

Tema I Introducción a la psicología de la motivación

Cuando hablamos de la motivación, no debemos de pensar siempre en el antecedente que nos lleva a la conducta, para conseguir el consecuente (metas). Es el esquema típico, pero no siempre se desarrolla de esta manera, hay veces que pensamos antes en la meta y luego aplicamos una conducta.

- La **conducta motivada** es aquella conducta que presenta una intensidad, una persistencia y una dirección determinada para conseguir un fin.
- La **fuerza de la motivación** implica una intensidad (de la conducta) y una persistencia. En cambio, la dirección no se considera parte de la motivación (en cuanto a la fuerza), porque hay veces que tienen dos personas la misma dirección, pero uno se encuentra motivado y, en cambio, el otro no (si hay dirección en la motivación, pero no determina la fuerza de la motivación).
- **Motivo:** es una experiencia consciente o un estado inconsciente que sirve para determinar la conducta social o comportamiento de un individuo en una situación dada.

Los motivos pueden ser de distinta índole.

Causas de nuestros actos

Clasificación de la causa

- Externa = otro organismo genera la conducta que queremos identificar.
- Interna = es el propio organismo el que genera una conducta, sin que haya causa externa observable (deseo, instinto ...). Si preguntas al sujeto a veces no puede darte mayor explicación que el que lo ha hecho porque quería, siendo un acto impulsivo.

Del mismo modo se pueden dar causas originadas por una causa externa pero con numeración o participación de una causa interna

Ej.: mayor sueldo (incentivo)

- aumento salario (causa externa)
- deseo de ganar más (causa interna)

Clasificación de los motivos

La clasificación que más se usa y que puede abarcar todos los motivos que puede contener un ser humano, distingue en:

- **Motivos primarios** = aquellos de índole fisiológico, variables innatas,

Instintivas y no aprendidas. Se puede definir por cuatro

criterios:

- **Fisiológicos**

Motivos primarios, son variables determinadas orgánicamente y relacionadas funcionalmente con procesos fisiológicos observables de acuerdo con la existencia de doce motivos (hambre, sed, impulso sexual, impulso maternal, dolor, excreción, oxigenación, necesidad de descansar y dormir, necesidad de actividad ...). Estos

motivos determinan una serie de conductas básicas. Se está investigando de manera más profunda, porque una función (x) básica imprescindible para el individuo puede alterarse, incluso por el propio individuo.

- **Comparativo psicológico**

Define estos motivos como variables que determinan clases universales de

Conducta, a menos dentro de la misma especie. Básicamente llega a mismo

Numero de motivos que el criterio fisiológico.

- **Criterio de serial**

Variables que están determinadas por un estímulo desencadenante específico para la especie. Presupone la existencia de mecanismos innatos desencadenantes de la conducta.

Criterio de impronta de Lawrence: instinto del pato de seguir la primera

Que ve que se mueve cuando nace; aunque no sea su madre (gato,

Hombre, ...).

- **Psicopatológico**

los define como variables que el organismo tiene que satisfacer o reducir con el fin de conservar la salud o la vida. También conocidos como criterio de supervivencia y también tiene el mismo número de criterios que el fisiológico.

Los criterios 1 y 3 definen los motivos teniendo en cuenta sus causas o antecedentes, mientras que los criterios 2 y 4 se fijan en la consecuencia de esa conducta (lógicamente estando relacionado con esos instintos).

- ♦ **Motivos secundarios** = son variables aprendidos o adquiridos a través de un

proceso de aprendizaje. No nacemos con ellos

En época de Darwin todo se explicaba mediante instintos, donde una conducta se definía por un instinto que era definido por la conducta que desarrolla. Ahora ya se admite la existencia de motivos secundarios (conductas aprendidas).

Planteamientos generales de las teorías de la motivación

Dicotomía de las teorías fisiológicas frente a las psicológicas

van en función de la variable sobre la que se hace énfasis.

- ♦ **Teoría fisiológica:** en f(x) de estructuras nerviosas a la hora de explicar la conducta (cerebrales, hormonales).

- ♦ **Teoría psicológica:** se centra específicamente en las variables psicológicas (emoción...).

- ◊ Ej.: Explicación de que una persona se sienta nerviosa puede ser justificada por la existencia de un hipertiroidismo. Cuando se soluciona el problema, desaparece la consecuencia (dolor). Lo primero que hay que hacer en el tratamiento de un paciente

es descartar lo fisiológico, para poder trabajar sobre lo psicológico. En esta dicotomía nos encontramos las variables (variante) que pueden dar lugar a teorías psicológico – biológicas o teorías psicológico – sociológicas.

◊ Ej.: bocio provocado por bajo yodo en la zona de residencia (problema a evitar).

Dicotomía de las teorías homeostáticas frente a las teorías hedonistas

- ♦ **Teoría homeostática:** plantean que la conducta tiene la finalidad de ayudar al organismo, a mantener un equilibrio tanto fisiológico, psicológico o social. Parten de una situación antecedente, que debe ser un estado de desequilibrio.
- ♦ **Teoría hedonista:** la conducta se realiza por sus consecuencias placenteras para el organismo, por búsqueda de satisfacción. Se centran en los consecuentes de las conductas (satisfacción del organismo).

