


MOTIVACIÓN

Docente:

Lic. Prof. Bianca Eugenia Tesio



**PROCESAMIENTO
MOTIVACIONAL**

Tener en
cuenta!

Es la motivación la que explica por qué se ha efectuado una determinada conducta, o por qué estaba en disposición a realizarse.

La motivación no puede observarse si no es a través de sus manifestaciones externas. Solamente podemos evidenciar las propiedades de ésta en los hechos empíricos.

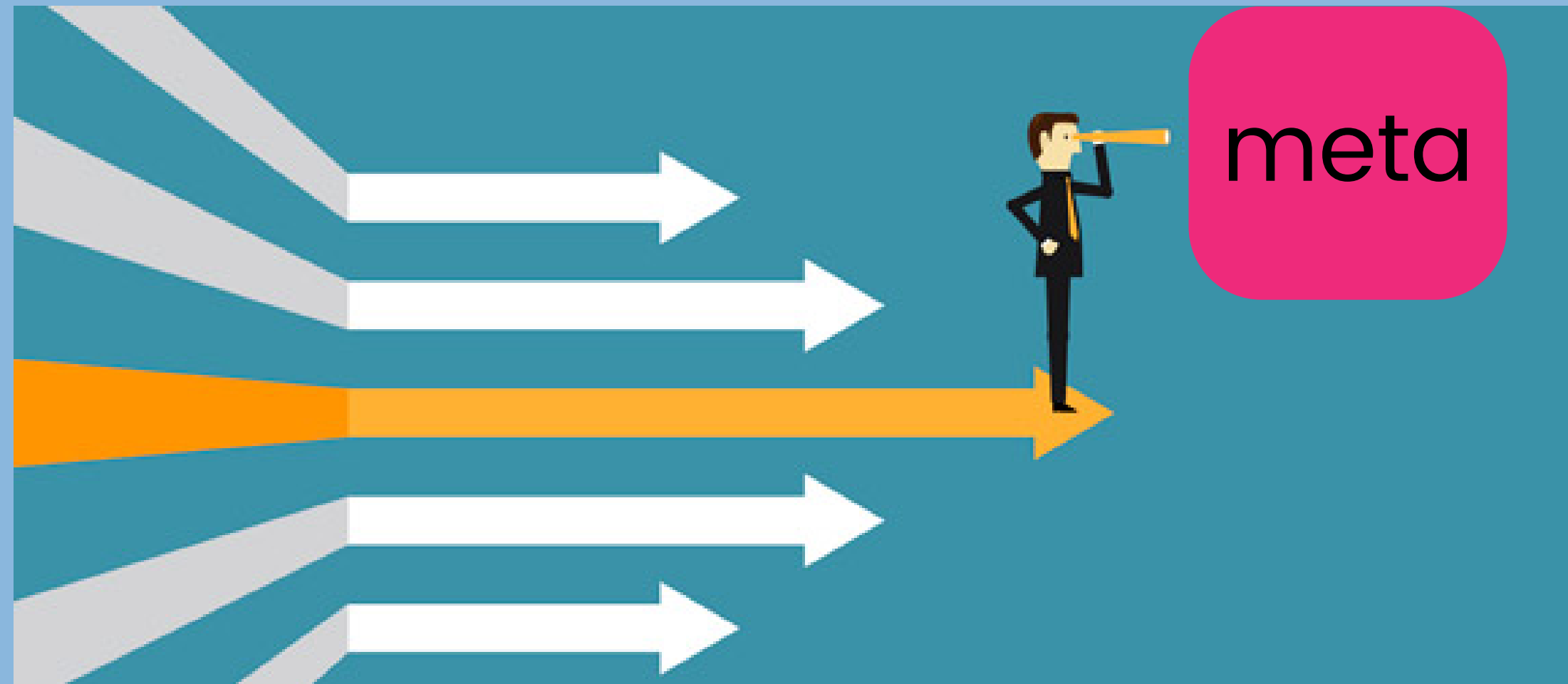
MOTIVACIÓN

Dos dimensiones fundamentales

La dirección y la intensidad

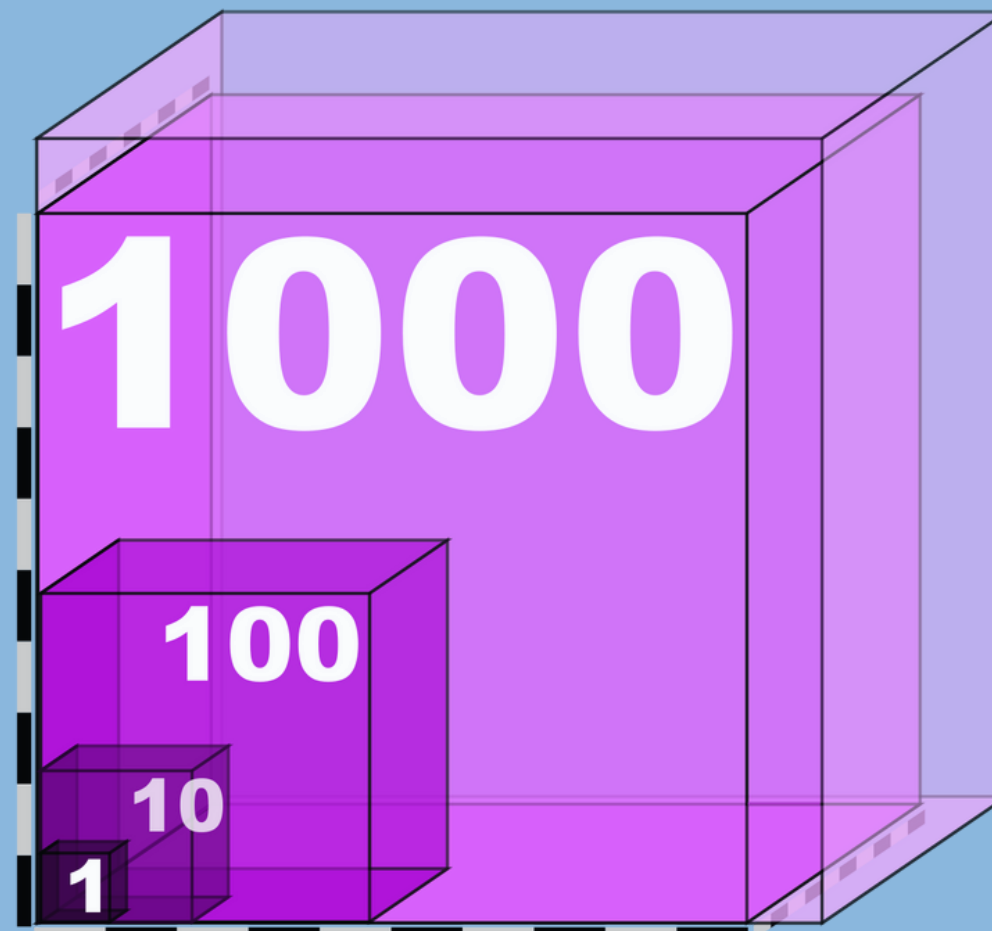
