

PSICOLOGIA DE LA MOTIVACION

CONOCIMIENTOS MINIMOS TEMA 2

INTRODUCCIÓN

1.-¿QUÉ EXISTE EN LA MOTIVACIÓN QUE ES LA RESPONSABLE DE ACTIVAR EL COMPORTAMIENTO DE LOS INDIVIDUOS?

La existencia de alguna fuerza o fuente de energía, responsable de activar el comportamiento de los individuos.

2.-¿EXISTE UNA UNICA FUENTE IMPULSORA PARA TODAS LAS CONDUCTAS?

No, señalan que la fuerza impulsora es específica en cada caso y que cada conducta tiene su propia fuente de energía.

3.-¿ POR QUE?

Porque suponen que la energía que activa la conducta también cumple una función directiva.

4.-¿QUÉ FUNCION CUMPLE LA ENERGIA QUE ACTIVA LA CONDUCTA?

Energizar y dirigir el comportamiento hacia un objetivo o meta de una actividad, a la que instiga y mantiene.

5.-¿CUÁL ES AQUEL PROCESO ADAPTATIVO Y DINAMICO QUE TIENE COMO PRINCIPAL OBETIVO AUMENTAR LA PROBABILIDAD DE ADAPTACIÓN DEL ORGANISMO A LAS VARIACIONES QUE TIENE EL MEDIO AMBIENTE?

Proceso motivacional.

6.-¿CÓMO HA DEFINIDO FERGUSON A LA MOTIVACIÓN?

Como un proceso dinámico interno que energiza y dirige las tendencias de acción de los individuos.

7.-¿DE QUE DOS MANERAS PUEDE HACERSE EVIDENTE LA VARIABILIDAD DE LA MOTIVACIÓN?

1º haciendo referencia a la intensidad de la movilización de la energía o cantidad de esfuerzo que es necesario realizar para llevar a cabo la acción, haciendo referencia a la variabilidad de la intensidad, indica la fortaleza o la debilidad de la motivación.

2º haciendo referencia al tipo o calidad de la motivación que conduce a la dirección selectiva de la acción, es decir, nos indica hacia qué objetivo dirige la acción.

8.-¿ A QUE HACE REFERENCIA LA INTENSIDAD EN LA MOVILIZACIÓN DE LA ENERGÍA?

Hace referencia hacia dónde y de que modo se dirige la acción, refiriéndose al aspecto cualitativo de nuestras acciones y conductas, es decir, que tiene que ver con la selección de objetivos o antecedentes a los cuales el individuo responde, por lo que proporciona la dirección a la variedad de acciones que vamos a mostrar en diferentes circunstancias y estados internos.

9.-¿QUÉ DIFERENTES DENOMINACIONES HA TENIDO ESTE ASPECTO ENRGÉTICO DE LA MOTIVACIÓN?

1º término inglés arousal

2º tensión dinamogénica

3º movilización de energía

4º activación

ACTIVACION

CONCEPTO DE ACTIVACION

10.-¿CÓMO SE CONOCE EN PSICOLOGÍA A LA CARACTERÍSTICA ENERGIZANDE LA MOTIVACIÓN?

Como activación.

11.-¿DE QUE ES RESPONSABLE LA VARIABLE ACTIVADORA DE LA MOTIVACIÓN?

Del inicio, del mantenimiento, de la intensidad y de la finalización de la conducta motivada.

12.-¿DESDE CUÁNDO ERA CONOCIDO EN PSICOLOGÍA EL CONCEPTO DE ACTIVACIÓN?

Desde las aportaciones de Walter B.Cannon (1872-1945)

13.-¿CON QUIEN IDENTIFICABA CANNON A LA ACTIVACION?

Con la activación fisiológica del organismo, más concretamente con los cambios y / o respuestas fisiológicas del sistema nervioso autónomo, que forma parte del sistema nervioso periférico.

14.-¿QUE FUNCION TENIA PARA CANNON LA ACTIVACION EN EL ORGANISMO?

Tenía una función motivacional energética.

CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVACION

15.-¿CUÁL ES LA PRIMERA Y PRINCIPAL CARACTERÍSTICA DE LA ACTIVACIÓN?

