

TEORIAS DE LA MOTIVACION

Teorías motivacionales de reducción de pulsiones

Estas teorías sostienen que cuando las personas sienten alguna necesidad biológica fundamental, como de agua, por ejemplo, se produce una pulsión para satisfacer esa necesidad (en este caso es la pulsación de sed).

Una pulsión es una tensión motivacional, o excitación, que energiza al comportamiento con el fin de satisfacer alguna necesidad. Gran cantidad de pulsiones básicas, denominadas pulsiones primarias, como el hambre, la sed, el sueño y el sexo, se relacionan con necesidades biológicas del cuerpo o de la especie en su conjunto. Las pulsiones primarias, contrastan con las pulsiones secundarias, mediante las cuales no se satisfacen ninguna necesidad biológica evidente. En las pulsiones secundarias las necesidades se generan por medio de las experiencias previas y el aprendizaje.

Como lo hemos de comentar más adelante, algunas personas tienen grandes necesidades de obtener éxito académico y profesional. En estos casos podemos decir que su necesidad de logro es una pulsión secundaria que motiva su comportamiento.

La razón de este comportamiento es la homeostasis, un fenómeno básico de la motivación que subyace a las pulsiones primarias, la homeostasis es la conservación de un nivel óptimo de funcionamiento interno, por medio de la compensación.

Otros comportamientos parecen estar motivados exclusivamente por la curiosidad. Cualquiera que se haya apresurado para recoger el correo que acaba de llegar, o que sigue con evisión las columnas de chismes del periódico, o que anhela viajar a lugares exóticos, conoce la importancia de la curiosidad para dirigir el comportamiento y no solamente los seres humanos exhiben comportamientos que indican curiosidad.

Teoría de Maslow: la ordenación de las necesidades motivacionales.

El modelo de Maslow considera que las diversas necesidades motivacionales están ordenadas en una jerarquía, a la vez que sostiene que antes de que se puedan satisfacer necesidades más complejas y de orden más elevado, es preciso satisfacer determinadas necesidades primarias. Este modelo se puede conceptualizar como una pirámide en la que las necesidades primarias se encuentran ubicadas en la base mientras que las de mayor nivel se ubican en la parte superior.

Las necesidades básicas son las que anteriormente se describieron como pulsiones primarias: necesidad de agua, alimento, sueño, sexo y cosas por el estilo. En el siguiente escalón jerárquico se encuentran las necesidades de seguridad; Maslow sostiene que las personas necesitan de un ambiente seguro a fin de funcionar con efectividad. Las necesidades fisiológicas y de seguridad conforman las necesidades de orden inferior.

Solamente cuando han sido satisfechas las necesidades básicas de orden inferior puede una persona considerar la satisfacción de las necesidades de orden superior, que consisten en el amor y pertenencia, la estima y la autorrealización. Las necesidades de amor y pertenencia incluyen la necesidad de obtener y dar afecto y de contribuir como miembro en algún grupo o asociación. Una vez que estas necesidades están cubiertas, la persona busca estima. Según Maslow, la estima se refiere a la necesidad de desarrollar un sentido de valía personal al saber que otros están conscientes de su capacidad y valor.

Una vez que estas cuatro categorías de necesidades han sido cubiertas la persona está lista para buscar la necesidad de más alto nivel: la autorrealización. La autorrealización es un estado de satisfacción consigo

mismo en el que personas desarrollan su máximo potencial, pero la autorrealización no se limita a las personas famosas, tanto un padre con excelentes aptitudes para criar a sus hijos que funda su familia, como un maestro que año tras año genera un ambiente que eleva al máximo la posibilidad de éxito de sus estudiantes, o un artista que concreta su potencial creativo, estos pueden estar autorrealizados. Alcanzar la autorrealización produce una disminución de los anhelos de mayores logros que caracteriza la vida de las personas y en lugar de ello genera un sentido de satisfacción con el estado actual de sus vidas.

El modelo de Maslow es importante en dos sentidos: destaca la complejidad de las necesidades humanas y subraya el hecho de que si las necesidades básicas no están satisfechas, las personas mostrarán una relativa indiferencia ante las necesidades de orden superior.

Según el modelo motivacional de Maslow, las necesidades motivacionales que se suceden en una jerarquía que va desde las necesidades primarias hasta las de orden superior. Las categorías específicas incluyen a las necesidades fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima y autorrealización.

Teoría cognitiva.

Las teorías cognitivas de la motivación son aquellas que explican la motivación de cada individuo centrándose en el papel que desempeñan los pensamientos, las expectativas y la comprensión del mundo.