DIMENSIONES

- Mediante la **dirección** se hace referencia a la tendencia de acercarse o evitar un determinado objetivo o meta.



DIMENSIONES

- La **intensidad** da cuenta de la magnitud de la conducta de acercamiento o evitación.





Dos factores principales:



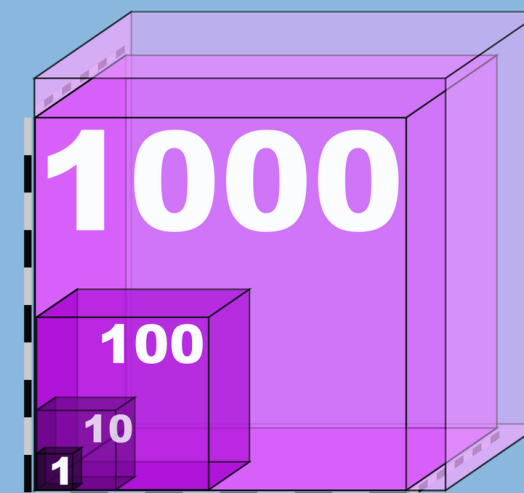
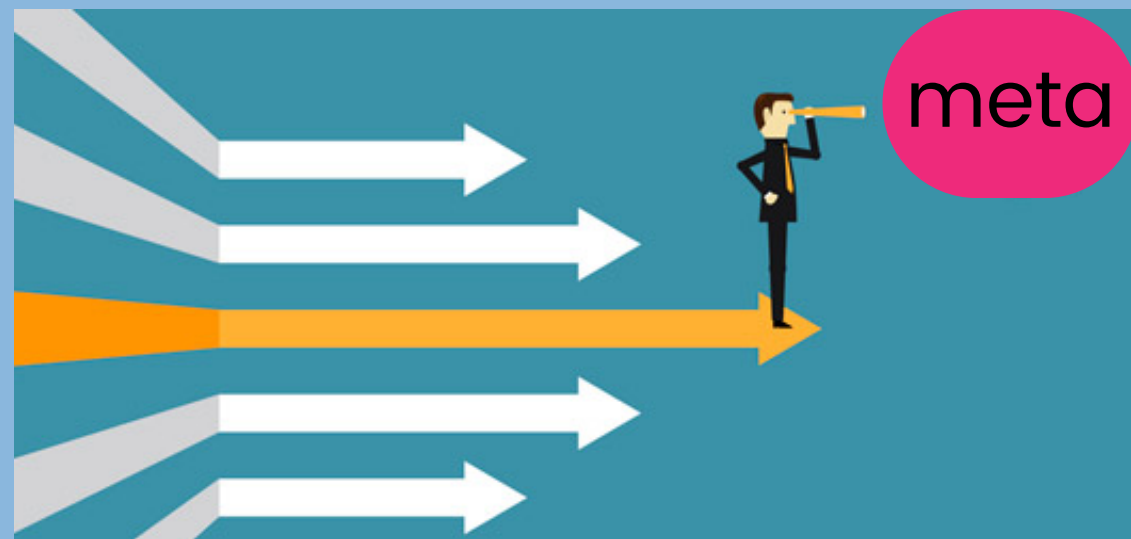
Está en función de

- 1. NECESIDAD:** como el estado del organismo que incita a la ejecución conductual con una intensidad determinada.
- 2. INCENTIVO:** como meta u objetivo que pretende alcanzar o evitar el organismo.

