

TEMA 6. LA MOTIVACIÓN

- Los motivos
- La clasificación de los motivos
- La pirámide motivacional de Maslow
- Leyes de la motivación
- Motivación y afectividad
- Motivación e incentivos
- Motivación y frustración



1. Los motivos.

1.1. Se define un motivo como una tendencia específica que favorece una determinada conducta.

1.2. Etimológicamente "motivo" procede de la palabra latina "motus" que significa "movimiento": un motivo es una tendencia que nos impulsa a actuar.

1.3. La psicología científica entiende por "motivo" un factor dinámico que condiciona la conducta.

1.4. Se entiende por motivación el conjunto de factores dinámicos que originan la conducta de un individuo.

2. La clasificación de los motivos.

2.1. La psicología de la motivación.

2.2. Teorías de la motivación.

- Unilaterales.
- Bilaterales.
- Multilaterales.

2.3. La clasificación actual de los motivos en fisiológicos, psicodinámicos y socioculturales.

- Fisiológicos.
 - ✓ Son reacciones a necesidades orgánicas.
 - ✓ Son comunes a todos los miembros de la especie.
 - ✓ Son innatos aunque modificables por el aprendizaje.
 - ✓ Incluyen las tendencias y pulsiones instintivas: instintos de supervivencia (nutrición, huída-agresión, eliminación de sobran-tes, fatiga-sueño-descanso), reproducción (sexualidad)...
- Psicodinámicos.
 - ✓ Son motivos psicológicos.
 - ✓ Son individuales ya que varían de un individuo a otro.
 - ✓ Están orientados a mantener y reforzar la personalidad.
 - ✓ Proceden en parte de rasgos heredados genéticamente y so-bre todo del aprendizaje.
 - ✓ Incluyen distintas tendencias: autoconocimiento, autorreali-zación, éxito, seguridad, autoestima, aprobación y reconoci-miento, aceptación y pertenencia al grupo...
- Socioculturales.
 - ✓ Son motivos colectivos que dependen del ethos y del eidos de cada cultura.
 - ✓ Derivan de objetivos, exigencias y necesidades sociales.

✓ Incluyen distintas tendencias: la sociabilidad, el trabajo, la tolerancia, el respeto, el civismo...

2.4. De la misma forma que existe una homeostasis orgánica y una homeostasis psíquica también existe una homeostasis social puesto que toda sociedad también tiende a preservarse, a mantener su cohesión y equilibrio.

3. La pirámide motivacional de Maslow.

3.1. Teoría de la motivación formulada por Abraham Maslow que establece una escala ascendente de las necesidades humanas.

3.2. Jerarquía de los motivos.

- Necesidades básicas: respiración, alimentación, descanso, sexo, homeostasis)
- Necesidades de seguridad y protección: seguridad física, de empleo, de recursos, familiar, salud, propiedad.
- Necesidades sociales: amistad, afecto, intimidad sexual.
- Necesidades de estima: autoestima, confianza, respeto, éxito. Auto-realización: moralidad, creatividad, espontaneidad, ausencia de prejuicios, aceptación de hechos, resolución de problemas.

3.3. Críticas a la teoría de Maslow.

4. Leyes de la motivación.

4.1. Ley de Caducidad.

4.2. Ley de supervivencia.

4.3. Ley de inhibición.

4.4. Ley de sistematización.

4.5. Ley de especialización.

4.6. Ley de confluencia.

4.7. Ley de transferencia.

5. Motivación y afectividad.

5.1. Los afectos están en estrecha relación con la motivación puesto que la consecución o no, el éxito o el fracaso de los fines y objetivos implicados en los diversos motivos es uno de los principales desencadenantes de la afectividad.

5.2. A la inversa: muchos de nuestros comportamientos están determinados (motivados) por el grado de afectividad al que suelen ir asociados.

5.3. La afectividad se caracteriza por ser una experiencia algebráica, esto es, por ser una experiencia dolorosa o placentera, de agrado o desagrado como consecuencia del logro o fracaso en la consecución de ciertos fines u objetivos.

5.4. La afectividad se presenta bajo tres formas diferentes:

- Sentimientos.
- Emociones.
- Pasiones.

6. Motivación e incentivos.

6.1. Si el sujeto realiza una acción y con ella obtiene un resultado favorable es probable que tienda a realizarla de nuevo. La satisfacción obtenida actúa como un refuerzo de la acción.

6.2. Se denomina "refuerzo" al estímulo que presentado a un sujeto que ha emitido una respuesta, aumenta la probabilidad de que dé en el futuro respuestas iguales.

6.3. Clases de refuerzo.

- Refuerzo positivo.
- Refuerzo negativo: por evitación y escape.
- Castigo: positivo y negativo.

7. Motivación y frustración.

7.1. Se entiende por frustración un estado caracterizado por reacciones displacenteras en el plano afectivo y por una desorganización de la personalidad en el plano caracterológico producidas por el fracaso en el cumplimiento de nuestros fines y objetivos.

7.2. Causas de la frustración.

- Deficiencias.
- Obstáculos.
- Conflictos.

7.3. Consecuencias de la frustración.

- Reacciones primarias: agresión incontrolada, verbal, desplazada.
- Síntomas psicósomáticos.
- Mecanismos de defensa:
 - ✓ Formación de reacción.
 - ✓ Proyección.
 - ✓ Sublimación.
 - ✓ Racionalización.
 - ✓ Identificación.
 - ✓ Sustitución.