Ekman (1972)** *Emotion in the Human Face*,. Pergamon Press
- Ekman ,P.ed: (1982)** *Emotion in the Human Face* (2º ed) Cambridge University Press. 1982
- Epstein, S., & Fenz, W. D. (1967)**. "The detection of areas of emotional stress through variations in perceptual threshold and physiological arousal". *Journal of Experimental Research in Personality*, 2(3), 191–199.
- Ortega J.E y Fernandez D.** *Los niveles de análisis de la emoción: James, cien años después*. Disponible online en <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-LosNivelesDeAnálisisDeLaEmocion-65925.pdf>
- Faciús Cruz, S.** *Estilos y tipos de apego: Cuáles son, sus consecuencias, y cómo generar correctos vínculos afectivos*. Entrada en blog de Salud, Cerebro & Neurociencia desarrollado por CogniFit empresa del sector Salud e Investigación orientada a la evaluación y entrenamiento cognitivo. Disponible online en marzo de 2017 en <http://blog.cognifit.com>
- Fernandez Abascal et Al. (2010)** *Psicología de la emoción*, Ed. Universitaria Ramon Areces, Madrid.
- Ferrari, Raquel.** *No toquen mis cosas. El síndrome de acumulación progresiva*. Entrada en blog de psicoterapia online. Disponible online en noviembre de 2008 en <https://rferrari.wordpress.com/2008/11/11/no-toquen-mis-cosas-el-sindrome-de-acumulacion-progresiva/>
- Florencia Sanz, María (2017)**. "Entrevista a Gabriel del Campo cuando los objetos transmiten y despoertan emociones". Disponible en la revista brújulas. <https://revistag7.com/cuando-los-objetos-transmiten-y-despiertan-emociones/>
- Foucault, M. (1976)**, *Las Palabras y las Cosas* Buenos Aires, Siglo XXI.
- Gago-Josu (2014):** *Teoría del apego: El vínculo*. Escuela vasco Navarra de Terapia Familiar- Disponible en <https://www.avntf-evntf.com/wp-content/uploads/2016/06/Teor%C3%ADa-del-apego.-El-v%C3%ADnculo.-J.-Gago-2014.pdf>
- Garces Giraldo, LF & Giraldo Zuluaga.C.J.(2017)** "Las emociones y las pasiones en Aristóteles: conceptualización e interpretación" en *Espacios*, nº4, Vol 39, Sept.Oct,pp 26-37. Venezuela.
- García Rodríguez, Manuel,** *Disposofobia. Cuando la acumulación es un desorden psicológico*. Entrada en blog de divulgación medica desarrollado por la Cámara Nacional de Industria Farmacéutica. Disponible online en diciembre de 2018 en <https://codigof.mx/disposofobia-cuando-la-acumulacion-es-un-desorden-psicologico/>
- Halkin, A.(2019)**, "Investigation influence of store type on emotional state of consumer in the urban purchase" en *Foundations of Management*, Vol 11,pp 1-16, University of Urban Economy, Kharkiv, UKRAINE. Halkin A(2019)
- James, W. (1884)** "What is a Emotion", *Mind*, Volume os-IX, Issue 34, 1 April 1884, 205
- Jorge, M.** *Por qué demonios nos pasamos toda la vida coleccionando cosas*. Entrada en blog de tecnología sobre electrónica de consumo adquirido por Univision Communations. Disponible online en septiembre de 2018 en <http://www.es.giozmodo.com>
- Karana, E., Hekkert, P., & Kandachar, P. (2008)**. Materials experience: descriptive categories in material appraisals. In *Proceedings of the International Conference on Tools and Methods in Competitive Engineering 2008*. Izmir, Turkey.
- Karana, E., Hekkert, P., & Kandachar, P. (2009)**. Assessing Material Properties on Sensorial Scales. In *ASME 2009, Proceedings of the International Design Engineering Technical Conferences and Computers and Information in Engineering*. San Diego, USA.
- Karana, E., Pedgley, O., & Rognoli, V. (2015)**. On Materials Experience. *Design Issues*, Summer (31:3), 16-27. DOI:10.1162/DESI_a_00335