$$\text{Motivación} = f (\text{Necesidad} \times \text{Incentivo})$$

Ambos factores (NECESIDAD E INCENTIVO) influyen en las dos dimensiones principales de la motivación

dirección y la intensidad de la conducta



Homeostasis
Activación



Fisiológica

M. Intrínseca
Motivos



Personalidad

Propósitos
Metas
Congruencia



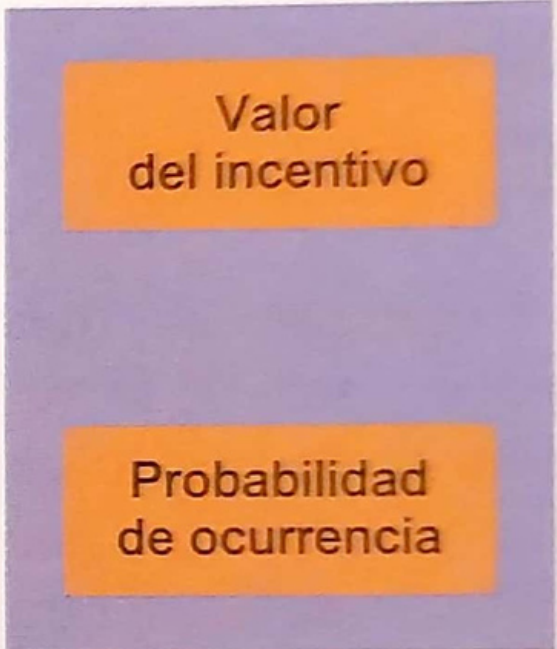
Cognitiva

Hedonismo

Emocional

Control de
estímulo

Conductual

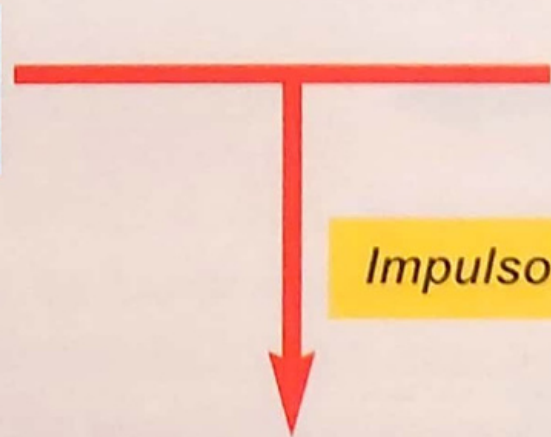


NECESIDAD

INCENTIVO

Impulso

CONDUCTA MOTIVADA



Incentivo = f(Valor del incentivo x Probabilidad subjetiva de obtener el incentivo)

El valor del incentivo: dependería de la cantidad y calidad de la recompensa, de los cambios en la cantidad y la calidad de la misma, así como de la facilidad para obtenerla y la contigüidad entre la conducta motivada y la recompensa.

La probabilidad subjetiva de obtener el incentivo: dependería, al menos de la relación de contingencia entre conducta y el refuerzo, de las expectativas de resultado y de la atribución de la causalidad.

Necesidad = f(Variables biológicas x Cognitivas x Situacionales x Emocionales x Características de personalidad)

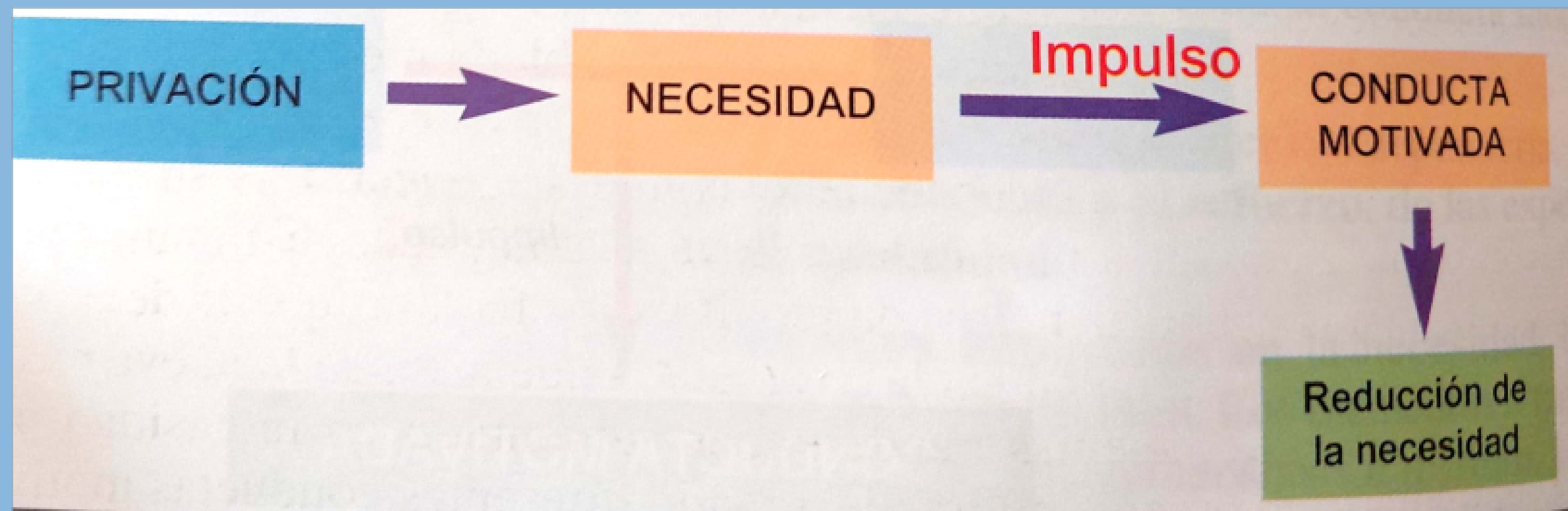
- **Variables biológicas:** los elementos a tener en cuenta son activación, homeostasis e instinto.
- **Variables cognitivas:** estarían explicadas por propósitos, metas, planes, intensidad conductual, o congruencia-consistencia entre cognición y conducta.
- **Variables emocionales:** las principales características son el hedonismo, la búsqueda de sensaciones, etc.
- **Variables situacionales:** estarían definidas principalmente por los antecedentes situacionales.
- **Variables de personalidad:** podemos destacar los rasgos de personalidad, motivos y motivación intrínseca.