1º que activa la conducta

16.-¿LA CONDUCTA ACTIVADA PUEDE SER CONSIDERADA COMO UN BUEN ÍNDICE DE QUE EXISTE LA MOTIVACIÓN?

La conducta activada suele considerarse como un buen índice de que existe motivación

17.-¿LA CONDUCTA ACTIVADA ES SIEMPRE MANIFIESTA?

No siempre es manifiesta; así cuando no se observa una conducta manifiesta, puede ser que el nivel motivacional del organismo no baste para desencadenarla, aunque no significa que necesariamente no exista motivación.

18.-¿EN QUE TRES NIVELES SE PUEDE MANIFESTAR LA ACTIVACIÓN SEGÚN LACEY?

1º electrocortical: a través del sistema nervioso central

2º fisiológica: a través del sistema nervioso autonómico

3º motora.

19.-¿CUÁL ES LA SEGUNDA CARACTERÍSTICA DE LA ACTIVACION?

2º Es su persistencia o insistencia en el comportamiento, relacionada con el mantenimiento de la conducta motivada.

20.-¿ES LA PERSISTENCIA UN INDICE DE LA MOTIVACIÓN?

Si, han considerado que la persistencia o mantenimiento de la conducta es también un índice de la motivación.

21.-¿QUÉ RELACION SE PUEDE ESTABLECER ENTRE PERSISTENCIA Y MOTIVACIÓN?

En relación de que a mayor activación, mayor persistencia del comportamiento.

22.-¿DE QUE OTROS FACTORES DEPENDE LA PERSISTENCIA DE LA CONDUCTA SEGÚN BECK?

Beck indica que la persistencia de la conducta depende también de otros factores, como pueden ser el número de opciones disponibles para realizar la conducta; así cuanto menores sean esas opciones disponibles, la persistencia será claramente un índice de la motivación, y al contrario.

23.-¿CUÁNDO SE PUEDE DECIR QUE LA PERSISTENCIA ES MAS CLARAMENTE UN INDICE DE LA MOTIVACIÓN?

Cuanto menores sean las opciones disponibles para realizar la conducta.

24.-¿CUÁL ES LA TERCERA CARACTERÍSTICA DE LA ACTIVACION?

3º es la intensidad, también denominada fuerza o vigor de la conducta motivada

25.-¿EXISTE ALGUNA CORRELACION ENTRE EL NIVEL DE INTENSIDAD DE LA CONDUCTA Y EL NIVEL DE MOTIVACIÓN?

Si, se ha encontrado una correlación positiva entre el nivel de intensidad de la conducta y el nivel de motivación, por lo que se podría establecer que a mayor intensidad de la conducta, se produciría una mayor activación.

26.-¿QUÉ PROCESO DICEN QUE INTERVIENE CON LA INTENSIDAD DE LA MOTIVACIÓN?

El aprendizaje.

27.-¿QUÉ ESTUDIOS SOBRE LA MOTIVACIÓN, HAN SIDO DURANTE MUCHO TIEMPO, ASUNTO DE INTERES PARA MUCHOS PSICÓLOGOS?

La movilización de la energía y el gasto energético de la conducta.

28.-¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES SOBRE LA ACTIVACION?

El resultado sobre la activación varía desde el sueño más profundo hasta situaciones de máxima alerta, han determinado que se produce una alta activación cuando existe un aumento en la alerta, cuando se tiene una mayor capacidad de respuesta y cuando se obtiene un mayor nivel general de excitación fisiológica.

29.-¿EN QUE TRES SITUACIONES SE PUEDE DECIR QUE SE PRODUCE UNA ALTA ACTIVACION?

Se produce una alta activación cuando existe un aumento en la alerta, cuando se tiene una mayor capacidad de respuesta y cuando se obtiene un mayor nivel general de excitación fisiológica.

30.-¿A QUE HACE REFERENCIA EN TERMINOS CONDUCTUALES EL CONCEPTO DE ACTIVACION?

El concepto de activación hace referencia concretamente a una mayor amplitud, frecuencia y duración de las respuestas de los individuos; así en condiciones de alta activación conductual, las respuestas son más frecuentes y duraderas.

