

## SESIÓN 2

### EL CONCEPTO DE CONDUCTA MOTIVADA

#### I. CONTENIDOS:

1. Definición de motivación.
2. Naturaleza de la motivación.
3. Teorías de la motivación.
4. Tipos de motivación.

#### II. OBJETIVOS:

Al término de la Sesión, el alumno:

- Definirá el concepto de motivación.
- Analizará las distintas teorías de la motivación.
- Conocerá las características de los motivos primarios y secundarios.
- Relacionará las manifestaciones de la motivación y la emoción.

#### III. PROBLEMATIZACIÓN:

*Comenta las preguntas con tu Asesor y selecciona las ideas más significativas.*

- ¿Cuándo decimos que alguien está muy motivado para algo?
- ¿Por qué se dice que algunas personas no tienen fuerza de voluntad?
- ¿Qué puede ocasionar en una persona una emoción desbordada?

#### IV. TEXTO INFORMATIVO-FORMATIVO:

##### 1.1. Definición de motivación

La palabra motivación se deriva del vocablo latino “*movere*”, que significa *moverse*. Otros teóricos refieren que viene de “*motivus*” que significa *motivo* y de “*ción*” que significa *acción*; en términos simples, la motivación es aquello que nos hace actuar.

Los motivos, las motivaciones, las necesidades, los impulsos y los instintos son construcciones mentales que se han ido diseñando para comprender y explicar las conductas de las personas; estos constructos se cree que existen porque no se pueden observar directamente; por ejemplo el constructo de necesidad como el de comer no lo podemos ver, ni medir directamente, solo se puede conocer a través de las conductas que ocasiona como la de buscar alimentos.

##### 1.1.1. Diferenciación de términos

La psicología hace distinción entre algunos términos motivacionales:

*Necesidades:*

Son deficiencias que tiene el organismo o la psique humana y que se requiere satisfacer.

*Motivo o motivación:*

Se refiere a un estado interno producto muchas veces resultado de una necesidad. Cuando están relacionados a la supervivencia (sed, hambre, sexo) se refiere a ellos como instintos.

Los motivos y las necesidades a pesar de que son innatos o naturales del ser humano son influidos en gran manera por el aprendizaje ya que se tratan de regular y de controlar. Estos términos muchas veces se utilizan para decir lo mismo, muchos psicólogos los utilizan como sinónimos.

*Instintos:*

Se determina a ellos como impulsos innatos de nuestro organismo.

El término instinto llegó a usarse de forma generalizada para tantas cosas que muchos psicólogos dejaron de utilizarla. Por ejemplo, se decía que cuando una persona salía con amistades se decía

que era el impulso gregario que lo impulsaba a hacerlo; cuando le gustaba salir a algún lugar solo decían que operaba el instinto antisocial; asimismo decían que cuando tenía riñas o peleaba con alguien, lo hacía por el instinto bélico; y cuando trataba de resolver los conflictos sin pelear lo hacía por el instinto de paz, cosas así.

Por los motivos anteriores muchos psicólogos decidieron referirse a estas conductas como “patrones de acción” de las personas, y no como un término “mágico” que explicaba todos los comportamientos.



## 2.1. Naturaleza de la motivación

Existen tres elementos muy importantes para la comprensión de la motivación: los componentes biológicos, aprendidos y los cognitivos. Estos elementos están inmersos dentro de las conductas de motivación que tenemos, por ejemplo:

Cuando tenemos hambre hay un cambio biológico en el cuerpo principalmente en el sistema digestivo; también existe un componente aprendido que nos hace querer comer algo como un bistec y no hojas de árboles; y por último, un componente cognitivo que nos hace comer el bistec tal vez no preparado con manteca sino solamente asado; como se puede ver, estos tres elementos intervienen en las conductas motivadas que realizamos.

### 2.1.1. Las emociones y la motivación

Las emociones también juegan un papel primordial en la motivación y acciones que realizamos.

Las personas se comportan de diferente forma cuando están con alguien que quieren o que no les agrada. Asimismo, el comportamiento cambia cuando se siente deprimido, enojado o feliz.

El dolor también influye en el comportamiento, ya que esos estímulos provocan una pulsión para actuar y dejar de sentir el dolor.

