



Materiales Educativos GRATIS

PSICOLOGIA

QUINTO

MOTIVACIÓN Y VOLUNTAD

MOTIVACIÓN

I. DEFINICIÓN

Proceso psíquico superior que se genera a partir de una necesidad y que se transforma en un motivo, el cuál va a orientar y dirigir la actividad consciente de un individuo hacia la satisfacción de dicha necesidad.

II. CARACTERÍSTICAS

1. Es orientadora

Para el hombre, tener un motivo implica que dirige su comportamiento en un sentido determinado. Los motivos presentan una dirección psicológicamente determinada.

2. Es impulsadora

El individuo realiza acciones cuyo impulso está dado por la significación consciente y la importancia personal que a estas se da.

3. Es jerarquizadora

En determinado momento, la motivación por ingresar a la universidad va a ser más fuerte que la motivación por salir a pasear con tus amigos, y estas conductas frente a otras conductas, poseerán mayor jerarquía. Este ciclo establece una escala de prioridades dentro de un sistema de motivos propio de cada ser.

4. Es compleja

En un momento determinado, la motivación es compleja porque van apareciendo nuevas necesidades, cualitativamente superiores a las anteriores, como eje del proceso de desarrollo personal. Recuerda que los motivos son más elaborados y estructurados.

5. Es cíclica

El ser humano, después de comer durante algún tiempo, siente nuevamente dicha necesidad. Esto significa que la motivación está en

un continuo proceso, donde las fases que lo constituyen se reinician periódicamente.

6. Es homeostática

El individuo, por ejemplo, al beber una limonada, se siente mejor; debido a que el proceso de la motivación permite que el sujeto se autorregule y alcance un estado de equilibrio biológico y psicológico.

III. CICLO DE LA MOTIVACIÓN

1. Estado motivador

Es un estado de tensión que impulsa a una reacción o respuesta que el sujeto materializa mediante la actividad que desempeña.

A. Necesidad

Estado de carencia fisiológica que se genera a partir de la actividad del sujeto, que se puede estructurar en un motivo. También se entiende que la necesidad es un estado de carencia, de pérdida de equilibrio, de déficit, en el que el ser humano es consciente de su situación psíquica o fisiológicamente deficitaria. Este estado es por ello impulsador y va a inquietar y empujar a la persona a alguna forma de actividad.

• Necesidades biológicas:

Estado de carencia que vivencia un organismo como producto de los procesos de autorregulación interna. Estos procesos están determinados biológicamente; por ejemplo: el hambre, la sed, el sueño, el sexo, la eliminación de desechos corporales (orina, heces), etc. Estas necesidades son propias de los animales.

Presentan las siguientes características:

- * Son heredadas filogenéticamente.
- * Son de satisfacción inmediata y natural.
- * Son irreprimitibles e impostergables.
- * No son conscientes en los animales.

- **Necesidades biosociales:**
Tienen su origen en los estados de carencia que presenta biológicamente el ser humano, pero cuya satisfacción está regulada socialmente. El hombre, por más hambre que tenga, puede postergar (solo por un tiempo) su satisfacción y no se alimenta con lo primero que encuentra. Estas necesidades surgen de estados orgánicos y su proceso de satisfacción está socializado.
Presentan las siguientes características:
 - * Son conscientes
 - * Son reprimibles
 - * Son postergables
- **Necesidades psicosociales:**
Son aquellas que se adquieren durante el proceso de socialización y provienen del medio, del ambiente social en que se desenvuelve el individuo. Se estructuran mediante el aprendizaje y están ligadas al desarrollo de la personalidad.

Necesidades psicosociales

- a) **Necesidad de aprobación:** Se establece cuando el individuo busca que su actividad se ajuste a las exigencias y necesidades del grupo y evita realizar actividades que van en contra del grupo social.
- b) **Necesidad de éxito:** Búsqueda constante de alcanzar metas u objetivos.
- c) **Necesidad de filiación o gregarismo:**
Necesidad del ser humano de vivir en grupos y de interactuar con sujetos similares a él.
- d) **Necesidad adquisitiva:** El deseo de acumular y poseer bienes materiales por su propia significación.
- e) **Necesidad de seguridad:** El individuo busca su protección y cuidado en los diferentes campos o aspectos de nuestra vida; por ejemplo, se suele buscar una actividad que nos brinde seguridad económica.
- f) **Necesidad de autorrealización:**
Necesidad básica para el desarrollo humano y su crecimiento como individuo. Guarda relación con el reconocimiento del yo real y el aprovechamiento de las potencialidades.