Esta dicotomía no excluye la existencia de una conducta que posee una motivación de ambos.

Dicotomía de las teorías innatistas frente a las teorías ambientalistas

- ♦ **Teoría innatista:** hacen especial hincapié en que los determinantes de la conducta son innatos
- ♦ **Teoría ambientalista:** piensa que los determinantes fundamentales son de tipo situacional o ambiental. Hoy en día, nadie discute que ambos tipos de teorías son determinantes de la conducta. En esto se ha discutido mucho ésta dicotomía.

Dicotomía de la teoría del inconsciente frente a la teoría del consciente.

- ♦ **Teoría del consciente:** piensa que los determinantes de la conducta son conscientes o conocidos por la persona.
- ♦ **Teoría del inconsciente:** hacen especial hincapié en que los determinantes de la conducta son inconscientes o no conocidas por la persona. Freud piensa que hay muchas cosas que están reprimidas en el inconsciente.

Dicotomía de las teorías empíricas frente a la teoría hipotética

- ♦ **Teoría empírica:** se buscan en variables que pueden ser directamente observables.

Ej.: lista de palabras lista de palabras recordadas

(memoria)

- ♦ **Teoría hipotética:** se basan en variables que no se pueden medir directamente, si no tenemos que inferir que existen en base a los efectos que provocan:

Ej.: perro chillar

(miedo)

Estas diferenciaciones teóricas se pueden combinar entre sí para obtener las características concretas de una teoría, p.ej.: la teoría de Freud sería una teoría psicológica o homeostática, hedonista, ambientalista, del inconsciente e hipotética.

Técnica de media de la motivación

Tradicionalmente se ha distinguido entre las técnicas que se vean en motivación animal y las empleadas con humanos

teoría de elección

teoría de impedimento

conducta aprendida

Teoría de estimación eléctrica y química de estructuras cerebrales.

Las teorías de motivación animal se aplicaron cuando comenzó a practicar con el aprendizaje. Cuando empezó a observarse que había una serie de procesos, no aprendidos, que condicionaban la conducta del animal.

Las teorías más usadas son:

Teoría de elección

Se infiere la motivación del organismo hacia un objeto o situación determinada en función de su conducta de elección.

En un laberinto con forma T, Hull comprobó que la conducta de elección

Dependía de la motivación que produce el refuerzo que ponemos en uno de los extremos (también depende del refuerzo que sitúes: alimento, inquiete ...) y también en función del grado de necesidad y privacidad del animal.

Estas técnicas llegaron a plantear que la conducta motivada es una conducta encaminada a un fin.

Teoría de impedimento

También se vean desde hace muchos años. Se le coloca un obstáculo al animal para conseguir un objeto; y se infiere su grado de motivación en función de la frecuencia con que supera dicho obstáculo para obtenerla (refuerzo).

Warden (?) generaba esta situación con una rejilla electrificada y comida al otro extremo. A mayor necesidad del animal, mayor frecuencia de superación del obstáculo.

Conducta aprendida

forma indirecta de estudiar la motivación, ya que el aprendizaje se puede deducir si un sujeto está más o menos motivado.

Se considera que hay mayor motivación cuando la conducta del sujeto es más persistente, más rápida y cuando muestra mayor resistencia a la extinción

Teoría de estimulación eléctrica

Estructura del cerebro que somatizan la motivación ayudando a ! o !al estimularlas.

Estas estructuras cerebrales influyen, sobre todo, en motivos primarios, no aprendidos.

Las teorías utilizadas con animales son distintas a las de humanos, aunque si se han usado las de elección e impedimento en niños pequeños (más fáciles de manejar).

1) test proyectivos

2) cuestionarios

3) entrevistas

4) registros fisiológicos actitud electrotérmica

actitud cardiovascular

Algunas de ellas necesitan que el sujeto a observar tenga como mínimo escritura y

lenguaje (no para los registros fisiológicos).

- **Test proyectivos:** utilizan una serie de estímulos (fotos o dibujos) que ayudan a que la persona proyecte sus motivos de forma que se puedan recoger (o escritura (verbalizaciones)).

Ej.: Test de Rorschach; es el test de las manchas de tinta en 10 láminas (blanco y negro, color o grises y rojo).

Se entiende en el área clínica y se pregunta que puede parecer. Hay un listado con lo que más frecuente ve la gente a la que se realiza el test.

Se han utilizado los tests proyectivos para estudiar el motivo del logro, de afiliación de poder.

- **Los cuestionarios:** son preguntas específicas a las que el sujeto tiene que responder en una escala acerca de sus expectativas, sus intereses. Hay una gran cantidad de cuestionarios que se pueden usar en distintas áreas. Especialmente en la psicología educativa, industrial, comercial.
- **Las entrevistas:** pueden ser más o menos dirigidas o estructuradas. El entrevistador hace una pregunta y el sujeto tiene que responder de forma directa.

Las entrevistas no estructuradas o libres se dan cuando el sujeto y el entrevistador mantienen una conversación libre, y el entrevistador coge de ella lo que le conviene. Puede haber entrevistas que tengan una finalidad específica de averiguar motivaciones.

