

TEMA 7. LA MOTIVACIÓN

LICENCIATURA DE HUMANIDADES
UNIVERSIDAD DE ALICANTE

PSICOLOGÍA BÁSICA

Material extraído del portal:
<http://www.psb.ua.es>

- ❖ **QUE EL ESTUDIANTE CONOZCA:**
 - ❖ **QUÉ SIGNIFICAN LOS TÉRMINOS MOTIVACIÓN.**
 - ❖ **LAS PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE LA MOTIVACIÓN.**
 - ❖ **TIPOS DE MOTIVACIÓN PRINCIPALES.**
 - ❖ **APLICACIONES DE LA MOTIVACIÓN Y LA EMOCIÓN.**

1. LA MOTIVACIÓN: DEFINICIÓN.
2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN.
3. EL HAMBRE.
4. LA NECESIDAD DE PERTENENCIA.
5. LA MOTIVACIÓN EN EL TRABAJO.
6. CONCLUSIONES.

1. LA MOTIVACIÓN: DEFINICIÓN (I)

- Los psicólogos definen la motivación como la necesidad o el deseo que activa y dirige nuestro comportamiento.
- La motivación es el hecho de activar y orientar la conducta, la fuerza que está detrás de nuestra ansia por la comida, por la intimidad sexual, y nuestro deseo de lograr alcanzarlas.
- Algunas conductas motivadas aumentan la excitación, el objetivo es obtener una excitación óptima.
- Para alcanzar una meta, las personas han de tener suficiente activación y energía, un objetivo claro y la capacidad y disposición de emplear su energía durante un período de tiempo lo suficientemente largo para poder alcanzar su meta.

1. LA MOTIVACIÓN: DEFINICIÓN (II)

¿CUÁL ES EL ELEMENTO MÁS IMPORTANTE DE LA MOTIVACIÓN?:

- La forma en que nos sentimos emocionalmente en una situación determinada consiste en el elemento más importante de la motivación.
- La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo determinado.
- La Psicología ha investigado la motivación dada la importancia que a su parecer tiene el concepto a la hora de explicar las causas del comportamiento.
- A lo largo de los siglos XIX y XX, la psicología ha desarrollado múltiples teorías de la motivación humana.

1. LA MOTIVACIÓN: DEFINICIÓN (III)

LA PALABRA MOTIVACIÓN PROVIENE DEL LATÍN

“PARA PROMOVER”

Es la fuerza que activa y dirige el comportamiento, que lo dirige y lo lleva hacia toda tendencia por la supervivencia

1. LA MOTIVACIÓN: DEFINICIÓN (IV)

- Para alcanzar una meta, las eprsonas han de tener suficiente activación y energía, un objetivo claro y la capacidad y disposición de emplear su energía durante un periodo de tiempo lo suficientemente largo para poder alcanzar su meta.
- El elemento más importante de la motivación reside en la manera como nos sentimos emocionalmente en una situación determinada.

Un elemento primordial es la manera de sentir nuestras EMOCIONES

2. TIPOS DE MOTIVACIÓN (I)

- La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo.
- Podríamos hablar de dos tipos de motivación:
 - Primaria
 - Secundaria

2. TIPOS DE MOTIVACIÓN (II)

- Los motivos primarios: nos ayudan a satisfacer necesidades básicas, tales como la alimentación, bebida, calor y alojamiento.
 - Estas necesidades han de satisfacerse para asegurar la supervivencia y no pueden ser alteradas fácilmente mediante el ejercicio de la voluntad.
 - Algunas de ellas son cíclicas (comer y dormir) y la intensidad con la que se sientan aumenta y disminuye de un modo más o menos regular.

2. TIPOS DE MOTIVACIÓN (III)

- La motivación secundaria: son adquiridos o aprendidos y las necesidades que satisfacen pueden o no, estar indirectamente relacionados con los motivos primarios. Algunos de ellos podrían ser:
 - Amistad.
 - Libertad.
 - Honor.
 - Poder.
 - Riqueza.
 - Fama.
 - Amor.
 - Etc...

TEORÍAS PRINCIPALES SOBRE LA MOTIVACIÓN:

- La teoría de los instintos- Psicología evolucionista.
 - La teoría de la reducción de impulsos.
 - La teoría de la excitación.
- A estas tres teorías explicativas debemos añadirle una cuarta de reciente formulación:
 - La Jerarquía de las necesidades de Abraham Maslow.