31.-¿A QUE HACE REFERENCIA EN TERMINO FISIOLOGICOS EL CONCEPTO DE ACTIVACION?

Al aumento de actividad fisiológica que se asocia, principalmente con la actividad del sistema nervioso autónomo.

32.-¿QUÉ MEDIDAS DEL SISTEMA CARDIOVASCULAR SE HAN UTILIZADO PARA MEDIR LA ACTIVACION?

A través del registro del electrocardiograma (ECG), la tasa cardiaca y la presión arterial

33.-¿QUÉ MEDIDAS DEL SISTEMA NERVIOSO CENTRAL SE HAN UTILIZADO PARA MEDIR LA ACTIVACION?

La actividad electrodermal, que sirve para medir los cambios en las respuestas de conductancia (SRC) o las respuestas de potencial (SPR) en la superficie de la piel de los individuos.

34.-¿QUÉ OTRAS MEDIDAS SE HAN UTILIZADO PARA MEDIR LA ACTIVACION?

El electromiograma (EMG) que sirve para el registro de la acción muscular, la amplitud y frecuencia respiratoria, el ritmo y volumen sanguíneo, la temperatura corporal, la motilidad digestiva, las mediciones neuroendocrinas en muestras de sangre u orina, etc.

35.-¿CÓMO SE PUEDE PRODUCIR DIFERENTES REACCIONES DE ACTIVACION?

Al variar las tareas y situaciones que se exigen a los individuos, también se producen diferentes reacciones de activación. Las situaciones pueden requerir una respuesta tranquila o una respuesta brusca e inmediata, y por consiguiente tendrán unas reacciones fisiológicas y conductuales distintas de acuerdo con tales exigencias situacionales.

36.-¿QUÉ INDICA EL FRACCIONAMIENTO DIRECCIONAL DE RESPUESTAS?

A disociaciones fisiológicas/conductuales, que en función de la activación, se han obtenido ciertas variaciones entre las respuestas fisiológicas y las conductuales.

37.-¿Y QUE SEÑALA LA RESPUESTA ESTEREOTIPADA?

Describe el hecho de que para una amplia gama de estímulos o de situaciones activadoras, cada individuo tiene patrones fisiológicos estables y respuestas conductuales únicas.

38.-¿PARA QUE SE HAN EMPLEADO LAS MEDIDAS DE AUTOINFORMES?

Las medidas de autoinforme se han empleado para estudiar la activación de los seres humanos, con el fin de conseguir datos válidos y fiables para relacionarlos con los estados internos de activación. No obstante se han usado tanto para medir la activación momentánea o estado de activación como para medir la activación en términos de rasgo.

39.-¿ES LO MISMO ACTIVACIÓN ENERGÉTICA QUE ACTIVACION TENSA?

Son estados de activación diferentes.

40.-¿EN QUE SE DIFERENCIAN AMBAS?

Según Thayer la activación energética se relaciona con los sentimientos positivos, cuando los sujetos se sienten vigorosos y animados, mientras que la activación tensa se relaciona con situaciones de amenaza, dolor o ansiedad.

ACTIVACION Y RENDIMIENTO

41.-¿QUÉ ES LO QUE HAN INTENTADO COMPRENDER LAS MUCHAS INVESTIGACIONES REALIZADAS SOBRE LA ACTIVACION Y RENDIMIENTO?

Los resultados de las investigaciones sugieren que cuando aumenta la activación, también lo hacen la reactividad fisiológica y la actividad motora.

42.-¿EN GENERAL QUE OCURRE CON LA ACTIVACIÓN CUANDO AUMENTA LA REACTIVIDAD FISIOLÓGICA?

Que ésta a su vez es mayor. A mayor motivación, mejor rendimiento. Significa que cuando hombres, animales están activados, presentan mayor reactividad fisiológica y una mayor actividad motora; es decir se mueven más deprisa y tienen unas respuestas más rápidas y prolongadas.

43.-¿Y CUANDO AUMENTA LA ACTIVIDAD MOTORA?