Necesidad

NECESIDAD: “estado carencial del organismo, que precisa de la consecución de un objetivo determinado para la supervivencia o para conseguir un estado deseable”.

La forma como la necesidad impele a la realización de dichas conductas motivadas es mediante el **impulso**.





Para
tener en
cuenta

- La combinación entre el estímulo y la respuesta que reduce la necesidad constituyen el **hábito**.
- La complejidad de la conducta humana y las condiciones en las que se presenta obligan a tener en cuenta que suelen acontecer simultáneamente diferentes necesidades, que incluso pueden exigir conductas motivadas distintas. Aquélla que sea **más intensa**, será probablemente la que determine la conducta a realizar.

Jerarquía de las necesidades




Necesidades de orden superior o de crecimiento: si bien son menos necesarias para sobrevivir que las deficitarias, incluyen la realización y el desarrollo del potencial humano.

Necesidades deficitarias- Necesidades de orden inferior: la incapacidad para satisfacerlas produce una deficiencia en el organismo.



Variables
biológicas



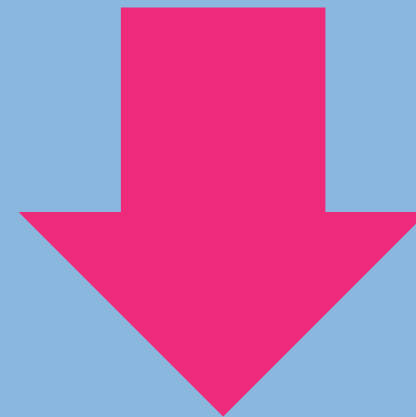
Para
tener en
cuenta

- Las variables biológicas son unas de las más relevantes en los sistemas motivacionales directamente implicados en la supervivencia del organismo.
- Los principios biológicos más relevantes de la motivación serán homeostasis y activación, los sistemas motivacionales más característicos la sed, hambre, o el sueño.

Homeostasis



Propiedad de los seres vivos para mantener tanto las constantes biológicas, como las funciones fisiológicas dentro de unos límites apropiados, a pesar de las alteraciones que puedan ejercer agentes externos o internos



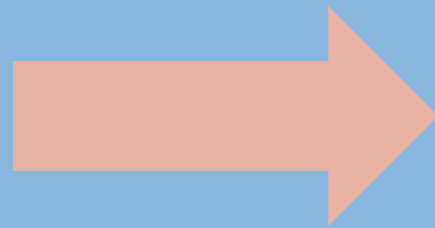
A pesar de la evidencia de estos condicionantes externos no estrictamente fisiológicos, vamos a centrarnos en la descripción de los procesos homeostáticos responsables de los tres principales sistemas motivacionales primarios, como son la sed, hambre y sueño que son, a su vez, responsables de la supervivencia del individuo.

Sed



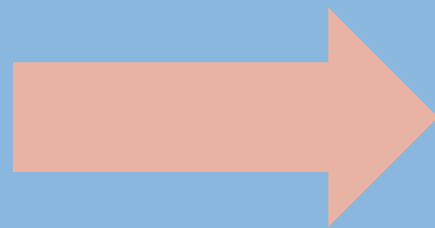
Es un mecanismo autorregulatorio que sirve para mantener el nivel de agua apropiado en el organismo para que puedan realizarse las funciones metabólicas en la célula.

Hambre



Los principales mecanismos regulatorios son de tipo homeostático y metabólico y ambientales. En cuanto a los mecanismos homeostáticos, el hipotálamo es el principal centro regulador del hambre del sistema nervioso central. En cuanto a los sistemas de control periféricos, el hambre se regula por los niveles de glucosa, lípidos y proteínas en sangre.

Sueño



No es posible la vida sin la dedicación a periodos frecuentes y relativamente duraderos de sueño.

Respuesta sexual

En los seres humanos la independencia entre reproducción y conducta sexual ha tenido como consecuencia el que las variables fisiológicas no sean determinantes en esta conducta.

El principal aspecto fisiológico que puede influir en ella es el hecho de que exista un patrón de respuesta sexual típico, caracterizado por una serie de fases (excitación, meseta, orgasmo y resolución).