- **Los registros fisiológicos:** nos permiten estudiar las reacciones fisiológicas que tienen las personas ante diferentes estados y procesos psicológicos, incluida la motivación. Entre las vías más utilizadas en la motivación están:
- **Actividad electrodérmica** = ha sido una de las más utilizadas por su facilidad de registro y por su bajo coste. Refleja fundamentalmente la actividad de las glándulas sudoríparas que controlan la hidratación de la piel y la actividad eléctrica. Existen dos técnicas generales para medir ésta actividad electrotérmica.
- **Registros exomáticos:** se colocan dos electrodos en dos zonas eléctricamente activas (dedos índices y angular). Se aplica una corriente eléctrica muy débil a través de uno de esos electrodos y si se mantiene constante la intensidad de la corriente aplicada a la piel estamos midiendo la resistencia de ésta, mientras que si lo que se mantiene constante es el voltaje, entonces estaremos midiendo la conductancia de la piel.
- **Registros endosómicos:** se mide la diferencia de potencial endógeno, no inducido externamente entre un electrodo situado en una zona neutral, p.ej.: el antebrazo. De esta manera se obtiene el registro potencial que refleja las variaciones eléctricas (naturales) entre dos puntos de la epidermis.

(En la práctica se utilizan más los registros exosomáticos.)

b. **Actividad cardiovascular** = Se estudia la frecuencia o tasa cardíaca y la fuerza de las contracciones, el flujo o volumen sanguíneo, el volumen de sangre que llega a los tejidos, la presión sanguínea... .

1) test proyectivos

2) cuestionarios

3) entrevistas

4) registros fisiológicos actividad

electrodérmica

actividad

cardiovascular

Hull

Modelo homeostático Freud

Modelos teóricos Críticas al modelo homeostático modelo humanista

Young

Teoría de la activación

Teoría cognitiva

Tema II el modelo homeostático en la explicación de la conducta

Modelo homeostático

Cannon en 1932 definió el concepto de homeostasis para describir los estados inestables que se producen en los procesos fisiológicos en un momento determinado.

Habla de homeostasis como un estado de equilibrio. Esta idea de equilibrio ya se había planteado en el siglo XIX, pero esta tendencia al equilibrio no se tiene que confundir con algo estático o fijo, por ello Cannon creó este estado de equilibrio: homeostasis fisiológica.

Relación homeostasis fisiológica conducta

Ritcher: hizo experimentos con ratas eliminando estructuras que regulaban procesos biológicos. Estos experimentos afirman que la conducta de los organismos puede ayudar a mantener la homeostasis fisiológica ya que la conducta está al servicio de las necesidades biológicas de los organismos.

Fletcher :fue el primero en hablar de homeostasis psicológica.

Los hábitos e intereses funcionan de forma homeostática en el sentido de que pueden convertirse en estados estables.

También fue el primero en plantear(pero no desarrolló la idea) que esta estabilidad (tendencia al equilibrio) puede ser aplicada a lo aprendido o adquirido.

Ecólogos : homeostasis social;Un individuo puede contribuir a un sistema social mayor(grupo, familia...) e incluso a veces a expensas de su propio equilibrio individual, temporal o permanente. Se basan en estudios de insectos.

Para que se produzca una conducta, según este modelo, se tiene que producir un desequilibrio previo a la conducta y sería la que provoca la conducta: SIN DESEQUILIBRIO NO HAY CONDUCTA.

DESEQUILIBRIO CONDUCTA EQUILIBRIO

Hay conductas que no se pueden explicar mediante este sistema:

Respuestas correctoras de adaptación: respuesta producida antes que un desequilibrio para así evitarlo. Existe una expectativa de que el desequilibrio se va a producir.

Curiosidad: se tiende a la novedad.

Distintos modelos homeostáticos para explicar la conducta

Freeman : modelo de la homeostasis neuromuscular

Helson: teoría del nivel de adaptación

K.Lennin: teoría del campo psicológico

C.Hull: teoría del Drive

S.Freud: teoría psicoanalítica más importantes

Tema III Criticas al modelo homeostático

Bases:

- Presuponía el desequilibrio previo
- Se explicaba siempre mediante ciclos.
- Surgió la psicología humanista o del desarrollo que considera al ser humano como un todo.

Psicología humanista

Consideran que los motivos vienen determinados por tendencias a la autorrealización personal como un sistema motivacional unificado.

Tiene una concepción del ser humano como bueno, con unas capacidades que hay que conocer y potenciar.

Este planteamiento humanista ha tenido gran influencia en la psicología (sobretudo en la clínica, educativa, laboral...)

Estas teorías perdieron relevancia experimental en los 70, cuando surgió Maslow.

Teoría de Maslow

Abraham Maslow estudió especialmente

La motivación humana. Tuvo dos

publicaciones fundamentales:

personalidad y motivación

el hombre autorrealizado

Maslow pensaba que los estudios

motivacionales no tienen porque surgir

necesariamente de desequilibrios del

organismo. El principal fin del organismo

no es reducir los estados del impulso o de

necesidad sino que en muchos casos hay

necesidades que se alimentan así mismas.