Kendra, K. "What is a conditioned stimulus?" (Estimulo condicionado en el condicionamiento clásico) en: Teoría de Psicología del Comportamiento. Disponible online en febrero de 2020 en <http://www.verywellmind.com>

LACEY, J. I. Somatic response patterning and stress: Some revisions of activation theory. In R. Trumbull (Ed.), *Psychological stress: Issue in research*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1967

Lacey, J. I., Kagan, J., Lacey, Beatrice C., & Moss, H. A. The visceral level; Situational determinants and behavioral correlates of autonomic response patterns. In P. H. Knapp (Ed.), *Expressions of the emotions in man*. New York: International Universities Press, 1963L

Lange (1885) *The Emotions*. Baltimore, MD: William & Wilkins.

Lazarus RS (1966). *Psychological stress and the coping process*. Nueva York: McGraw-Hill

Lazarus, R.S. (1999). *Estrés y emoción: manejo e implicaciones en nuestra salud*. Bilbao:

Lazarus, R.S. y Folkman, S. (1984). *Estrés y procesos cognitivos*. Barcelona: Martínez Roca, 1986

Lazarus, R.S. y Lazarus, B. N. (1994). *Pasión y razón: la comprensión de nuestras emociones*. Barcelona: Paidós, 2000

Levan, S. (1992). Learned helplessness, memory, and the dynamics of hope. In D. S. Levine & S. J. Leven (Eds.), *Motivation, emotion, and goal direction in neural networks*. Hillsdale NJ USA: Erlbaum.

Lindsley, D.B. (1951). Emotion. En S.S. Stevens (Ed.), *Handbook of Experimental Psychology* (pp. 473- 516). Nueva York: Wiley.

MacLean, P. (1949). Psychosomatic disease and the "visceral brain." Recent developments bearing on the Papez theory of emotion, *Psychosom. Med.* 11, 338–353.

MacLean, P. (1986). Culminating developments in the evolution of the limbic system: The thalamocingulate division, in *The Limbic System and Clinical Disorders* (B. K. Doane, and K. E. Livingston, eds.). Raven Press, New York, pp. 1–28.

Mandler, George (1982), "The structure of value: Accounting for taste," in *Affect and Cognition: The 17th Annual Carnegie Symposium*, eds. Margaret S. Clark and Susan T. Fiske, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 3-36

Marañón, G. (1924), "Contribution à l'étude de l'action émotive de l'adrenaline", *Revue Française d'Endocrinologie*, 5, pp., 301-325 (versión española, en *Estudios psicológicos*, 1985, p. 21).

Mowrer, (1947) On the dual nature of learning – A reinterpretation of "conditioning" and "problem-solving", *Harvard Educ. Rev.*, 17, pp. 102-148

Mowrer, O. H. (1947). On the dual nature of learning—a reinterpretation of conditioning and problem solving. *Harvard Educational Review*, 17, 102–148

Nieto, A. El apego a las cosas materiales, pautas para deshacer los apegos (Mi móvil es mi vida). Entrada en blog de coaching desarrollado por Asunción Nieto Educadora e Integradora Social en ONG. Disponible online en enero de 2016 en <http://asunnieto.es>

Olds, J., & Milner, P. (1954). Positive reinforcement produced by electrical stimulation of septal area and other regions of rat brain. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 47(6), 419-427. <https://doi.org/10.1037/h0058775> Rosenzweig y Leiman, (1992).