2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (II)

¿CUÁLES SON LOS POSTULADOS DE LA TEORÍA DEL INSTINTO / PSICOLOGÍA EVOLUCIONISTA?:

- Una de las primeras teorías sobre motivación aparecida a principios del siglo XIX investigó sobre el origen de la motivación bajo los postulados establecidos por el Darwinismo, es decir, se consideraba que la conducta estaba controlada por las fuerzas biológicas como por ejemplo, los instintos específicos.
- Si la motivación explica la conducta y, la conducta se explica por los instintos específicos, entonces la motivación y los instintos serían intercambiables.
 - **Instinto:** conducta compleja fijada a través de una especie y que no es aprendida (es innato) (Tinbergen, 1951).

2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (III)

¿POR QUÉ HOY EN DÍA DESCARTAMOS ESTA TEORÍA?:

- La teoría de los instintos simplemente enumeraba las conductas en base a los instintos, pero no explicaba el porqué de dichos instintos, ni su funcionamiento.
- A pesar del fracaso de dicha teoría para explicar las conductas, todavía perdura la idea de que nuestros genes predisponen a ciertas conductas, pero a la vez, los psicólogos también consideran que la conducta humana depende de las necesidades fisiológicas y de los deseos psicológicos.
- Por lo tanto, la teoría de los instintos resulta incompleta a la hora de explicar las conductas en términos de motivación.

2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (IV)

¿CUÁLES SON LOS POSTULADOS DE LA TEORÍA DE REDUCCIÓN DE IMPULSOS?:

- Esta teoría apareció como reemplazo de la fracasada teoría de los instintos.
- La idea subyacente de esta nueva teoría es:
 - Una necesidad fisiológica crea un estado de tensión estimulada (un impulso) que motiva a un organismo a satisfacer la necesidad.
 - El objetivo fisiológico de dicha teoría es la homeostasis, es decir, la tendencia a mantener un estado interno equilibrado o constante.
 - La necesidad fisiológica es un mecanismo interno que nos impulsa (empuja) hacia la satisfacción; a su vez, existen una serie de incentivos externos que nos atraen hacia la satisfacción.
 - Cuando la necesidad y un incentivo se dan juntos, nos hacen sentir poderosamente impulsados hacia la satisfacción.

2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (V)

¿CUÁLES SON LOS POSTULADOS DE LA TEORÍA DE LA EXCITACIÓN?:

- Dicha teoría considera que los seres humanos no somos únicamente sistemas en busca del equilibrio de las necesidades fisiológicas.
- Los investigadores de esta teoría observaron que, pese a tener todas nuestras necesidades fisiológicas satisfechas (reguladas) nos sentimos impulsados a experimentar estimulación.
- Los seres humanos buscamos un nivel óptimo de excitación (demasiado bajo = aburrimiento; demasiado alto = estrés).
 - Ejemplo:

2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (VI)

- Las tres teorías mencionadas han sido una constante evolución de los datos obtenidos, es decir, la segunda teoría intenta dar explicación a aquello que la primera (en base única a los instintos) no puede explicar, del mismo modo la tercera intenta explicar porqué la homeostasis no explica todos nuestros comportamientos (por ejemplo, la tendencia a la búsqueda de sensaciones).
- La cuarta teoría: La jerarquía de las necesidades de Abraham Maslow expresa la idea de que hasta el momento en que se satisfacen, algunos motivos son más importantes que otros.
 - Según el autor, los seres humanos tenemos una serie de necesidades básicas que deben satisfacerse previamente al resto.
 - Ordenó las necesidades humanas en forma de pirámide, donde la base contiene las necesidades básicas y la cúspide aquellas necesidades que debemos alcanzar una vez hayamos satisfecho el resto.

-TEORÍA JERÁRQUICA DE MASLOW-

Pirámide de
Maslow



3. EL HAMBRE (I)

- La pirámide de Maslow sitúa en su base las necesidades fisiológicas del hambre y la sed. Veamos que sabemos sobre el hambre.
 - La fisiología del hambre:
 - La pulsión interna del hambre se produce a raíz de las contracciones del estómago y, sobretodo, a raíz de las variaciones en la química del cuerpo y del cerebro.
 - La importancia de la glucosa: nuestra sangre contiene determinadas cantidades de azúcar que proporcionan energía a los tejidos del cuerpo. Si el nivel de azúcar en sangre es bajo sentimos hambre.
 - La importancia del hipotálamo: es el encargado de regular el peso del cuerpo; influye en nuestros sentimientos de hambre y saciedad.
 - La importancia del índice metabólico basal: es la tasa corporal básica de gasto de energía. Para mantener el peso el cuerpo ajusta su índice metabólico de gasto de energía.
 - La importancia del punto de ajuste: es el punto en el que el “termostato que controla el peso” de un individuo está fijado. Cuando el peso del cuerpo se encuentra por debajo de este punto, un aumento del hambre y un índice metabólico reducido pueden actuar para recueprar el peso perdido.