B. Motivo

Representación psicológica consciente del objeto que satisface la necesidad, y que orienta y dirige la conducta del sujeto destinada a satisfacer la necesidad.

2. **Conducta motivada**

Conjunto de acciones que realiza el sujeto una vez que se tiene el motivo, con la finalidad de satisfacer una necesidad.

Puede ser:

A. Selectiva

El individuo discrimina el objeto y conjunto de acciones, conductas o actividades puntuales, o sea, específicas, que debe realizar en función de sus necesidades y motivos. Evalúa la actividad que debe realizar, cuál le interesa; por ejemplo ir al cine o ir de compras.

B. Persistente

El individuo no siempre logra sus metas al primer acto; en ese instante, se da la frustración. El sujeto realizará las acciones de persistencia siempre y cuando sea de gran significancia la meta por conseguir.
Ejemplo: Si no encuentra la vestimenta que desea, seguirá buscando hasta hallar dicha vestimenta.

C. Consumatoria

El sujeto realiza acciones y actividades que permiten la satisfacción de la necesidad.
Ejemplo: Una vez encontrada la vestimenta, la compramos porque nos agrada.

3. **Reducción del estado motivador**

Es el grado de homeostasis o equilibrio alcanzado por el sujeto al lograr la satisfacción, total o parcial, de su necesidad. Recuerda que la homeostasis puede ser fisiológica o psicológica.

LA VOLUNTAD

Actividad humana que posibilita la regulación consciente de la conducta, la represión de los impulsos y la prevención de un conjunto de actos destinados a un fin.

1. **Fases**

A. Objetivos

Cualquier acción voluntaria supone poseer consciencia de qué se quiere lograr y mediante qué medios conseguirlo.

B. Motivo

Acción que explica el motivo por el que se quiere alcanzar dicho objetivo.

C. Deliberación

Esta etapa sirve para examinar las razones y los móviles que lo llevan a actuar de una manera u otra.

D. Decisión

La toma de decisiones puede producirse luego de un largo proceso de deliberación que implica, muchas veces, un costo muy alto de tensión e inquietud, aunque, en otros casos se produce muy

rápidamente; se muestran argumentos convincentes que orientan fuertemente la decisión.

E. Ejecución

Cuando se ha decidido que hacer, se lleva a cabo el acto voluntario.

2. **Desórdenes conativo-volitivos**

❖ **La apatía:** Es la ausencia de motivación.

❖ **La abulia:** Es la disminución de la capacidad para tomar decisiones voluntarias y que se expresa con falta de voluntad, falta de iniciativa y de espontaneidad o, simplemente, en una disminución de la actividad externa.

Retroalimentación

1. ¿Qué es la apatía?

2. ¿Qué es la abulia?

3. ¿Qué es la motivación?

4. ¿Cuáles son las fases de la voluntad?

Trabajando en clase

Factores psicológicos de la motivación sexual

El impulso sexual tanto en el ser humano como en otros animales, recibe el flujo de las hormonas y del sistema nervioso, pero la motivación sexual humana, especialmente en las primeras etapas de excitación, depende mucho más de la experiencia y el aprendizaje. En efecto, el número de estímulos capaces de activar y moldear el impulso sexual en el ser humano es casi infinito.

¿Qué tipo de estímulo produce ese efecto? No necesariamente ha de ser tan inmediato como el compañero sexual. La gente emite una reacción erótica ante las fantasías, imágenes, palabras y cosas que ve, toca o escucha. Las revistas subrayan los efectos afrodisíacos de luces tenues y de música «suave». Una persona puede permanecer impassible ante películas

abiertamente pornográficas y, en cambio, sentirse excitado por una historia de amor; por el contrario, es posible que otro reaccione de manera opuesta. La música popular encierra muchas de las cosas capaces de ser sexualmente atractivas. Los Beatles, en una de sus canciones, aluden a «la forma en que te mueves». Fred Astaire dice en una película a Audrey Hepburn: «Amo tu cara graciosa». Y Cole Porter admiraba «el modo en que desentonas al cantar». Asimismo en la respuesta sexual humana influyen la experiencia sexual, las vivencias sociales, la nutrición, las emociones (sobre todo los sentimientos acerca del compañero sexual) y la edad. En efecto, el solo pensar o tener fantasías sobre el sexo puede desencadenar el impulso sexual en el ser humano.

Si bien son muchos los estímulos que pueden desencadenar el impulso sexual humano, hombres y mujeres tienden a excitarse de diferente manera.