Olivares J, Méndez FX, Bermejo RM. Técnicas de biofeedback. En Olivares J, Méndez FX, eds. *Técnicas de modificación de conducta*. Madrid: Biblioteca Nueva; 1998; 307-36

- Ortiz, Esteban - Marrone, Mario(2002)**” Revista Internacional de Psicoanálisis apertura, nº 10,2002 ” La teoría del apego. Un enfoque actual”
- Ortiz, J. C. (2017).** Pleasant Experiences and Sustainable Design. In Chapman, J. (Ed.). *Routledge Handbook of Sustainable Product Design* (pp. 367-387). Abingdon: Routledge.
- Panksepp, J. (1998).** *Affective Neuroscience: The Foundations of Human and Animal Emotions*. New York: [Oxford University Press](#).
- Parisi S., Spallazzo D., Ferraro V., Ferrara M., Ceconello M., Ayala-Garcia C., & Rognoli V. (2018).** Mapping ICS Materials: Interactive, Connected, and Smart Materials. In **Karwowski, Waldemar, Ahram, Tareq (Eds.)**. *Intelligent Human Systems Integration (IHSI 2018): Integrating People and Intelligent Systems*. January 7-9, 2018, Dubai, United Arab Emirates, vol. 722 of the Advances in Intelligent Systems and Computing series.
- Pedgley, O. (2009).** Influence of Stakeholders on Industrial Design Materials and Manufacturing Selection. In *International Journal of Design*, 3(1), 1-15. 15
- Pedgley, O., Rognoli, V., & Karana E. (2016).** Materials Experience as a Foundation for Materials and Design Education. *International Journal of Technology and Design Education*, 25(4), 613-630.
- Plutchik, R. Y Kellerman, H. (Eds.) (1984):** Emotion: Theory, Research and Experience. Academic. New York.
- Pribram, K. H. (1973).** *The primate frontal cortex: Executive of the brain*. In **K. H. Pribram & A. R. Luria**, *Psychophysiology of the frontal lobes*. Academic Press.
- Rachlin, H. (1989)** Judgment, decision and choice. New York: Freeman.
- Rescorla, R. A., & Solomon, R. L. (1967).** Two-process learning theory: Relationships between Pavlovian conditioning and instrumental learning. *Psychological Review*, 74(3), 151–182. <https://doi.org/10.1037/h0024475>
- Rignoly, V.** Materia emocional. Los materiales en nuestra relación emocional con los objetos, departamento de Diseño, Italia, Disponible online en julio de 2018 en at: <https://www.researchgate.net/publication/326200682>
- Riso, W. (2015).** *Despegarse sin anestesia* (2015), Planeta, Barcelona
- Rivera, J. Doctor, P.(2015).** Inside Out(Del revés) Pixar Animation Studios
- Rivera,J.Doctor,P.(2009).** Up, Pixar Animation Studios
- Rodríguez Galán, A (2010)**” El apego más allá de un concepto inspirador” en Revista de la asociación española de Neuropsiquiatría,Nº4, Oct- Dic,pp 2340-2733, Madrid(Rodríguez Galán,2010)
- Rodriguez Galan, Antonio (2020)**¿En qué mejora la teoría del apego nuestra práctica clínica? ,Papeles del psicólogo Vol. 41, Nº. 1, 2020. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7300695>
- Rodriguez Galan, Carlos(2010)**” *El apego. Más allá de un concepto inspirador*” Revista de la asociación española de Neuropsiquiatría”. vol.30 no.4 Madrid oct./dic. 2010-
- Rodriguez Zafra, Monica, Carrillo Urbano Beatriz**” *Psicobiología de las emociones* ”material de apoyo a la asignatura Psicología de la emoción. Universidad Nacional de Educación a Distancia. Disponible en 2018 en <http://portal.uned.es/>
- Rognoli V., Arquilla V., & Ferrara M. (2017).** ICS_Materials: materiali interattivi, connessi e smart. *Material Design Journal*, 2. Università di Ferrara.
- Rognoli V., Bianchini M., Maffei S., & Karana E. (2015).** DIY Materials. Special Issue on Emerging Materials Experience. In *Virtual Special Issue on Emerging Materials Experience, Materials and Design*, vol. 86, 692-702.

Rognoli, V., (2010). A broad Survey on expressive – sensorial Characterization of Materials for Design Education. *METU Journal of The Faculty of Architecture*, 27(2), 287-300.