La teoría de Maslow se puede considere

a largo plazo. Esta teoría también

explica conductas que no puede explicar

el modelo homeostático, ya que la teoría

homeostática depende de factores

externos mientras que la autorrealización

depende de motivos internos.

Maslow reconoce que esta jerarquía no es

rígida pues tiene excepciones a la norma

general.

Maslow presenta las siguientes dificultades:

- Las necesidades superiores aparecen mas tarde desde el punto de vista del desarrollo filogenético o evolutivo

Cuanto mas superior, mas humana

Cuanto mas inferior, mas animal

- Las necesidades superiores aparecen mas tarde si se considera el desarrollo autogenético o individual.
- Cuanto mas superior es una necesidad, menos imperativa es su satisfacción para la supervivencia del individuo.

Criticas a Maslow

- Su teoría es intuitiva y surgió sin el apoyo de datos empíricos
- Planteó su teoría a partir de personas que el creyó que estaban autorrealizadas.

Según Wahba y Bridwell

- Las categorías de necesidades no eran independientes
- Apoyo a que hubiera menos grupos

Necesidades de carencia

Necesidad de crecimiento (autorrealización)

- Supuesto de privación–dominancia
- Supuesto de gratificación–activación

Según Goebel y Brown (1981)

- La edad genera diferencias en la satisfacción de las necesidades aunque se cuestiona la secuencia de la jerarquía de Maslow.
- La necesidad de seguridad era importante en todos los grupos

Hubo autores que plantearon un nuevo tipo en la jerarquía de Maslow, por encima de la autorrealización, llamada MOTIVACIÓN TRASCENDENTE que es la posibilidad de la permanencia del ser humano a través de sus obras. Se consideraba como una motivación personal e intrínseca.

Teoría de Young

Considera la motivación como una búsqueda de placer.

La conducta se produce por una serie de consecuencias satisfactorias para el organismo.

Dedujo su teoría de una serie de experimentos (no es intuitiva) sobre las preferencias en las ratas.

Los estímulos generan procesos afectivos en los sujetos, los cuales regulan su conducta. Se buscará siempre el que tenga un estímulo afectivo positivo o lo menos negativo posible.

Procesos afectivos: se pueden definir operacionalmente, se pueden medir y se pueden usar en la explicación de la conducta.

+ aproximación

signo

Definición operacional – evitación

de los procesos afectivos

intensidad

duración: la fuerza del impulso es más duradera cuanto mayor tiempo este el sujeto en presencia del estímulo.

Funciones de los procesos afectivos

- activar o energizar la conducta
- conferir una dirección a la conducta
- determinar la persistencia de la conducta
- determinar la organización de patrones neurocomportamentales que pasan a integrarse en procesos de aprendizaje duraderos.

Tema IV Teorías de la activación

Surgen a partir del descubrimiento de la función activadora que tenía la formación reticular por parte de Magdun y Maruzzi (1949) con respecto a la corteza cerebral. Se planteó que esta activación que la formación reticular provoca en la corteza cerebral lleva a la activación general del organismo. Este descubrimiento fisiológico influyó en la psicología porque dio lugar a nuevas teorías psicológicas.

Hebb (1955) teoría del nivel mínimo de activación

Dio una gran importancia a la forma reticular en la explicación de la conducta.

Desde el punto de vista psicológico en todo proceso sensorial hay que distinguir 2 funciones:

- activadora o de vigilancia formación reticular
- conductora o reguladora de la conducta corteza cerebral

Estas dos funciones encajan con las características de la conducta motivada.

Sin función activadora no puede darse la función conductora.

Activación: estado general de impulso que está determinado por la estimulación ambiental teniendo la función de energizar la conducta pero sin ser guía de ella. Mientras que la dirección de la conducta va a estar determinada por el procesamiento de información que se produce en la corteza cerebral.

La relación que establece Hebb entre la eficacia en el rendimiento, el grado de afecto positivo y el nivel de activación es el siguiente:

Punto óptimo

alto

rendimiento y grado de afecto

positivo

medio alerta, malestar,

interés ansiedad

en aumento

bajo

bajo medio alto

Activación / Estimulación ambiental

Berlyne (1967) teoría del potencial óptimo de activación

Ha tratado de aunar las teorías del modelo homeostático y las teorías de la activación.

El organismo debe mantener un nivel óptimo de activación (TONO); ese tono va a estar en un nivel medio. Para mantenerlo es necesaria una cantidad específica de potencial de activación; con este se refiere a una serie de características de los estímulos que hacen posible el incremento de la activación; estas características son:

- complejidad
- novedad
- ambigüedad
- carga afectiva

Si el potencial de activación es menor de lo que requiere el organismo para mantener el tono, este desarrollará conductas para buscar estimulación que le haga conseguir el tono.

Sin embargo si la cantidad de potencial de activación es mayor de lo que necesita el organismo para mantener el tono, se desarrollaran conductas que lleven a relucir ese nivel de estimulación y por lo tanto a alcanzar el tono otra vez.

La activación se puede entender como recompensa según 3 principios:

- el nivel de activación está en función de lo estimulante que es el entorno
- la conducta de las personas tiende a incrementar o reducir los niveles de activación de forma consciente
- cuando los niveles de activación son insuficientes cualquier aumento en la estimulación ambiental será placentera para el organismo mientras que cualquier reducción será desagradable. Sin embargo, cuando hay un exceso de activación, sucederá lo contrario, con lo que cualquier aumento de la estimulación será algo aversivo y cualquier disminución será placentera.