### 2.1.2. Aprendizaje y motivación

Gran parte de nuestras acciones tienen un componente aprendido, por ejemplo, cuando sentimos miedo o enojo. Sin embargo, cada persona tiene un aprendizaje diferente, para lo que para uno es un elemento causante de miedo para otro no lo es, por ejemplo el subirse a un avión, asimismo un elemento puede ser motivacional para alguien y para otra persona no lo es, por ejemplo, para unos un gran motivador es el estudiar y para otros no.

El sistema de motivación es comprendido como un sistema de homeostasis, donde el organismo está constantemente buscando tener un equilibrio en sus necesidades y logros, los cuales dependen de patrones de referencia o puntos fijos de cada una de sus necesidades. Es como si cada necesidad tuviera un nivel óptimo de equilibrio; cuando el organismo tiene un cambio y ese nivel se aleja del estado óptimo se activa la motivación para hacer algo y regresar a esa homeostasis. Ejemplos:

- El punto de referencia de hambre y sed, que al alejarse del nivel óptimo “avisa” que necesita comida-bebida o que ya estamos demasiado llenos y por ello buscamos comida o dejamos de comer.
- Consumir drogas, donde al bajarse efecto de una sustancia el cuerpo pide más de ella.

La homeostasis también aplica al ámbito emocional y de logros en la vida, ya que continuamente nos hacemos metas y nos ponemos expectativas a lograr. Cada día de nuestra vida evaluamos lo que queremos y lo que estamos haciendo para llegar a ello, y de esta manera nuestra mente indica

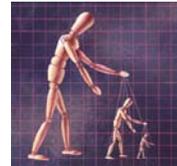
si tenemos que trabajar mas duro o quedarnos en las circunstancias que se tienen en ese momento.

### 3.1. Teorías de la motivación

Antecedentes		
Platón y Aristóteles	Demócrito	Darwin
Los seres humanos son influidos por las circunstancias que viven, pero con la <i>razón</i> eligen lo que quieren hacer por que tienen <i>libre albedrío</i> .	Los acontecimientos que hacemos son determinados por causas que producen efectos, a esto se le llama determinismo.	Puso énfasis al instinto que tenemos animales y seres humanos para actuar y con ello sobrevivir y adaptarnos.

#### Teoría del Instinto

Estas teorías atribuyen las conductas a instintos heredados y no aprendidos, por ejemplo en los animales en pájaros el instinto de construir nidos o el instinto de las hormigas a buscar comida. Estos teóricos mencionan que hay instintos a buscar a otros o a ser curiosos, sin embargo, no pueden explicar las diferencias que hay en la conducta de los seres humanos si todos tenemos los mismos instintos.



#### Teoría del impulso

Se hace referencia a impulsos biológicos o estados de tensión interna que llevan a las personas y animales a realizar acciones. No propone que dirijan las acciones sino que solamente las impulsan.

#### Teorías fisiológicas

Estas teorías argumentan que los individuos son fuertemente influidos en su comportamiento por las sustancias químicas que se desarrollan dentro de él por diversas circunstancias: por ejemplo por acción de las hormonas las mujeres embarazadas se sienten más deprimidas o por la testosterona los hombres son más agresivos que las mujeres.

#### Teoría psicoanalítica

Consideran que los seres humanos actúan influidos por dos instintos inconscientes básicos con los que nace: '*eros*' (instinto de vida) y '*tánatos*' (instinto de muerte). De acuerdo a cómo la sociedad y el individuo permiten que salga uno de ellos son las conductas de construcción o destrucción que tendrán los seres humanos.



#### Teoría humanista

Con su principal representante Abraham Maslow (EU, 1908-1970), organizan las motivaciones humanas en forma de necesidades las cuales tienen un orden y se alinearon en una pirámide en donde se trata de satisfacer nuestras necesidades (desde las más básicas hasta las más complejas como la de realización).

Mencionaba que una persona debe satisfacer necesidades básicas como el comer y beber agua; solo después de ellos pensará en satisfacer necesidades como la aprobación, el aprendizaje o buscar valores como la belleza. Es así que al obtener un éxito en cada peldaño estaremos motivados para buscar el siguiente.



### Teorías del aprendizaje

Los teóricos del aprendizaje argumentan que si influyen las necesidades biológicas en el comportamiento de la motivación, sin embargo, mencionan que influye más el aprendizaje cuando se realizan esas conductas.

Skinner (EU, 1904-1990), demostró con sus experimentos como las recompensas pueden influir para que las personas y los animales quieran repetir una conducta o dejarla de hacer.

