

La motivación

Los motivos que tenemos para conducirnos en nuestra vida cotidiana son variados. ¿Por qué estás leyendo este libro? ¿Por qué te detuviste esta mañana en el kiosco? ¿Por qué fuiste al cine el domingo? ¿Por qué te peleaste con tu hermana?, las respuestas expresarán ese algo que impulsa a obtener un objetivo, esos motivos pueden ser conscientes o inconscientes, biológicos o psicológicos, inmediatos o postergables, materiales o ideales, agradables o desagradables.

Toda actividad psíquica siempre está motorizada por alguna necesidad que debe ser satisfecha, a la que hay que responder pues es vivida como una inquietud o tensión que sólo desaparece cuando se alcanza el objeto deseado, ya sea real o ideal.

La motivación es el motor de la conducta, su puesta en marcha, está presente en toda actividad psíquica. Supone una necesidad no satisfecha a la que hay que responder pues es vivida como una inquietud o tensión que solo desaparece cuando se alcanza el objeto deseado, ya sea real o ideal.

La motivación puede ser consciente o inconsciente, esto se evidencia cuando nos conducimos de forma contradictoria. Puede suceder ocasionalmente o de manera permanente, en este último caso es posible que se trate de algún conflicto con uno mismo.

José Bleger definió a la motivación como la **conducta del porqué**. Ese por qué que nos lle-

va a hacer, decir o pensar algo puede estar dentro de nosotros o pertenecer al mundo externo. Por ejemplo, planchar la ropa; escribir una canción, descubrir una teoría; entrenarse para un partido, acudir en ayuda de alguien, mirar el informativo o tomar una cerveza obedecen a distinto tipo de motivaciones, las respuestas están a veces fuera y otras veces dentro de las personas que los sienten.

La motivación incita hacia alguna meta y dirige el pensamiento y la acción, tendiendo siempre a la búsqueda del bienestar (placer) o de evitación del dolor (displacer).

Cualquiera sea la motivación que pone en marcha una conducta, tiene las siguientes características:

- va dirigida a una meta,
- es persistente,
- se organiza jerárquicamente (lo fisiológico se cumple antes que lo social, por ejemplo: quiero ver una película por tele pero el sueño me vence),
- son explicables e inexplicables,
- es **intrínseca** (surge del sujeto hacia fuera) o **extrínseca** (proveniente del mundo externo),
- está impulsada por motivos **biológicos** (como pueden ser el bienestar físico, el comer, el dormir y el sexo) o también impulsada por motivos **sociales**.

"La motivación consiste en la activación consciente o inconsciente, agradable o desagradable, de una necesidad que a veces reviste un tono emocional intenso, y que solo se aquieta cuando el equilibrio roto es sólo cuando los objetos correspondientes a la necesidad suscitada o brotada con espontaneidad son por fin alcanzados, la motivación cesa."

Aisenson de Kogan, A. *Introducción a la Psicología*.
Editorial Nueva Visión. Bs. As. 1976.

Una de las clasificaciones más conocidas es la que realiza Hull, que dice que la conducta está determinada por motivos o impulsos pero que las necesidades fisiológicas no alcanzan para explicar la dinámica de la motivación humana (tengo hambre), sino que también es importante la forma en que deseo satisfacer esa necesidad (pero quiero comer rico), o sea el aspecto social. Aunque la sensación de hambre sea igual para todos, el "comer rico" va a diferir según la edad, la cultura, el gusto personal. Hull habla de motivos primarios y secundarios:

- **Primarios:** biológicos o impulsos destinados a la supervivencia.
- **Secundarios:** o aprendidos socialmente; vinculados con las necesidades afectivas de autoestima, de amor, también con la ética y la solidaridad. Entre ellos se pueden reconocer, motivos de:

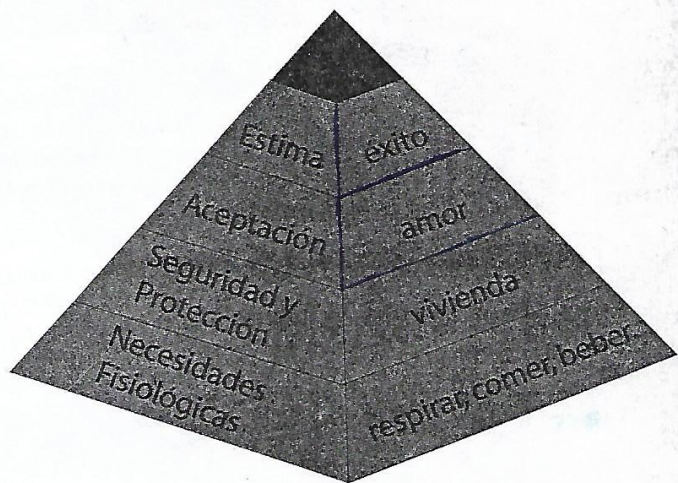
- **logros:** deseo personal de realizar algo difícil o superar obstáculos; ("quiero aprender a tocar la batería"),
- **poder:** necesidad de controlar el comportamiento de los demás ("finalmente tendrá que aceptar salir conmigo"),
- **afiliación:** sentirnos miembros de algún grupo ("iremos en banda").