Los hombres y humanos tienen respuestas más rápidas y prolongadas, especialmente cuando se trata de la actividad motora gruesa (como andar, nadar, correr, saltar, etc.). Así cuando la activación es alta se produce un aumento en la velocidad, en la persistencia y en el esfuerzo de las conductas realizadas.

44.-¿QUE TIPO DE RELACION EXISTE ENTRE LA ACTIVACION Y LAS RESPUESTAS FISIOLÓGICAS Y MOTORAS?

Relación lineal monotónica.

45.-¿Y COMO ES ESA RELACION?

Que a mayor motivación, mayor rendimiento. (punto 42/43)

46.-¿QUE MEDIDAS DE ACTIVACIÓN REFLEJAN MAS ESTRECHAMENTE LA INTENSIDAD DE LA MOTIVACIÓN?

Las medidas de activación que reflejan más estrechamente la intensidad de la motivación son las que implican al sistema nervioso simpático.

47.-¿QUÉ TIPO DE RELACION SE PUEDE ENCONTRAR ENTRE LA ACTIVACION Y EL RENDIMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE UNA TAREA?

La activación con el rendimiento en la ejecución de una tarea presenta una relación curvilínea en forma de U invertida., mientras que si se ha confirmado que la activación sí se relaciona linealmente con la reactividad fisiológica , no lo hace de la misma forma con el rendimiento en la ejecución de una tarea.

48.-¿ QUE SIGNIFICA UNA RELACIÓN CURVILÍNEA EN FORMA DE U?

Significa la ley de yerkes -dodson

49.-¿QUÉ SEÑALA LA LEY DE YERKES-DODSON?

Ley de Yerkes-Dodson, indica que el nivel de motivación tiene un punto óptimo entre los valores intermedios de activación, de forma que un nivel excesivamente alto o excesivamente bajo empeora el rendimiento.

50.-¿CON QUE COINCIDIA LA TEORIA DE LA ACTIVACION DE HEBB?

Coincidía con la propuesta de una relación curvilínea tipo U invertida entre activación y conducta. Según esta teoría, cuando una persona se encuentra en un estado de baja activación, como ocurre cuando se está relajado, la conducta muestra poca eficacia y precisión; en cambio, cuando la activación aumenta aproximándose a un nivel intermedio, la ejecución mejora haciéndose más eficaz y precisa.

51.-¿EXISTE UNA POSTURA UNÁNIME EN LOS ESTUDIOS POSTERIORES SOBRE EL NIVEL OPTIMO DE ACTIVACIÓN?

No

52.-¿POR QUÉ?

Una de las razones de falta de unanimidad fue que en numerosas investigaciones no se distinguió entre activación tensa y activación energética, como propuso Thayer, puesto que los efectos de cada una de ellas actuaban de forma muy diferente en la ejecución, por ejemplo, un aumento de activación energética producía aumentos lineales en el rendimiento, mientras que un aumento de activación tensa producía disminuciones en la calidad del rendimiento.

DIRECCIÓN

CONCEPTO DE DIRECCIÓN

53.-¿ES POSIBLE EXPLICAR SOLO LA CONDUCTA MOTIVADA SOLO MEDIANTE LA ACTIVACION?

No

54.-¿ QUE ES NECESARIO ADEMÁS?

Examinar las condiciones que lo impulsan a pasar de una actividad a otra, es decir, que tb es necesario para que el proceso motivacional se produzca es la dirección de la conducta.

55.- ¿ QUE SIGNIFICA LA DIRECCIÓN DE LA CONDUCTA MOTIVADA QUE REALIZA EL INDIVIDUO?

Para explicar la conducta motivada es necesario que el individuo pueda seleccionar los objetivos o metas hacia donde dirigir sus conductas.

56.-¿QUÉ PROPORCIONA EL CONCEPTO DE DIRECCIÓN EN LA CONDUCTA MOTIVADA?

Para que se produzca la conducta motivada es esencial considerar la dirección de la conducta que realiza el individuo; es decir, cómo éste va cambiando de una actividad a otra.

57.-¿A QUE SE REFIERE EL ASPECTO DIRECCIONAL DE LA MOTIVACIÓN?