La falta de estimulación provoca aburrimiento y agitación encaminada a esa búsqueda de estimulación para librarse del aburrimiento.

Ambos tipos de situaciones se perciben de tal manera que ambas situaciones se viven como algo aversivo , algo de lo que hay que escapar.

Esto sirve para predecir la conducta de aproximación y evitación de las personas.

La relación entre nivel de activación y potencial de activación es:

alto nivel de activación

medio (características de estímulos)

bajo potencial de activación

COX Influencia carcelaria

El aumento de población carcelaria provocaba el aumento de mayor mortalidad, con las infracciones carcelarias y con los ingresos psiquiátricos.

Viven en un estado de tensión, agobio y frustración de forma que cuando no se puede escapar a estas situaciones y se mantiene durante mucho tiempo, se producen efectos negativos, problemas de salud y alteraciones en el rendimiento.

Criticas a la teoría de activación.

Sobretudo relacionadas con la existencia de un solo sistema de activación difuso y generalizada o bien si existen varios sistemas de activación.

Lacey y Lacey

Niegan que haya un único sistema de activación porque cuando esta se mide a nivel periférico registrando la activación eléctrica de la piel (R.P.G.), presión sanguínea, ritmo cardiaco... se registra la activación a nivel central con un encefalograma y si se registra la activación a nivel conductual, la conducta manifiesta parece que no coinciden.

Periférica (RPG, presión sanguínea, ritmo cardiaco...)

Central (electroencefalograma)

activación Conductual (conducta manifiesta)

No coinciden

Butler.

Existe un impulso de exploración visual y auditiva que hace posible la adquisición de nuevos aprendizajes.

Las investigaciones con humanos.

Woodburn y Herón.

Estudiaron el efecto de la privación sensorial en los procesos cognitivos y emocionales y los sujetos buscaban unos niveles de activación moderados y eso les lleva a buscar actividades estimulantes.

Cohen.

Los niños que estudiaban en colegios donde había mucho ruido, tenía una presión sanguínea más alta, eran menos persistentes en las tareas y tenían mas errores que los niños en colegios no ruidosos.

Tema VI Los motivos sociales.

Motivo de logro (nLog).

Es la tendencia a buscar el éxito en tareas que implican la evaluación del desempeño, o en palabras de McClelland el interés por conseguir un estándar de excelencia.

Patrón conductual característico:

- Buscan activamente el éxito en el rendimiento profesional.
- Son emprendedores.
- Asumen la responsabilidad de las consecuencias de su conducta.
- Se interesan por el feedback (retroalimentación) de su ejecución.
- Son innovadores.
- Ejecutan con mas eficacia que los demás las tareas desafiantes.
- Rinden mas que el resto de las 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.

Teoría de la decisión de Atkinson.

Motivo (M) necesidad

La activación Expectativa (E) probabilidad
de la conducta

Incentivo (I) intensidad

$$T_e = M_e \times P_e \times I_e \quad T_f = M_f \times P_f \times I_f$$

$$T_a = T_e - T_f \quad T_a = \text{teoría de Atkinson}$$

$$I_e = 1 - P_e \quad P_f = I_e$$

$$FM = f(M \times P \times I) \quad FM = \text{fuerza momentánea de la motivación}$$

Teoría de Hull

En el caso de que la motivación de logro y la motivación del fracaso sean iguales se aplican para solucionar el conflicto.

$$\text{Potencial de realización} = f(\text{Impulso} \times \text{Expectativa} \times \text{Incentivo})$$

$$eE_r = f(I \times eH_r \times K)$$

$$\text{positiva: } eE_{rm} = f(I_m \times eH_{rm} \times K_m)$$

$$\text{negativa: } eE_p = f(I_p \times eH_{rp} \times K_p)$$

Teoría de la atribución de Weiner.

Todas las personas desarrollan explicaciones causales parsimoniosas de sus éxitos o fracasos. Estableció un modelo teórico de atribución de la relación de casualidad.

La explicación de las causas de los acontecimientos se fundamenta en

- Locus de control. Modula el estado emocional ante el éxito o el fracaso.
- Estabilidad. Hace referencia a si las causas que han producido el éxito o el fracaso son duraderas o

temporales

Interno

Locus de control

Externo

Externa-fija dificultad de la tarea

Externa-variable suerte

Estabilidad (Locus de control) dan lugar a

Interna-fija habilidad

Interna-variable esfuerzo

Teoría de la motivación de Gjesme.

La activación de la motivación aumenta conforme disminuye la distancia psicológica a la que se encuentra el objetivo a alcanzar.

El motivo de logro interactúa con la distancia a la que se encuentra la meta para determinar el nivel de arousal, mientras que, a su vez, el rendimiento estará en función del nivel de activación.

Quienes manifiestan un elevado motivo de logro mejoraran su rendimiento conforme el objetivo se encuentre más cercano, mientras que quienes obtienen puntuaciones elevadas en motivo de fracaso disminuirán su rendimiento.