Los hombres se excitan más con claves visuales, mientras que la mujer responde más al tacto (Schulz, 1984). Un hombre puede presentar una erección solo con ver a su pareja desnudarse, mientras que quizá la mujer necesite que la acaricien para lograr el mismo nivel de excitación. Y si bien la descripción de escenas de actividad sexual es excitante tanto para uno como para otro, la velocidad de excitación es más baja en la mujer si se compara con la respuesta instantánea de la mayoría de los hombres (Heiman, 1977; Byrne, 1977; Christensen, 1986). También difiere el centro de interés; el hombre tiende a preferir acercamientos del acto sexual, mientras que la mujer responde más al estilo, el ambiente y el estado de ánimo del material (Masters, Johnson y Kolodny, 1982).

Aparte de las diferencias entre hombres y mujeres, hay diferencias individuales respecto a cómo nos excitamos sexualmente; dichas diferencias se basan en el aprendizaje derivado de experiencias anteriores y son influidas por la cultura, la edad y la economía. A pesar de la posibilidad de que las secreciones del cuerpo podrían tener propiedades afrodisíacas, la mayoría de las personas tiende a pensar que el olor de los genitales, las axilas, la boca y los pies es desagradable, o hasta repugnante. Como esto no se aplica a niños ni a adultos de todas las culturas, podemos suponer que esto se debe al condicionamiento sexual.

También la cultura influye mucho en lo que consideramos atractivo. En ciertas culturas, la mayoría de los hombres prefieren a la mujer de pechos grandes, mientras que en otras se prefieren los pechos pequeños, delicados. En algunos grupos de África, los lóbulos de las orejas alargados se con-

sideran muy atractivos. En nuestra cultura, lo que consideramos atractivo depende con frecuencia del estilo de la época. Por ejemplo el cabello largo de los setenta, ya no nos gusta hoy. La cultura y la experiencia también influyen en qué tanto aprendamos a considerar que las prendas de vestir son excitantes. Lo que no debemos olvidar es que si bien el sexo es un impulso biológico primario, las claves ambientales que llevan a la excitación son determinadas, en gran medida, por el aprendizaje. Por último, así como el impulso sexual en los seres humanos depende de fuentes tanto biológicas como psicológicas, la falta de impulso sexual puede depender de factores biológicos y psicológicos.

1. ¿Qué influye en la respuesta sexual humana?

2. Los hombres se excitan más con _____ y las mujeres más con _____.

3. Las diferencias individuales de cómo nos excitamos sexualmente se basan en _____

4. ¿Por qué la cultura influye mucho en lo que consideramos atractivo?

► Completa el cuadro con el nombre de las características de la motivación.

Característica	Motivación
	Dirige la conducta a un fin
	Genera conductas hacia un fin
	Grado de importancia
	Aparecen nuevas necesidades
	El proceso es permanente
	Estado de satisfacción que restablece nuestro equilibrio interno

Verificando el aprendizaje

1. Es el estado de equilibrio interno, luego de satisfacer una necesidad
 - a) Presión
 - b) Cíclica
 - c) Tensión
 - d) Necesidad
 - e) Homeostasis
2. No es una característica de la motivación:
 - a) Cíclica
 - b) Orientadora
 - c) Impulsadora
 - d) Jerarquizadora
 - e) Consumista
3. Es un proceso conativo-volitivo:
 - a) La memoria
 - b) El pensamiento
 - c) La motivación
 - d) La sensación
 - e) El aprendizaje
4. Cuando se satisface una necesidad, se alcanza la _____.
 - a) jerarquía
 - b) selectividad
 - c) sensación
 - d) motivación
 - e) homeostasis
5. Conjunto de acciones encaminadas a lograr la meta:
 - a) Orientadora
 - b) Motivo
 - c) Conducta motivada
 - d) Estado motivador
 - e) Necesidad
6. Es la ausencia de motivación.
 - a) La apatía
 - b) La felicidad
 - c) La alegría
 - d) La locura
 - e) La fantasía
7. Es la incapacidad para tomar decisiones voluntarias.
 - a) La emoción
 - b) La abulia
 - c) La depresión
 - d) La locura
 - e) La apatía
8. Etapa que sirve para examinar las razones y los móviles que lo llevan a actuar de una manera u otra:
 - a) Objetivos
 - b) Deliberación
 - c) Motivo
 - d) Decisión
 - e) Ejecución
9. Es la búsqueda constante de alcanzar metas u objetivos:
 - a) Necesidad de seguridad
 - b) Necesidad de aprobación
 - c) Necesidad de autorrealización
 - d) Necesidad adquisitiva
 - e) Necesidad de éxito
10. Proceso psíquico superior que se genera a partir de una necesidad:
 - a) Motivación
 - b) Fantasía
 - c) Sensación
 - d) Voluntad
 - e) Ilusión