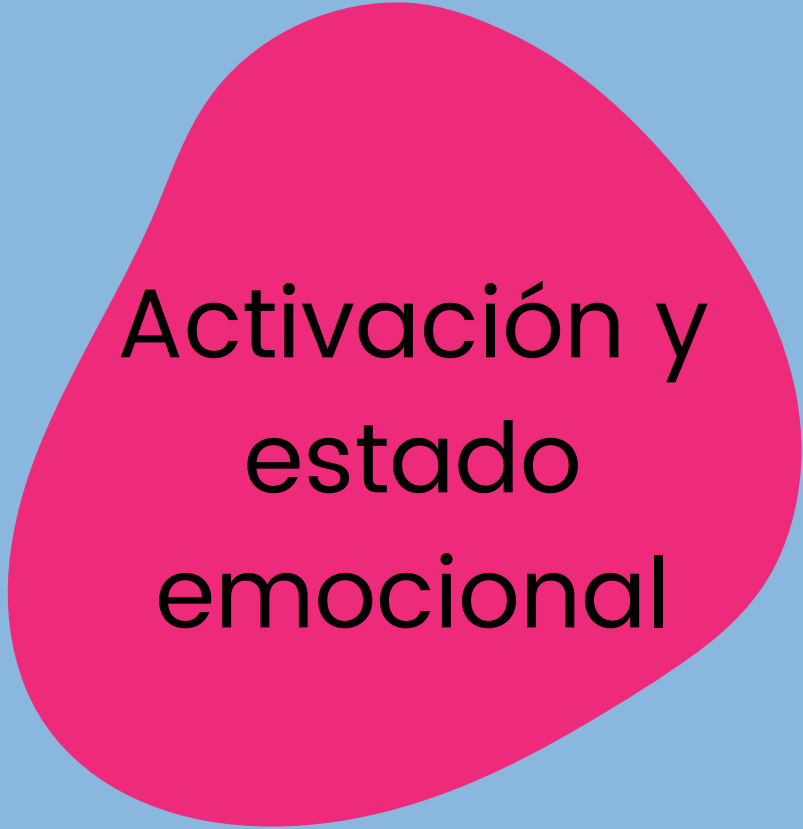
Son variables no fisiológicas (situacionales, hábitos de comportamiento, valores morales, experiencias anteriores, etc.) las que ejercen una influencia mayor en el comportamiento sexual.

Activación

- Variable responsable tanto del inicio y mantenimiento de la conducta, como de la intensidad de la misma.
- En psicología correspondería a la **energía** en física.
- Dos sistemas de activación:
 1. gobernado por el córtex cerebral: sería responsable del rendimiento.
 2. gobernado por el sistema límbico: sería responsable del tono afectivo.

Activación y rendimiento

- El rendimiento óptimo se produce cuando el nivel de activación es el apropiado.
- El punto óptimo de activación estaría mucho más elevado en tareas fáciles, así como en aquellas conductas sobreaprendidas, o consolidadas mediante el hábito. Cuando la tarea es difícil, o se tiene poca destreza en la ejecución de la misma, el punto óptimo de activación se encuentra mucho más bajo, constatándose que los niveles elevados de activación perjudican la ejecución.




Activación y
estado
emocional

- Los niveles moderados de arousal coinciden con estados emocionales placenteros.
- Los niveles bajos de activación están relacionados con aburrimiento.
- Si la activación es excesiva las reacciones emocionales más frecuentes son las manifestaciones de estrés, tensión y malestar.



Variables de
personalidad



Para
tener en
cuenta

Se trata de variables personales que se manifiestan con cierta consistencia individual y que dan cuenta de la relativa diferencia en las manifestaciones comportamentales ante condiciones externas similares.

MOTIVACIÓN INTRÍNSECA:

“Factores que inducen a la realización de ciertos patrones conductuales que se llevan a cabo frecuentemente y en ausencia de cualquier contingencia externa”.

Se apela a ella cuando alguien dedica tiempo y esfuerzo a actividades como tocar un instrumento, dedicarse plenamente a la lectura, realizar una actividad física o deportiva sin que se obtenga incentivo alguno por ello, explorar sin que se tenga como objetivo conseguir nada en concreto, etc. El denominador común de todas estas actividades sería obtener **deleite en la ejecución de la acción que se ha emprendido**, deleite **que emana de la propia acción**.

REQUISITOS QUE FAVOREZCAN LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA:

1. **Características de la propia tarea:** tareas no tan sencillas (causan aburrimiento) ni tan difíciles (causan frustración) – VINCULADO AL ESTADO DE FLUJO O FLOW.

2. **Sensación de competencia e independencia:** el individuo debe percibirse a sí mismo como competente y que ha elegido la conducta a realizar (no ha sido impuesta externamente), que sea él quien la lleve a cabo y decida el momento de iniciarla o finalizarla.

3. **Estado de necesidad y presencia de estímulos relevantes:** Cuanto más intenso sea el estado de necesidad, menor discriminación para los estímulos instigadores.

MOTIVOS:

- Es una de las variables principales de la necesidad, en tanto que supone la particular disposición a ejecutar unas conductas motivadas concretas en ciertas situaciones.
- En tanto que tendencia individual relativamente estable a comportarse de una forma característica, tiene mucho que ver tanto con los factores de personalidad como con los hábitos de conducta.

MOTIVOS SOCIALES: se han considerado como características relativamente permanentes adquiridas por aprendizaje social.



MOTIVOS DE LOGRO, DE PODER Y DE AFILIACIÓN.