Este modelo se basa en la concepción del conflicto de Miller que predice que el gradiente de aproximación hacia una meta positiva aumenta conforme nos acercamos a ella, mientras que si el objetivo ejerce un poder repulsivo, dicho rechazo también es mayor cuanto más cerca nos encontremos de él, por lo que disminuye la tendencia de aproximación.

T = tendencia al éxito

Ms = motivo para el éxito

Ecuación $T = (Ms - Mf) / N$

Mf = motivo para el fracaso

N = nº de etapas hasta llegar al objetivo

Desarrollo del motivo de logro.

Investigación y experimento

higiene

Estricto reglas

conducta

Ambiente familiar

Permisivo independencia de su conducta

Diferencias sexuales en nLog

- La mujer tiene menos motivo de logro y mayor miedo al fracaso
- El éxito, poder o prestigio pone en peligro las actitudes, roles y conductas propias de la mujer
- Después de lograr el objetivo deseado, las mujeres muestran atribuciones internas ante el éxito con menos frecuencia que los hombres
- Si se fracasa, las mujeres lo atribuyen a causas internas
- Existen diferencias en la evaluación de la nLog respecto al sexo en función de la escala con la que se evalúe este constructo.

ACL referencia a aspectos internos de la nLog (mujeres)

EPPS referencia a aspectos externos de la nLog (hombres)

Motivo de afiliación (nAf)

Se define como el interés por establecer, mantener o restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas.

El patrón conductual característico es el siguiente:

- Tienen una elevada participación en las conversaciones de pequeños grupos.
- Prefieren el contacto social a la intimidad.
- En la relación de pareja mantienen un mayor contacto con su compañero.
- Es más probable que establezcan relaciones amorosas y que se casen pronto.
- Evitan los comentarios susceptibles de promover divisiones en el grupo.

En definitiva pretenden fomentar las relaciones sociales ya sea con personas o con grupos, con el fin de estar el menor tiempo posible solos.

Las necesidades que inducen a la afiliación son de dos categorías:

- Necesidades que solo se necesitan a los demás incidentalmente.
- Necesidades que solo pueden satisfacerse en contacto con los demás.

El hecho de pertenecer a un grupo, produce una serie de características descritas por Brown, Eicher y Petrie:

- Identidad. – favorece el autoconcepto y ayuda a definir los intereses, habilidades y la personalidad.
- Reputación. – al pertenecer a un grupo destacado se adquiere gran reputación, imagen y status, también facilita la popularidad y el reconocimiento aunque puede crearse una imagen indeseable debido al grupo al que perteneces.
- Conformidad. – positivamente favorece la similitud respecto de los aspectos deseables de los miembros del grupo; negativamente dificulta la individualidad y la autonomía y puede favorecer la formación de estereotipos.
- Apoyo instrumental o emocional. – favorece la confidencialidad y autoestima, crea un sentimiento de camaradería y de aceptación, es una fuente de seguridad y apoyo emocional y suministra confianza

consejo y asistencia. En algunos casos puede no suministrar el suficiente apoyo emocional o que el apoyo sea innecesario.

- Amistad.– favorece el conocer a otras personas y crear o mantener amistades o ayuda a evitar la soledad. En algunos casos puede suponer una dificultad para relacionarse con otras personas ajenas al grupo.
- Actividad.– favorece realizar múltiples actividades con los miembros del mismo. Hay veces que el grupo limita las actividades limitando o impidiendo aquellas que el grupo no tolera o el individuo no tiene necesidad de realizar actividades para encontrarse bien.

La preferencia por mostrar comportamientos afiliativos no quiere decir que se disfrute con dicha relación, sino que puede ser indicativo de miedo al rechazo. McAdams subraya el motivo de intimidad en el que no aparecen los componentes negativos de miedo al rechazo. También señalo las siguientes características de la motivación de intimidad:

- La relación interpersonal de amistad produce emociones positivas.
- Los implicados experimentan compromiso e interés por la relación.
- Existe armonía en la relación.
- El comportamiento individual depende de la relación mantenida.
- Aislamiento para intensificar las emociones que se producen en la relación entre ellos.

Evaluación del motivo de afiliación

- Expresión de cariño, o amistad hacia los demás.
- Aparición de emociones negativas asociadas a la separación o finalización de una relación de amistad
- Presencia de actividades que indican asociación o afiliación.

Desarrollo

Puede estar favorecido con las alabanzas recibidas durante la infancia, pero verse perjudicado por la ausencia de cuidados maternos y de afecto.

El nAf favorece la pertenencia a un grupo de iguales e irá cambiando a lo largo del ciclo evolutivo, en función de las necesidades del desarrollo individual

El motivo de poder (nP)

El poder es una relación entre dos personas, en la que una de ellas ejerce control sobre la conducta de la otra, lo que se traduce en una capacidad para modificar los resultados de dicho comportamiento.

Características:

- tendencia estable a buscar influencia, persuasión y control sobre los demás
- conseguir reconocimiento

una de las diferencias entre la nP y la nLog radica en que las personas con un alto nP son conservadores y utilizan el poder para mantener la situación tal y como está, mientras que las que tienen un alto nLog aceptan con agrado los cambios, siempre que ello favorezca al rendimiento.