- La teoría de expectativas y valor.– son dos tipos de teorías cognitivas que sostienen que las personas están motivadas por las expectativas de que determinados comportamientos les permitirán lograr una meta, así como por la importancia que se le asigne a la misma.
- La motivación intrínseca.– es aquella que provoca que la gente participe en una actividad para su propio gozo, y no por la recompensa tangible que derivará de ello.
- La motivación extrínseca.– es aquella que provoca que las personas participen en una actividad por una recompensa tangible.

Somos más capaces de perseverar, de esforzarnos y de realizar trabajos de mejor calidad cuando la motivación es para una tarea intrínseca. Ofrecer recompensas para obtener el comportamiento deseado puede provocar un decremento de la motivación intrínseca y un aumento de la extrínseca.

Teoría de los incentivos: el íman de la motivación.

Cuando traen a la mesa un apetitoso postre después de una abundante cena, la atracción que sentimos tiene poco o nada que ver con pulsiones internas o con el mantenimiento de la excitación. En lugar de ello, si decidimos comer el postre semejante comportamiento está motivado por el estímulo externo que representa el postre, el cual actúa como recompensa anticipada. Esta recompensa, en términos motivacionales, es un incentivo.

La teoría de los incentivos trata de explicar por el comportamiento no siempre está motivado por una necesidad interna, tal como el deseo de reducir las pulsiones o de conservar un óptimo nivel de excitación. En lugar de centrarse en factores internos, la teoría de los incentivos explica la motivación con base en la naturaleza de los estímulos externos, los incentivos que dirigen y energizan al comportamiento. Desde esta perspectiva, las propiedades de los estímulos externos, en gran medida, explica la motivación de las personas.

Aunque esta teoría explica porque podemos ceder ante un incentivo (como un postre apetitoso) a pesar de que no haya claves internas (como el hambre), parece ser insuficiente para proporcionar una explicación completa de la motivación, puesto que los organismos tratan de satisfacer sus necesidades incluso cuando no hay incentivos presentes a consecuencia de ello, muchos psicólogos creen que las pulsiones internas propuestas por la teoría de la reducción de pulsiones trabajan en conjunto con los incentivos externos de la teoría de los incentivos para "empujar" y "atraer" el comportamiento, respectivamente. Por lo tanto, en lugar de

contradecirse entre si, las pulsiones y los incentivos pueden funcionar conjuntamente para motivar el comportamiento.

Teoría del proceso de oposición: el yin y el yang de la motivación.

En el universo existían dos fuerzas opuestas – el yin y el yang – que influían sobre el comportamiento humano, estaban anticipando el desarrollo de un modelo mas de la motivación , al que se denominaba teoría de procesos opuestos (Solomon y Corbit, 1974). La teoría de motivación por procesos opuestos trataba de explicar la motivación que subyace. En resumen, la teoría de los procesos opuestos ayuda a explicar porque las personas tienen fuertes motivaciones para comportarse de manera que, aparentemente, parece proporcionar beneficios mínimos. Con frecuencia es el proceso opuesto, y no la reacción inicial, la que conserva la motivación para llevar a cabo el comportamiento.

Teoría de la excitación: búsqueda de la estimulación.

Las teorías de la excitación tratan de explicar el comportamiento en el que la meta es la conservación o el aumento de la excitación, de acuerdo con la teoría de la excitación, cada uno de nosotros trata de conservar un determinado nivel de estimulación y de actividad. Como ocurre con el modelo de reducción de pulsiones, si nuestros niveles estimulación y de actividad aumentan en forma excesiva, intentamos reducirlos. Pero el modelo de la excitación también una forma muy distinta al modelo de reducción de pulsiones: si los niveles de estimulación y actividad son muy bajos, trataremos de aumentarlos buscando estimulación.

La teoría de la excitación nos ofrece una explicación para uno de los principios más antiguos de la psicología, la ley de yarkes – Dodson. Según ésta ley y sus correcciones posteriores, un nivel determinado de excitación motivacional produce un desempeño óptimo en una tarea determinada. Más específicamente es recomendable un nivel más alto para tareas cotidianas sencillas que para tareas más complejas. Es como si la excitación obstaculizara la producción de respuestas adecuadas en tareas complejas, entanto que facilita un mejor desempeño en tareas mas sencillas que para tareas más complejas o fenómenos tales como la adicción a las drogas y las reacciones fisiológicas y emocionales que se producen como resultado de situaciones extremas de peligro físico, como el paracaidismo.