MOTIVO DE LOGRO



el interés por conseguir un “estándar de excelencia” (McClelland)

Patrón conductual característico de las personas con motivo de ejecución elevado:

- Buscan activamente el éxito en el rendimiento profesional, asumiendo ciertos riesgos, pero sin exceder sus capacidades reales.
- Se interesan por el feedback de su ejecución, la información sobre el rendimiento de su conducta.
- Son innovadores, buscan activamente nuevas formas de realizar las tareas que conduzcan al objetivo deseado.
 - Ejecutan con más eficacia que los demás las tareas desafiantes.
 - Rinden más que el resto de personas ante tareas que suponen motivación intrínseca. No eligen tareas fáciles, sino que prefieren las de dificultad moderada.
 - Evitan riesgos extremos, pero asumen mayor cantidad de riesgos calculados.

MOTIVO DE PODER



La relación entre dos personas en la cual una de ellas ejerce control sobre la conducta de la otra (capacidad para modificar los resultados de dicho comportamiento)

Patrón conductual característico de las personas con motivo de ejecución elevado:

- Son elevados son conservadores y utilizan el poder para mantener la situación tal y como está.
- Intentan convencer y persuadir a los demás acerca de diversas cuestiones.
- Utilizan en su propio beneficio a los miembros del grupo al que pertenecen.
- Por último, en la evaluación y juicio de los demás, se guían por estereotipos, siendo más susceptibles de ser influidos por prejuicios.


MOTIVO DE AFILIACIÓN



“el interés por establecer, mantener o restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas”

Patrón conductual característico de las personas que manifiestan un motivo de afiliación elevado:

- Tienen una elevada participación en las conversaciones de pequeños grupos.
- Eligen estilo de vida y vivienda que les facilite el contacto social, más que la intimidad.
- En la relación de pareja mantienen un compromiso mayor con su compañero.
- En actividades de grupo eligen a compañeros y amigos independientemente de que sean más o menos competentes en la tarea que se trate.
 - Es más probable que establezcan relaciones amorosas.
- Pasan menos tiempo solos que los que tienen necesidad de afiliación baja.



Para
tener en
cuenta

La preferencia por mostrar comportamientos afiliativos no quiere decir que necesariamente se disfrute con dicha relación, sino que en ocasiones puede ser indicativo de miedo al rechazo. Ésta sería una de las **diferencias sustanciales entre el motivo de afiliación y el de intimidad**, en el cual no aparecen los componentes negativos del miedo al rechazo, sino que se pretende únicamente aumentar la calidad y armonía de la relación interpersonal.

MOTIVO DE INTIMIDAD



Las principales características de la motivación de intimidad son las siguientes:

- La relación interpersonal de amistad produce emociones positivas.
- Los implicados experimentan compromiso e interés por la relación.
- Existe armonía en la relación, muestran emociones similares ante la mayoría de las situaciones que se les presentan.
- Abundan las situaciones de intimidad y aislamiento del resto de los demás para intensificar las emociones que se producen en la relación entre ellos.



Variables
cognitivas

El eje principal de las orientaciones cognitivas será la importancia que ejercen sobre la conducta actual la **representación mental**, presente, de un **objeto o situación más o menos alejado en el tiempo**.

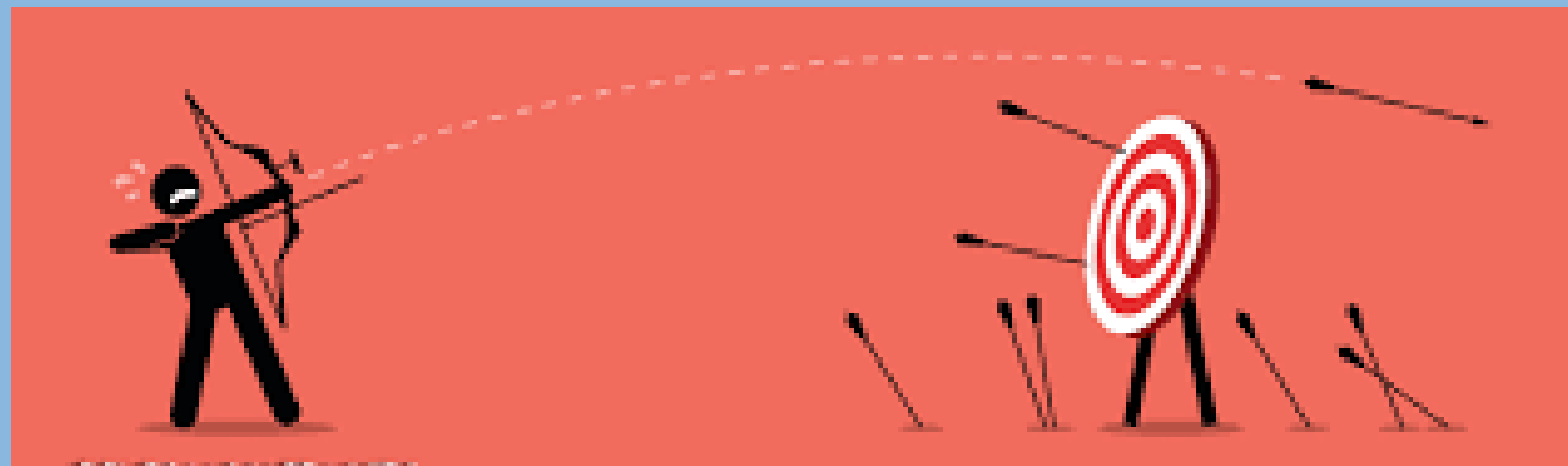
```
graph TD; A[El eje principal de las orientaciones cognitivas será la importancia que ejercen sobre la conducta actual la representación mental, presente, de un objeto o situación más o menos alejado en el tiempo.] --> B[Propósito, metas, planes]; B --> C[Para que una meta u objetivo tenga el suficiente poder motivacional debe tener las características siguientes: ser específicas (operativas), relativamente difíciles y desafiantes, así como presentar el feedback de la ejecución que permita reducir la incongruencia entre el estado actual y el final];
```