Albert Bandura (Canadá, 1925) con su teoría del aprendizaje social, también contribuye a explicar la motivación siendo para él el refuerzo social (alabanzas, felicitaciones, aplausos) la recompensa más poderosa que puede tener el ser humano. Por ejemplo los niños en edad escolar que son recompensados por sus buenas calificaciones, desarrollarán el hábito de tener un buen rendimiento escolar por esas recompensas que obtienen al hacerlo.

Estas teorías del comportamiento no interiorizan mucho en cómo los efectos de algunas sustancias químicas en el cuerpo lo alteran y producen que el individuo actúa o está motivado a actuar de determinada manera. Ni explican como es que las personas llegan a tener diferentes estilos de pensamiento.



### Teorías cognitivas

Estos teóricos explican que el comportamiento de las personas y su motivación se explican a partir de que cada persona interpreta lo que sucede de forma particular.

Por ejemplo, una persona puede interpretar de diferentes maneras la conducta de otro; se puede interpretar una conducta como intencional o como accidental. Una persona conocida puede pasar por cerca de nosotros y al no saludarnos puede que lo interpretemos de mínimo dos formas: la primera es que no nos quiso saludar y la segunda que no nos vio y por ello no nos saludó.

Asimismo, la motivación está influida de acuerdo a la manera en que hemos aprendido e interpretado las circunstancias que nos han tocado vivir.

Para el mundo occidental tal vez una buena motivación es llegar a tener mucho dinero mientras que alguien al otro lado del mundo busca más la paz espiritual. Los dos están motivados a llegar a una meta y en los dos ha influido de gran manera las creencias que han aprendido y su entorno social.

### Teoría de la atribución

Utilizan la explicación de la consistencia cognitiva para decir que de acuerdo a lo que seleccionemos de nuestras percepciones (información de nuestro alrededor) es lo que nos hará motivarnos hacia algo en particular. Por ejemplo, olvidamos más las cosas que no se apegan a nuestra manera de pensar, mientras que recordamos más la información que nos sirve para seguir haciendo lo que hemos estado haciendo. Por ejemplo, alguien que le gusta tomar alcohol o tabaco y no lo quiere dejar, filtrará información y se quedará con la que le permita seguir teniendo esas conductas y no querrá hacer caso a la información contraria.

Las conductas que se realizan para el cumplimiento de una meta u objetivo dependerán en gran medida de la percepción que tengamos de cada objetivo: si una meta es muy importante para nosotros, tendrá mayor probabilidad de que la realicemos más pronto y más veces. A esto se le llama *incentivadores o valencias*.

## 4.1. Tipos de motivación

### 4.1.1. Motivos primarios

Motivos Primarios	Estos motivos que tenemos para actuar se heredan, son innatos y se dividen en tres	1. <i>Biológicos homeostáticos o pulsiones:</i> Tienen el objetivo de recuperar un nivel perdido y surgen esencialmente para la supervivencia porque el no satisfacerlas provocaría la muerte.	
		2. <i>Biológicos no homeostáticos:</i> Ayudan a la conservación de la especie, pero no ocasionan la muerte si no se realizan; y no tiene la intención de recuperar un nivel previo.	
		3. <i>Motivos innatos</i> Sirven para la adaptación y el conocimiento del medio que nos rodea como es la curiosidad y la búsqueda para aprender nuevas cosas	

### 4.1.2. Motivos secundarios

Se les llama secundarios a los motivos que son aprendidos y tienen una influencia psicológica o social muy clara. No tienen la meta de regresar a un antiguo estado. Son igual de intensos que los motivos primarios.

Ejemplo de estos motivos es la agresividad y la búsqueda de lograr algo.

Las motivaciones que tenemos son influidas fuertemente por el aprendizaje hemos tenido en nuestro lugar de nacimiento y las costumbres y creencia que hemos ido adquiriendo a través de los años, cada persona tiene una forma diferente de ver la vida y es por ello que tiene una manera en particular de pensar sobre lo que quiere realizar y como lograrlo.

Y aunque somos diferentes por nuestra individualidad, también compartimos varios comportamientos similares con los demás, la influencia social también influye para querer llevar nuestra vida hacia determinada situación. Para unos el sentido de la vida es el adquirir la mayor cantidad de bienes y divertirse y para otros es buscar la felicidad interior. De acuerdo a las creencias y expectativas de cada ser humano es cómo se comportará en la vida. En este sentido, se puede decir que somos producto de las circunstancias sociales, biológicas y de nuestros aprendizajes.