3. EL HAMBRE (II)

– La Psicología del hambre:

- Los seres humanos sentimos preferencias por algunos sabores, dicha preferencia se basa tanto en predisposiciones genéticas y universales como en la influencia del contexto cultural.
- Las influencias psicológicas sobre la conducta alimentaria del ser humano son bastante evidentes en las personas cuyas presiones autoregulatoras (homeostáticas) se ven sobrepasadas por las motivaciones que provocan una extremada delgadez. Ejemplos:

CRITERIOS DEL DSM IV PARA EL DIAGNÓSTICO DE ANOREXIA NERVIOSA

- A. Rechazo a mantener el peso corporal por encima de un peso mínimo para su edad y talla; por ejemplo, pérdida de peso o mantenimiento de éste por debajo del 15 por 100 esperado. En casos de crecimiento, fracaso en alcanzar el que le correspondería en un 15% inferior al esperado.
- B. Miedo intenso a aumentar de peso o a engordar, aun estando emaciada.
- C. Alteración en la manera como se experimenta el peso corporal y la silueta. Influencia exagerada de la silueta o el peso en la autoevaluación, o negación de la seriedad de su bajo peso corporal actual.
- D. En mujeres posmenárquicas ausencia de tres ciclos menstruales consecutivos (amenorrea). Se considera que una mujer tiene amenorrea si sus períodos únicamente ocurren tras la administración de hormonas (ejemplo, estrógenos).- Subtipo bulímico: durante el período de anorexia, la persona presenta episodios recurrentes de sobreingesta.- Subtipo restrictivo: durante el período de anorexia, la persona no presenta episodios recurrentes de sobreingesta.

3. EL HAMBRE (III)

CRITERIOS DEL DSM IV PARA DIAGNOSTICAR LA BULIMIA NERVIOSA:

- A. Presencia de atracones recurrentes. Un atracón se caracteriza por:**
- (1) ingesta de alimento en un corto espacio de tiempo (p.ej., en un período de 2 horas) en cantidad superior a la que la mayoría de las personas ingerirían en un período de tiempo similar y en las mismas circunstancias.**
 - (2) sensación de pérdida de control sobre la ingesta del alimento (p. ej., sensación de no poder parar de comer o no poder controlar el tipo o la cantidad de comida que se está ingiriendo).**
- B. Conductas compensatorias inapropiadas, de manera repetida, con el fin de no ganar peso, como son provocación del vómito; uso excesivo de laxantes, diuréticos, enemas u otros fármacos; ayuno, y ejercicio excesivo.**
- C. Los atracones y las conductas compensatorias inapropiadas tienen lugar, como promedio, al menos dos veces a la semana durante un período de tres meses.**
- D. La autoevaluación está exageradamente influida por el peso y la silueta corporales.**

4. LA NECESIDAD DE PERTENENCIA

- El ser humano necesita de su entorno social, no solo existe una profunda motivación para saciar nuestra hambre o el apetito sexual, también necesitamos sentirnos unidos a otras personas.

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS (SATISFACCIÓN) DE LAS RELACIONES SOCIALES?:

- El carácter social del ser humano encuentra sus orígenes en la necesidad de agruparse para garantizar su supervivencia.
 - El ser humano obtiene un sentimiento de felicidad al establecer relaciones sociales.
 - Nos aumenta la autoestima si nos sentimos aceptados y amados por los seres significativos.
 - Al romper lazos sociales experimentamos la necesidad de mantener nuestra pertenencia en un grupo.
 - Disponer de un entorno social también aporta beneficios positivos a nuestra salud.
- Nuestra conducta social busca aumentar el grado de pertenencia, aceptación e inclusión social.

¿QUÉ ES LA PSICOLOGÍA INDUSTRIAL/ORGANIZACIONAL?:

- Rama de la psicología que aplica los principios de la psicología al lugar de trabajo.
- Dentro de esta disciplina encontramos varios campos de investigación-aplicación, en este tema sólo veremos dos:
 - **Psicología de selección de personal:** Aplicación de los métodos y los principios de la psicología para seleccionar y evaluar a los trabajadores.
 - **Psicología organizacional:** Estudia cómo los ambientes laborales, lo estilos administrativos, etc., influyen en el grado de motivación, satisfacción y productividad de los trabajadores.