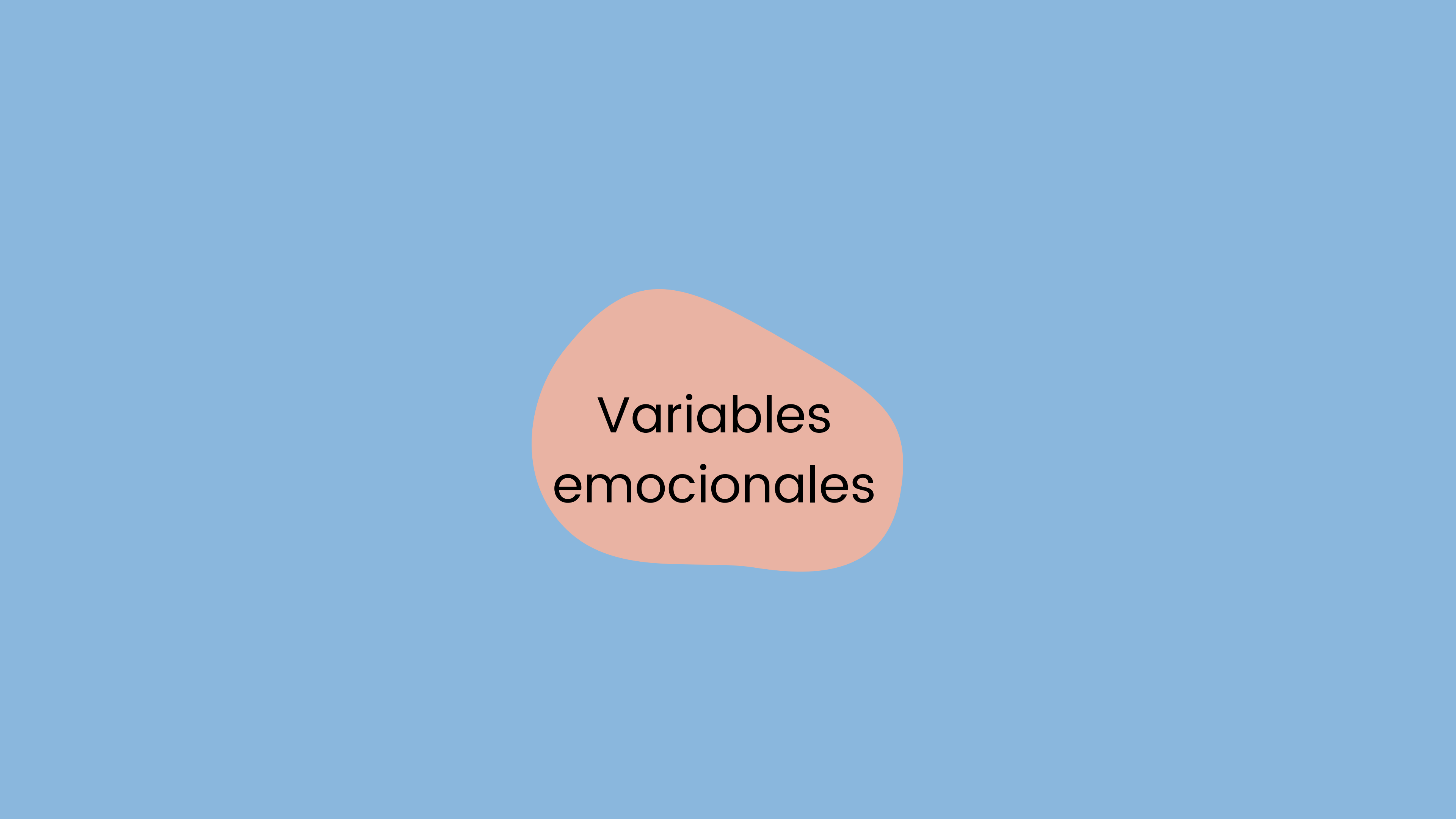
Propósito, metas, planes

Para que una meta u objetivo tenga el suficiente poder motivacional debe tener las características siguientes: ser **específicas** (operativas), **relativamente difíciles y desafiantes**, así como presentar el **feedback de la ejecución** que permita reducir la incongruencia entre el estado actual y el final

El establecimiento de metas claras optimiza el rendimiento y ello debido a diversas razones:

- a. dirigen la atención hacia la tarea apropiada
- b. mantienen la conducta hasta que se consigue el objetivo, haciendo que la conducta motivada sea persistente
- c. permiten el desarrollo de estrategias nuevas eficaces
- d. hacen posible mantener un nivel de esfuerzo mayor.