Patrón conductual:

ð intentan convencer y persuadir a los demás acerca de diversas cuestiones

- ð los hombres son asertivos, competitivos y agresivos
- ð las mujeres no manifiestan dichas características en mayor intensidad que las demás
- ð realizan conductas cuyo objetivo es lograr prestigio ante los demás
- ð utilizan en su propio beneficio los miembros del grupo al que pertenecen.
- ð Pueden llegar a ser buenos líderes
- ð Se guían por estereotipos.

La nP tiene funciones energizantes , orientadoras y selectivas de la conducta.

La medición de la nP

- realización de una acción vigorosa con impacto a los demás
- intento de convencer y persuadir.
- intento de controlar y dirigir
- no pedir ni solicitar ayuda
- realizar acciones con repercusión emocional en los demás
- búsqueda de reputación y prestigio

Esquema

imagen de poder

prestigio

necesidad

anticipación de poder

obstáculos ambientales

acción

estado afectivo negativo

consecuencias

desarrollo

aquellos niños que son educados con tolerancia en sexo y agresión mostraban mayor nP de adultos.

Lo mas probable es que el nP dependa de las pautas educativas familiares y escolares.

Diferencias sexuales

Para Winter no existen diferencias simplemente hay cambios en el tipo de conductas relacionados con la nP.

Aspectos biológicos

Los niveles de adrenalina y noradrenalina en sangre están directamente relacionados con los contenidos de poder.

Según McClelland, Ross y Patel(1985) el nivel de catecolaminas también estaría a la base de la explicación de la génesis y desarrollo de la nP.

Relaciones del motivo de poder

- Motivo de poder, conductas asertivas y agresión

Las personas con una elevada nP mostrarían también mayor nº de conductas aversivas, de competitividad y agresivas.

El comportamiento agresivo está determinado por muchos otros factores

- Motivo de poder y profesión

Las personas con elevada necesidad de poder eligen profesiones relacionadas con la persuasión e influencia sobre los demás.

- Motivo de poder, necesidad de prestigio y relaciones interpersonales

Para las personas con elevada nP las relaciones interpersonales representan un instrumento subsidiario para conseguir otros objetivos, entre los que el prestigio ante los demás es muy relevante.

Las personas con elevada nP se rodean de personas que admiran su forma de comportarse y que pueden ser seguidores no competitivos. Prefieren relacionarse con grupos.

Generalmente obtienen mayores beneficios en las relaciones competitivas y ejecutan con frecuencia alianzas y coaliciones en su provecho, rompiendo dichas relaciones para aliarse con otras personas si eso le resulta de utilidad.

- Motivo de poder y creatividad

La creatividad es un factor que acrecienta el sentimiento de poder.

- Motivo de poder y Patrón de conducta tipo A

El deseo de dominación y de impresionar a los demás está relacionado con actitudes y comportamientos egoístas, explotadores e incluso agresivos.

Una de las variables relevantes en el patrón de conducta tipo A es la inhibición de la expresión de conductas excesivas.

- Motivo de poder y expectativas sobre si mismo y los demás

El poder fomenta los estereotipos y éstos a su vez, mantienen el poder. La asimetría en el control de los demás es la característica definitoria del poder según Fiske.

La necesidad de poder está relacionada a problemas conductuales, para compensar una situación esas personas tienden a devaluar el éxito y competencia con los demás, sobretodo si se trata de gente con un status mayor que el suyo ya que los consideran una amenaza.

Tema VII Psicología de la motivación aplicada

1.Motivación aplicada a la empresa

Los psicólogos tendemos a ver que conductas son buenas para las personas.

Los psicólogos de empresas, tienen la finalidad de que la empresa se mantenga, es decir, que los trabajadores tengan un rendimiento adecuado.

Todas aquellas técnicas que mejoran el rendimiento, debe costar menos que lo que se quiere mejorar.

Sentirse útil

Superación personal

La gente trabaja para Prestigio en el trabajo

Superación de estatus social

Teoría de Herzbert

Sintetizó las razones por las que los trabajadores de una empresa se sentían motivados

Responsabilidad no satisfacción

Factores motivadores Reconocimiento de trabajo

(causan satisfacción Trabajo en si mismo

al estar cubiertos) Logro

Promoción satisfacción

(no es la insatisfacción)

Política y Admón. De empresa insatisfacción

Factores insatisfactorios Control

(causan insatisfacción) Relaciones internacionales

Condiciones (físicas) del trabajo

El salario no insatisfacción

(no es la satisfacción)

Si nosotros planteamos que los factores tienden a actuar de esta manera, pero por los factores moduladores (culturales, sociales...) pueden variar el factor primario pese a ser satisfactorio en un momento no satisfactorio.

Determinados factores en un momento concreto pueden tener otro papel, es decir puede pasar de ser un factor insatisfactorio a factor motivador.

Teoría de la equidad Adam

Fue planteada para estudiar el efecto que tiene la conducta de los trabajadores dentro del proceso social, dentro de su área laboral.

Acometido: todo aquello que la persona aporta en un trabajo, resultados, beneficios..., que pueden venir en el puesto que uno ocupa, ya sean directos o indirectos.