El psicólogo social norteamericano **Gordon Allport** ideó una teoría a la que llamó de la **autonomía funcional de los motivos** que expresa que los motivos se van transformando durante el curso de la vida. Así trata de explicar la riqueza de las motivaciones humanas, que se van integrando a partir de predisposiciones de cada uno de los aprendizajes que se van realizando. Dice Allport: "A la gente le gusta hacer lo que puede hacer bien". ¿Ustedes qué opinan?

La teoría de Maslow

Abraham Maslow fue un psicólogo humanista estadounidense (1908-1970) que afirmó que la naturaleza humana es esencialmente buena y que debe desarrollarse de acuerdo a sus necesidades, desde las biológicas más simples (hambre, sed) hasta las de mayor complejidad como es el deseo de alcanzar todo aquello que se desea ser en el más amplio plano social y de ejercicio de valores.

La pirámide grafica la jerarquía de las necesidades humanas y su teoría defiende que una vez satisfechas las necesidades básicas es posible superarse hasta la autorrealización, "alcanzar aquello que uno quiere ser y se alcanza con el ejercicio persistente de las capacidades personales".



Teoría jerárquica de las necesidades elaborada por Abraham Maslow.

Los conflictos



Es posible que se puedan reconocer en alguna de estas situaciones: ¿sigo estudiando o me voy a dormir?, ¿salgo con mis amigos o con mi novia?, ¿saco la entrada para el recital o ayudo a pagar las cuentas de mi casa?, ¿la perdono? Cuando coexisten motivaciones contradictorias

estamos frente a **conflictos**. No siempre son de carácter negativo; muchas veces obran como estímulos que nos posibilitan desarrollarnos, porque a diario se presentan situaciones que sin ser conflictivas en sí mismas, pueden llegar a serlo en tanto no sepamos cómo resolverlas y esto determina el conflicto. Cuando podemos resolver un conflicto, cualquiera sea su importancia, hemos aprendido a discernir, hemos considerado lo que más nos conviene y hemos podido renunciar a algo (lo no elegido). Lo ideal no es la ausencia de conflictos sino el saber resolverlos de forma adecuada, acorde con nuestros sentimientos y necesidades. No siempre los conflictos son observables; en general, son las motivaciones inconscientes las que resultan más difíciles de conocer y, por lo tanto de resolver.

Los conflictos psicológicos pueden ocurrir dentro de uno mismo (intrapersonales) y entre integrantes de los grupos o instituciones (interpersonales). Kurt Lewin describió tres modelos de conflicto intrapersonales.

TIPOS DE CONFLICTOS

Atracción-Atracción	Dos motivos atrayentes pero incompatibles.	¿Voy a andar en bici o a correr?
Rechazo-Rechazo	Dos situaciones desagradables pero debe optarse por alguna.	Estos zapatos son horribles y las zapatillas están rotas, pero con algo tengo que calzarme.
Atracción-Rechazo	Dos tendencias opuestas pero ambas son compartidas por el mismo objeto.	Me encanta esa chica, pero es la novia de mi amigo.

ACTIVIDAD

■ Analicen las siguientes situaciones determinando qué tipo de conflictos expresan, según los modelos descritos por Kurt Lewin:

- "Tengo ganas de ir al cine pero no me decido qué película elegir".
- "¿Qué hacer, acompañar a mi abuela al médico o poner la excusa que tengo que estudiar?".
- "Debo buscar material en Internet, pero mejor me pongo a chatear".

La frustración

La frustración es una situación que se experimenta cuando no se logra el objetivo deseado. Desde la mínima frustración cotidiana ("¡Ufa!, se me fue el micro") hasta las más significativas ("Tengo que dejar el 'cole', debo trabajar para ayudar a mi familia"), implican un aprendizaje.

Es importante para el desarrollo de la personalidad aprender a superar frustraciones, ya que la tolerancia es lo que posibilita emprender nuevos objetivos, no desalentarse ante los fracasos es una forma de madurar. La mayor o menor tolerancia a las frustraciones expresa el grado de equilibrio emocional de una persona.