Variables
emocionales

Motivación y emoción están íntimamente relacionadas, ya que una de las dimensiones de cualquier sistema motivacional es la cualidad afectiva que conlleva.

La reacción afectiva puede tanto explicar el hecho de que se realice una conducta determinada sin que haya un estado de privación.

Las reacciones afectivas tienen una implicación más que relevante no solamente en el estado de necesidad, sino también en el estudio del **incentivo**.

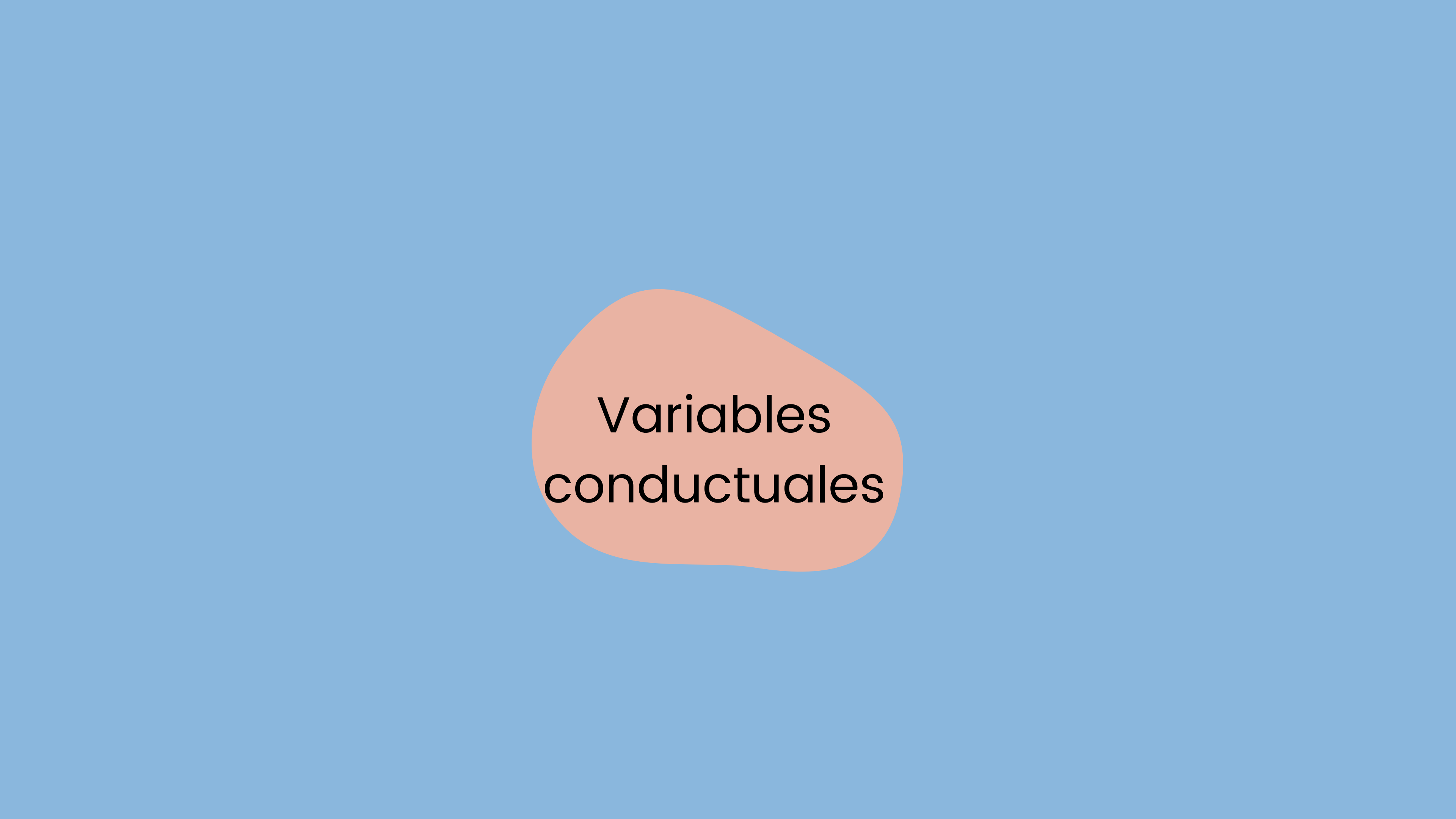


Para
tener en
cuenta

HEDONISMO:

El componente afectivo de la necesidad es el valor hedónico conseguido por la ejecución de la conducta motivada, es decir, el placer o displacer que proporciona.

En contraposición a las teorías de la motivación basadas en la reducción de impulso, el hedonismo supone que la conducta no se realiza para reducir la tensión o el estado de necesidad, sino por el placer mismo que se produce al ejecutarla, o por las consecuencias agradables que conlleva.



Variables
conductuales

Los estímulos ambientales (estímulos discriminativos y estímulos condicionados) pueden inducir tendencias de acción que impulsen una determinada conducta motivada.



Bibliografía obligatoria:

Fernández- Abascal E.G; Jimenez Sánchez M.P; Martín Diaz M.D. (2013) Emoción y motivación. La adaptación humana II. Colección de Psicología. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A.

Cap 13: Procesamiento motivacional

(Disponibile en aula virtual con el nombre de “Procesamiento motivacional”- Mariano Chóliz Montañés).