Lo importante es lo que uno piensa que aporta y recibe en el trabajo, aquí se produce una situación de inequidad.

Proceso de comparación social: comparan contribuciones con resultados

Contribuciones: formación técnica, experiencia, esfuerzo mental...

Resultados: sueldo, relaciones sociales, beneficios indirectos...

En cualquier caso las contribuciones y los resultados se deben mirar de un modo subjetivo, es lo que uno piensa sobre lo que recibe, por lo que es muy difícil ser objetivo.

Se produce inequidad cuando al comparar las contribuciones con los resultados que tu das y obtienes, ves que son distintos a los de tus compañeros en tu misma situación o con personas que están en otra empresa pero en tu mismo puesto.

Contribución A Contribución B

Resultados A Resultados B

INEQUIDAD

Contribución A Contribución B

Resultados A Resultados B

Contribución A Contribución B

EQUIDAD Resultados A Resultados B

Con respecto a las consecuencias de la inequidad, plantea que las personas van a responder con una motivación proporcional a esa inequidad y cuanto mayor inequidad se produzca se van a plantear 5 formas de reducir dicha inequidad.

- Alterar las contribuciones de uno mismo con respecto al otro.
- Es mas probable que el trabajador acepte a incrementar sus contribuciones (trabajar mas) que disminuir los resultados (bajar su sueldo).
- Valorar mas la tarea que se hace.
- Base de comparación diferente.
- Abandonar el campo de trabajo.

2.Motivación aplicada al área comercial

La finalidad del estudio de las motivaciones se centra en la conducta de compra. Nos centramos en la conducta del consumidor y tiene varios modelos para estudiarla.

M. económica: Plantea que las personas compren en función de reflexiones y conscientes relacionadas con la situación económica.

M. aprendizaje: Plantea que las personas compren dejándose llevar por la costumbre sin tener en cuenta las racionalizaciones.

Habría un proceso de aprendizaje previo en la que la persona ha visto reforzada la compra de un determinado producto con el esfuerzo y continua comprándolo.

La publicidad y el marketing están basados en este modelo.

M. psicoanalítico: Plantea que en muchos casos los modelos de compra son inconscientes y defiende que las personas están motivadas por aspectos simbólicos del producto.

M. psicológico-social: Incide en la influencia de factores sociales psicológicas sobre la conducta de la compra.

Dentro de este se han planteado otras motivaciones:

McClelland: hace referencia a la influencia que puede tener el motivo de logro sobre el consumidor.

Las motivaciones empíricas que se han hecho no demuestran que el motivo de logro influya mas que otro factor

Goffman: la utilización de productos o marcas puede configurar y representar un papel específico.

Festinger: se basa en la teoría de la disonancia cognitiva de este autor. Trata de analizar la conducta que realiza una persona después de realizar una compra y sentirse insatisfecho con ella, ya que este proceso cognitivo que se puede realizar ante esta situación puede determinar la subsiguiente conducta de compra.

Riesman: las personas realizan la conducta de compra por factores internos o externos, es decir, puede haber personas que se dejan llevar por la publicidad que le viene de fuera, mientras que los que se dejan llevar por

factores internos elaboran mas la información y su búsqueda.

Ninguno de estos 4 modelos generales ni los parciales pueden explicar la conducta del consumidor, ya que unos productos serían por algunas causas de un modelo y otros de otro modelo.

Clasificación de los productos según Wood

Productos de prestigio:

Son aquellos que no solo representan una imagen o un atributo de la personalidad. Son símbolos y partes integrantes de lo que representa.

Dentro de esta categoría están productos como automóviles, casas, vestidos.....

Productos de estatus:

Cumple la función de colocar a los que lo consumen en una determinada clase social

(tener una casa en la moraleja).

Productos de madurez:

Son aquellos que debido a las costumbres sociales solo tienen acceso las personas mayores y no los niños (tabaco, maquillaje...).

Productos que reducen la angustia:

Reduce un supuesto elemento en el ámbito personal o social. Wood habla de productos saludables (productos light).

Productos hedonistas:

Se basan principalmente en sus apariencias externas como la forma, el color... En este grupo se incluyen los productos que consiguen placer personal.

Productos funcionales:

Se compran por la función que tiene o que realiza que no tiene ningún componente de tipo social o personal (frutas, verduras).

Papel de la publicidad dentro de esta área

- Teoría del consumidor activo

Plantea que la mayoría de las personas buscan información sobre los productos que van a comprar de tal forma que filtran en las que viene la publicidad.

Hay una mayor discriminación y reacción en la compra.

- Teoría del consumidor pasivo

Las personas se dejan llevar por la información publicitaria y estas no encuentran barreras dentro del

inconsciente de la persona.

Que despierte la atención por el producto

Conseguir un conocimiento del producto

Para que la publicidad Provocar una actitud positiva hacia el

pueda hacer su función Apoyar la intención de adquirirlo

es necesario: Inducir la compra

Humanos

animales

Humanos

registros resistencia

exosomáticos conductancia

registros potencial

endosomáticos

- frecuencia o tasa cardiaca
- fuerza de las contracciones
- flujo o volumen sanguíneo
- presión sanguínea