Se refiere al aspecto cualitativo de las acciones y tendencias, es decir, se refiere a las características selectivas por las cuales se produce la variación de la clase de objetivos a los que responde el individuo.

58.-¿ES LA DIRECCIÓN UN ÍNDICE DEL ESTADO MOTIVACIONAL QUE TIENE UN INDIVIDUO?

La dirección es un índice del estado motivacional que tiene el individuo, y por eso adquiere una importante función para predecir la conducta motivada.

59.-¿QUÉ IMPORTANCIA ADQUIERE LA DIRECCIÓN CON RESPECTO A LA CONDUCTA MOTIVADA?

Cuando la dirección de la conducta es única, no resulta relevante; pero cuando existen varias posibilidades de elección, que le permitan decidir qué conducta hacer y hacia dónde orientarla, es más difícil que se produzca la predicción de la conducta motivada, y en estos casos, adquiere una importante consideración.

60.-¿ CUANDO ES MAS FACIL QUE SE PRODUZCA LA PREDICCIÓN DE LA CONDUCTA MOTIVADA?

Cuando no existen varias posibilidades de elección, que le permitan decidir qué conducta hacer y hacia dónde orientarla.

61.-¿Y CUANDO MAS DIFÍCIL?

Lo contrario

62.- ¿EN QUE CASOS ES MAS IMPORTANTE PARA LA CONDUCTA MOTIVADA?

Cuando existen varias posibilidades de elección, que le permitan decidir qué conducta y hacia dónde orientarla, y en estos casos, adquiere una importante consideración, porque es más difícil que se produzca la predicción de la conducta motivada.

63.-¿QUÉ ABARCA EL CONCEPTO DE DIRECCIONALIDAD DE LA CONDUCTA, SEGÚN FERNÁNDEZ-ABASCAL?

Abarca tanto a los objetivos determinados genéticamente, como a las metas y objetivos típicos del comportamiento humano.

VARIABLES DE LA DIRECCIÓN

64.-¿SE PUEDE DECIR, EN GENERAL, QUE TODOS LOS ORGANISMOS, ESTÁN UN ESTADO DE CONTINUA MOTIVACIÓN?

Si se puede decir

65.-¿POR QUÉ?

Puesto que siempre existe algún objetivo hacia el cual dirigir sus conductas.

66.-¿D QUE DEPENDE CONSEGUIR UN DETERMINADO OBJETIVO?

Dependerá del esfuerzo, de la persistencia y de la dedicación que ponga el individuo, así como de la relevancia que tenga para él y de lo dispuesto que esté en obtenerlo.

67.-¿QUÉ DOS VARIABLES INTERVIENEN EN LA CONSECUCCIÓN DE LOS OBJETIVOS DE PALMERO?

-La expectativa de su consecución del objetivo

-Su grado de atracción

68.-¿A QUE HACE REFERENCIA LA EXPECTATIVA DE LA CONSECUCCIÓN DEL OBJETIVO?

Dependiendo de su proximidad o lejanía con respecto al objetivo, el individuo realizará su consiguiente actuación.

69.-¿Y A QUE HACE REFERENCIA EL GRADO DE ATRACCIÓN DEL OBJETIVO?

A cuanto más atractivo sea el objetivo para él, mayor será su nivel de motivación, y por consiguiente su actuación estará más encaminada a su consecución.

70.-¿ QUE RELACION SE ESTABLECE ENTRE EL GRADO DE ATRACCIÓN DEL OBJETIVO Y EL NIVEL DE MOTIVACIÓN?

Se puede decir que a mayor su nivel de motivación su actuación estará más encaminada a su consecución si por el contrario disminuye su atractivo , disminuye la acción dirigida a la obtención del objetivo, también, puede ocurrir que aparezca otro objetivo mas fácil de alcanzar, y desplace el interés por el anterior, en este caso tb se produce una disminución en la acción.

71.-¿ QUE DOS GRANDES GRUPOS DE DETERMINANTES INTERVIENEN EN LA MOTIVACIÓN?