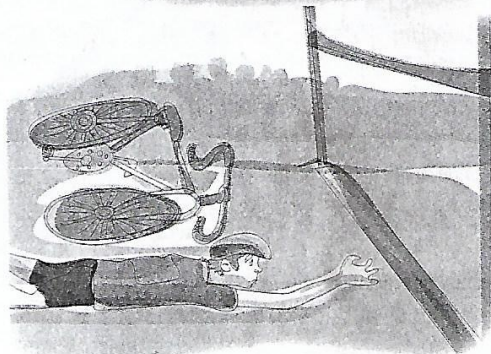
La frustración es una experiencia emocional desagradable que al comienzo desorganiza la conducta, "¿y ahora qué hago?", produce una paralización transitoria hasta que se toma alguna decisión que pasa a ser una nueva motivación relacionada con otro objetivo, presumiblemente ligado al primero: "Bueno, no aprobé esta vez, me preparo para la próxima".

Los obstáculos para conseguir lo que deseamos pueden ser **internos**, si dependen de uno mismo, o **externos**, cuando se deben a otras personas o circunstancias.

No todos los autores consideran que tolerar una frustración brinda una nueva oportunidad para madurar; por el contrario, hay otra forma de entender esto que afirma que toda frustración es seguida de algún tipo de conducta agresiva o violenta, a esto se llama **frustración-agresión**. Este tipo de respuestas no necesariamente se reflejan en una conducta agresiva para con los demás, la agresión puede ser autodirigida

(asumiendo el carácter de culpa). Algo común: caerse en la calle y empezar a decir malas palabras. Algo común y más grave: pierde el partido su cuadro favorito y la hinchada rompe todo a su paso. Hay quienes explican la violencia en la sociedad como consecuencia de frustración de algunos sectores de la población, sin embargo esto no es suficiente porque existe una multiplicidad de variables.

¿Será posible que me haya sacado del Facebook?



No siempre es posible llegar a la meta.

ACTIVIDAD

- **Reflexionen.** Cómo resolvieron situaciones de frustración a nivel personal o grupal. Analicen si fueron superadas mediante alternativas o si generaron mecanismos agresivos. En este caso, cómo se superó la cuestión y cómo se sintieron en las distintas etapas.

Las emociones



Está en discusión que las máquinas puedan “pensar” por sí mismas, lo que no se discute si las máquinas pueden “sentir” por sí mismas, ya se sabe que no, que los sentimientos son propios de los seres humanos.

Como veremos, una idea arraigada en algunas teorías actuales es que los afectos son los determinantes de las acciones humanas, entendiendo por ello la forma en que afectan las circunstancias, la huella que van dejando las experiencias que nos moldean desde el nacimiento.

Al hablar de afectividad es posible establecer diferencias entre lo que llamamos emoción, sentimiento y pasión:

Inteligencia Artificial es un filme de Steven Spielberg donde el creador del robot David le dice algo así como: “Eres diferente de todos los ‘mecas’ que te han precedido, has demostrado que eres capaz de decidir y actuar por ti mismo, en una forma que no fue programada”. El robot David, por otra parte, fue creado para amar; es la emoción la que lo lleva a actuar con voluntad propia.

- **Emoción.** Estado afectivo intenso y de breve duración y acompañado de cambios corporales (alguien nos asusta al doblar una esquina).
- **Sentimiento** Estado afectivo de mayor duración que la emoción y menor intensidad que la pasión (amor por los hijos, por los demás), implica tomar conciencia de las emociones.
- **Pasión.** Estado afectivo intenso, que puede ser duradero y estable. De muy fuerte incidencia en el comportamiento, da la sensación de que domina todo el comportamiento (pasión amorosa, pasión por el arte).

Las emociones son procesos afectivos básicos que ocurren frente a algo que nos sucede, es decir un estímulo que provoca alguna reacción, generalmente de duración limitada. Nos emociona una buena noticia, una mirada, un buen gol, un gesto solidario, una buena calificación, una mala noticia, una catástrofe. Estos hechos –y otros que cada uno sabe– inciden de diferente manera en la vida cotidiana determinando alegrías, temores, enojos, tristezas, según el significado que tenga para cada uno.

El origen de la palabra emoción remite a sacudir, agitar, ya que las emociones suelen estar acompañadas por manifestaciones físicas: sorprenderse, enojarse, ruborizarse. La expresión “se le nota en la cara” justamente se refiere a esto, a la expresión física de un estado emocional determinado.

Las emociones tienen breve duración y se encuentran asociadas con eventos concretos e inmediatos, de aquí su contenido cognitivo: “me enteré de que seré papá”. Puedo alegrarme o no, depende de las circunstancias, pero siento una fuerte emoción en función de un nuevo conocimiento (la noticia). Lo que se experimenta en el momento de sentir alguna emoción puede comunicarse con palabras pero, en general, lo que se siente es acompañado por signos, gestos y movimientos.