5. LA MOTIVACIÓN EN EL TRABAJO (II)

- **Psicología de selección de personal:**
 - Su objetivo es identificar las aptitudes de las personas y hacerlas corresponder con las tareas a desarrollar en la organización.
 - Las técnicas de entrevista se utilizan con frecuencia para evaluar las aptitudes de las personas:
 - Permiten formarse una rápida impresión.
 - Fomentan un exceso de confianza ilusoria respecto a las capacidades de las personas para predecir su éxito como trabajador.
 - La entrevista estructurada aumenta la fiabilidad y validez de la técnica de entrevista.
 - También participan en la evaluación de las organizaciones con el objetivo de identificar los aspectos que motivan a los trabajadores.

5. LA MOTIVACIÓN EN EL TRABAJO (III)

– Psicología organizacional:

- Trata de identificar la motivación para el logro, es decir, el deseo de alcanzar un logro significativo y aplicarlo a la empresa. Para ello debemos tener en cuenta los dos tipos de motivación existentes que pueden influir en la motivación para el logro.

- **Motivación intrínseca:** deseo de ejecutar una conducta y de ser efectivo por propio interés.
- **Motivación extrínseca:** deseo de ejecutar una conducta a causa de las recompensas prometidas o el temor al castigo.

5. LA MOTIVACIÓN EN EL TRABAJO (IV)

- Una vez identificada la motivación para el logro intentan mejorarla:
 - Las personas que muestran elevada motivación para el logro necesitan tareas que les supongan retos moderados.
 - Los logros deben ser fomentados y reforzados independientemente de la recompensa o el castigo.
 - A través de la mejora de la satisfacción y el compromiso dados sus beneficios en cuanto a calidad de vida de la persona, lo cuál conlleva éxito organizacional y compromiso laboral.
 - También ayuda hacer corresponder el estilo de mando de cada uno con los motivos de los trabajadores, a fijar objetivos específicos y desafiantes; combinar el estilo de liderazgo orientado hacia las tareas con el estilo de liderazgo social orientado hacia el grupo.

5. LA MOTIVACIÓN EN EL TRABAJO (V)

- La psicología organizacional ha observado la importancia que tiene la existencia de un buen mando en el correcto desarrollo de la organización.
- Los directivos eficaces combinan las aptitudes relevantes para el trabajo, establecen objetivos y escogen un estilo de liderazgo apropiado.

TIPOS DE LIDERAZGO:

- **Liderazgo en la tareas:** consiste en el liderazgo orientado hacia el objetivo, se encarga de fijar criterios, organizar el trabajo y centrar la atención de los empleados en el trabajo.
- **Liderazgo social:** liderazgo orientado hacia el grupo, se encarga de desarrollar el trabajo en equipo, media en los conflictos y ofrece su apoyo.

5. LA MOTIVACIÓN EN EL TRABAJO (VI)

- A la hora de escoger el tipo de liderazgo influyen dos factores:
 - Las propias características y aptitudes del directivo.
 - Las características y aptitudes de los empleados.
- Los directivos deciden utilizar uno u otro estilo en función de ambos factores, por lo que refiere al segundo, según la teoría del liderazgo clásico:
 - Se usa un estilo directivo si los directivos consideran que los trabajadores son básicamente vagos, que cometen muchos errores y que están motivados sobre todo por el dinero. Por lo que necesitan tareas simples y un control estrecho junto a incentivos para trabajar más duro. Concepción denominada: **teoría X**.
 - Se usa un estilo directivo participativo-democrático si los directivos consideran que los trabajadores poseen motivación intrínseca para trabajar y que, si se les da suficiente libertad y se les proponen retos los empleados lucharán para demostrar su competencia y creatividad. Concepción denominada: **teoría Y**.

6. CONCLUSIONES

- La motivación es la activación y la orientación de la conducta, la fuerza que está detrás de nuestra ansia por la comida, la intimidad sexual, la necesidad de pertenencia y el deseo por alcanzarlas.
- Existen tres teorías explicativas de la motivación. La primera se basa en los instintos y la psicología evolucionista; la segunda atiende a los impulsos y los incentivos; la tercera atiende al nivel de excitación.
- Abraham Maslow sugirió una teoría jerárquica de la motivación; basada en la idea que, hasta el momento en que son satisfechos, algunos motivos son más apremiantes que los otros.
- Algunos ejemplos de motivación los encontramos al hablar del hambre, la necesidad de pertinencia o la motivación laboral.