Los mecanismos o determinantes que actúan de diversas maneras y que pueden, y que pueden en algún momento llegar a explicarlo son: los determinantes internos y los determinantes externos.

72.-¿ DONDE SE ORIGINAN LOS DETERMINANTES INTERNOS?

Se originan dentro del organismo

73.-¿ CUALES SON LOS MECANISMOS RELACIONADOS CON LOS DETERMINANTES INTERNOS?

La herencia, factores homeostáticos, crecimiento potencial, procesos cognitivos.

74.-¿CUÁL ES EL PRINCIPAL DETERMINANTE INTERNO DE LA MOTIVACIÓN?

La herencia

75.-¿A QUE HACE REFERENCIA?

A los diversos factores genéticos , que programados en el organismo actúan sobre este proceso.

76.-¿ QUE DOS ENFOQUES INTENTAN EXPLICAR DE DISTINTA MANERA EL DETERMINANTE DE LA HERENCIA?

-enfoque instintivo

-enfoque fisiológico

77.-¿QUÉ PROPONE EL ENFOQUE INSTINTIVO?

Propone que la energía se acumula en el organismo y da origen a un estado motivado.

78.-¿Y el fisiológico?

Establece que los circuitos cerebrales vigilan el estado del cuerpo y activan las conductas cuando detectan algún cambio.

79.-¿ A QUE ATAÑE EL DETERMINANTE DE LA HOMEOSTASIS?

Al desencadenamiento (al comienzo) de la motivación.

80.-¿ A QUE HACE REFERENCIA?

A la suposición de que existe un nivel óptimo de activación en varios estados del organismo, y que éste está relacionado con el mantenimiento del equilibrio fisiológico, llamado equilibrio homeostático. (Tendencia natural a la búsqueda del equilibrio)

81.- ¿A QUE HACE REFERENCIA EL DETERMINANTE INTERNO DE EL CRECIMIENTO PERSONAL?

A la idea de que el ser humano está motivado para alcanzar su pleno potencial tanto en los aspectos físicos como en los aspectos psicológicos y emocionales.

82.-¿ Y A QUE HACE REFERENCIA EL DETERMINANTE INTERNO DE LSO PROCESOS COGNITIVOS EN LA MOTIVACIÓN?

A los determinantes que proceden de la información que recibimos y de la forma en que la procesamos. Estos contribuyen a motivarnos y repercute de una manera importante en la conducta de los sujetos (procesamiento activo de la información, es decir, el pensamiento)

83.-¿ QUE ELEMENTOS DEL PROCESAMIENTO COGNITIVO DETERMINAN LA MOTIVACIÓN?

Algunos como son los planes, los propósitos, las metas o las intenciones.

84.- ¿ COMO INFLUYEN LOS PROCESOS COGNITIVOS EN EL COMPORTAMIENTO?

Influyen tanto en el tipo como en la forma de producir el comportamiento.

85.- ¿DÓNDE SE ORIGINAN LOS DETERMINANTES EXTERNOS?

Fuera del organismo

86.-¿ CUALES SON LOS MECANISMOS RELACIONADOS CON LOS DETERMINANTES EXTERNOS?

El aprendizaje, el hedonismo, la interacción social.

87.-¿CUÁL ES EL PRINCIPAL DETERMINANTE EXTERNO?

El aprendizaje

88.-¿QUÉ PAPEL REALIZA EL DETERMINANTE EXTERNO DEL APRENDIZAJE EN LAS CONDUCTAS MOTIVADAS?

Un papel fundamental que realiza lo aprendido en las conductas motivadas, muchas de estas conductas son adquiridas, desarrolladas y mantenidas gracias a la importante función de este proceso psicológico.

89.-¿ QUIEN FORMULO UNA TEORIA QUE INTERRELACIONABA EL APRENDIZAJE CON LA MOTIVACIÓN EN LA PRODUCCIÓN DE LAS CONDUCTAS?

Clark Hull

90.-¿ CUAL DE LOS DETERMINANTES EXTERNOS DE LA MOTIVACIÓN ES EL MÁS ACEPTADO POR LOS INVESTIGADORES?