Rognoli, V., (2010). A broad Survey on expressive – sensorial Characterization of Materials for Design Education. *METU Journal of The Faculty of Architecture*, 27(2), 287-300.

Rognoli, V., Ayala-García, C., & Parisi, S. (2016). The emotional value of Do-it-yourself materials. In *Proceedings of 10th International Conference on Design & Emotion* (pp. 233-241). Amsterdam: The Netherlands (September 2016).

Barthes, R. (1974) *El sistema de la moda*

Rosenweig, M. R. y Leiman, A. (1992) *Psicología fisiológica*; MacGraw Hill

Rosenzweig, Mark R.& Leiman.I(1995).Psicologia fisiológica, Ed. Mc Graw Hill,

Russo, F. (2018) "Nuestras cosas, nosotros mismos "en cruzar la frontera cuántica, nº 504, Sept, Investigación y Ciencia, Edición española de Scientific American.

Saenz, E. Coleccionar objetos puede ser patológico en Muy Interesante

Sangwoo Bahn and Cheol Lee,Chang S. Nam ,Myung Hwan Yun(2009) Incorporating Affective Customer Needs for Luxuriousness into Product Design Attributes, Vol 19, pp 105-127, Wiley Periodicals, Inc.

Schachter, S; Singer, J. (1962). "Determinantes cognitivos, sociales y fisiológicos del estado emocional". *Revisión psicológica* . 69 (5): 379–399. doi : [10.1037/h0046234](https://doi.org/10.1037/h0046234)

Schachter, Stanley, y Jerome Singer (1962). "Determinantes cognitivos, sociales y fisiológicos del estado emocional." *Psychological Review* vol. 69 no. 5 (1962), pp. 379-399. <https://psycnet.apa.org/record/1963-06064-001>Mandilar, 1975)

Shagass, (1972); *Dealing with differential gender and age effects in evoked potential studies of psychopathology Biological Psychiatry*

Sroufe, A. & Waters, E. (1977). Attachment as an organizational construct. *Child Development*, 48, 1184-1199.

Swerdlow NR, Koob GF (1987) Dopamine, schizophrenia, mania and depression: toward a unified hypothesis of cortico-striato-pallido-thalamic function. *Behav Brain Sci* 10:197-245.

Tomkins, -(1963). *Affects, imagery, consciousness* (vol. 2). The negative affects, Nueva York, Springer-Verlag.-(1982). *Affect theory*. En P. Ekman (ed.). *Emotion in the human face* (2. ed. rev.). Cambridge.Cambridge University Press.

Tomkins, S. S. (1962). *Affect, imagery, consciousness* (Vol. 1): The positive affects, Nueva York, Springer-Verlag.

Van Kesteren, I. E. H. (2008). *Selecting materials in product design* (Doctoral dissertation). Delft University of Technology, Delft, The Netherlands.

Vila, J. (1984). Técnicas de reducción de ansiedad. In J. Mayor & F. J.Labrador (Eds.), *Manual de Modificación de conducta* (pp. 229-264).Madrid:Alhambra

Walter, R.(2015). *Despegarse sin anestesia, como fortalecer la independencia emocional*, Ed. Zenitch, Barcelona. (Walter,2015)

Watson, John B. 1924. *Behaviorism*. New York, NY: W. W. Norton & Company, Inc.Emisión de Positrones y Resonancia Magnético Nuclear (Martin y Brust, (1985)

Willis, (1664) *Cerebri Anatome*

Winnicott D.(1971). Objetos transicionales y fenómenos transicionales. *En Realidad y juego*. (pp. 17–45). Barcelona: Gedisa.

Winnicott, D. (1959) “El destino del objeto transicional”, en (2009) “Exploraciones Psicoanalíticas 1Ed. Paidós.

Winnicott, D. (1963) “De la dependencia a la independencia en el desarrollo del individuo”, en <http://www.psicoanalisis.org/winnicott>

Winnicott, D. (1982) “Realidad y juego”, Ed. GEDISA, Buenos Aires, 1982.