Las emociones son de naturaleza subjetiva, personales e intransferibles, pero pueden transmitirse y reconocerse a través de gestos (llanto, risa, abrazo) tan habituales que aún antes de entrar en definiciones todos sabemos de qué se trata cuando nos referimos a ellas. Las emociones y los afectos ligados a ellas determinan actitudes de rechazo, aceptación, huida, lu-

cha o indiferencia ante personas, acontecimientos o ideas. Los afectos condicionan las relaciones interpersonales ya que siguiendo su dictado se establecen relaciones de amistad, simpatía, desapego u hostilidad.

Las emociones no son estrictamente exclusivas de la especie humana, también los animales tienen reacciones “emocionales” (innatas según ciertos autores) como por ejemplo el miedo frente a otros más fuertes. Se dice que sin ellas no hubiesen sobrevivido las especies. En los seres humanos, además de esas reacciones emocionales primarias, se establecen conexiones entre las emociones y las ideas complejas como los valores, que se adquieren en relación con la cultura y el medio (me emociona una canción de *The Beatles*).

La Psicología cognitiva define las emociones como un sistema de procesamiento de la información prioritaria para la supervivencia y la adaptación al medio. Es un proceso que coordina recursos psicológicos necesarios para dar la respuesta más rápida y puntual ante una situación concreta.

Dicen que las emociones se activan cuando nuestro aparato psíquico detecta algún cambio significativo para nosotros, dan prioridad a la información relevante para nuestra supervivencia. “Camino en la madrugada por un lugar oscuro e inseguro [...], siento miedo que me prepara para apurarme o huir de la forma más tranquila posible.”

Hay elementos comunes en todas las emociones, ellos son: un componente fisiológico (temblor); su expresión (gestual o verbal) y la valoración que se tiene cada una (agradable, desagradable, placentero, peligroso).

Curiosidad. ¿Por qué levantamos las cejas frente a una sorpresa? Porque se amplía el campo visual y hace que llegue más luz a la retina.

Clasificación de las emociones

Hay distintas clasificaciones de las emociones pero la mayoría distingue entre emociones **primarias** (o básicas) y **secundarias**: **alegría**, **tristeza**, **miedo**, **asco**, **ira**, y algunos autores agregan **sorpresa**. En general pueden distinguirse por la expresión gestual que las acompaña. Las emociones **secundarias** o **complejas** no obedecen a una sola causa sino a la combinación de varias: vergüenza; culpa, orgullo, celos, azoramiento, bochorno, arrogancia, diversión. Una emoción que casi todos conocemos y es difícil de evitar es el enojo (ira), pero si es posible manejarlo para evitar consecuencias posteriores. Para ello es importante identificar las circunstancias que pueden irritarnos o frustrarnos, por ejemplo si nos proponemos algo difícil y a corto plazo es probable que no lo logremos y esto nos cause un enojo que podíamos haber evitado.

Las emociones primarias se desencadenan en respuesta a algo preciso e inmediato. Por ejemplo, voy por la calle y alguien me toma de atrás, el miedo es lo primero que en general siento, si me doy vuelta y compruebo que es un amigo el miedo cede y aparece la sorpresa. Si en cambio es alguien que me está atacando, el miedo se intensifica, aquí las emociones son más complejas: rabia, disgusto. En general es posible analizar las propias emociones y entender las de los demás ya que tienen siempre un correlato físico. Hay expresiones en el lenguaje popular que dan cuenta de esto "ponerse blanco" (cuando la sorpresa es desagradable); "ponerse colorada" (en relación con la vergüenza, el sentirse descubiertos en algo que queremos mantener en secreto), "ponerse verde" (suele relacionarse con la rabia con la envidia).

CUADRO DE EMOCIONES PRIMARIAS O BÁSICAS

Emoción primaria	Características subjetivas	Conducta observable
Alegría	Gratificación asociada con algún logro o con la consecución de algo positivo.	Aproximación, apertura, aceptación.
Tristeza	Asociada a la pérdida de algo positivo, con connotaciones pasadas.	Encogimiento, disminución o ausencia de manifestaciones motoras, quietud, pasividad.
Miedo	Asociada a la pérdida de algo positivo, con connotaciones de futuro.	Evitación activa en forma de huida y a veces defensa.
Asco	Aversiva, asociada a la consecución de algo negativo con connotaciones presentes o de inmediato futuro.	Evitación activa con claras manifestaciones de rechazo y repulsión.
Ira	Aversiva, asociada a la pérdida de algo positivo con connotaciones presentes o del pasado inmediato.	Aproximación para la lucha.

Adaptado de Mestre Navas y Palomero Cantero. *Procesos psicológicos básicos*. Mc Graw Hill. Madrid. 2004.