El hedonismo (placer)

91.-¿ EN QUE IDEA ESTA BASADA EL HEDONISMO?

En la tendencia generalizada que tienen los organismo a aproximarse a todo aquello que produce placer y por el contrario , a huir o evitar todo aquello que produce dolor.

92.-¿ POR QUE ES IMPORTANTE EL DETERMINANTE EXTERNO DE LA INTERACCIÓN SOCIAL?

Puesto que la interacción ente las personas tiene realmente un efecto motivador

93.-¿ COMO PUEDEN ACTUAR TODOS LOS DETERMINANTES ENTRE SÍ?

Pueden actuar solos o conjuntamente, estableciendo interacciones entre ellos complejas, de tal modo que la conducta motiva resultante que se ejecuta, pueda ser fruto de la influencia de uno o varios determinantes a la vez.

94.- ¿ CUALES SON LOS PRINCIPALES DE DETERMINANTES QUE INFLUYEN EN LOS MOTIVOS PRIMARIOS? (sed /hambre)

Son la herencia, la homeostasis y el hedonismo (2 internos y 1 externo)

95.-¿ CUALES SON LOS QUE INFLUYEN EN LOS MOTIVOS SECUNDARIOS? (interés personal)

Aprendizaje, interacción social, el crecimiento potencial y los procesos cognitivos (2 determinantes externos y 2 internos)

96.-¿ HA SIDO CONSIDERADO EL PROCESO MOTIVACIONAL DE LA MISMA MANERA POR TODOS LOS AUTORES?

No

97.-¿ DE CUANTAS FASES ESTA FORMADO EL PROCESO MOTIVACIONAL PARA REVÉ?

Por cuatro fases:

-anticipación

-activacion y dirección

-conducta activa y de retroalimentación del rendimiento

-fase de resultado

98.-¿CUÁL ES EL DENOMINADOR COMÚN EN TODAS LAS CONSIDERACIONES SOBRE EL PROCESO MOTIVACIONAL?

Es que este es un proceso dinámico

99.-¿Y CUAL ES SU PRINCIPAL FUNCIONA?

Que tiene como principal función aumentar la probabilidad de adaptación del organismo a su entorno.

LA SECUENCIA DEL PROCESO MOTIVACIONAL SEGÚN DECKERS

100.-¿QUÉ TRES MOMENTOS ESTABLECIA LA SECUENCIA DEL PROCESO MOTIVACIONAL SEGÚN DECKERS?

-comienza con la elección del motivo a satisfacer

-le sigue la ejecución de las conductas instrumentales

-concluye con la satisfacción del motivo elegido.

101.-¿ A QUE SE REFIERE EL MOMENTO DE LA ELECCIÓN DEL MOTIVO?

A la selección del objetivo de entre los que compiten para conseguir su satisfacción.

102.- ¿QUÉ SON LAS CONDUCTAS INSTRUMENTALES

Son aquellas actividades que realiza un individuo para satisfacer un motivo y conseguir, el objetivo elegido.

103.-¿ QUE ASPECTOS DE LA CONDUCTA INSTRUMENTAL REFLEJAN EL NIVEL DE MOTIVACIÓN QUE PUEDE LLEGAR ALCANZAR UN INDIVIDUO?

La duración, la frecuencia y la intensidad.

104.-¿ A QUE HACE REFERENCIA LA DURACIÓN EN UN CONDUCTA INSTRUMENTAL?

A la cantidad de tiempo que un persona debe dedicar a conseguir satisfacer un motivo.

105.- ¿A Q SE REFIERE LA FRECUENCIA DE UNA CONDUCTA INSTRUMENTAL?

Se refiere a la tasa de participación en un comportamiento determinado; es decir, el número d veces que un individuo se implica o inicia una actividad para conseguir su objetivo.

106.-¿ QUE RELACION SE ESTABLECE ENTRE LA FRECUENCIA DE LA CONDUCTA INSTRUMENTAL PARA CONSEGUIR EL OBJETIVO Y LA MOTIVACIÓN DE UN INDIVIDUO’

Que a mayor frecuencia de la conducta instrumental para conseguir el objetivo, tanto mayor será la motivación del individuo.

107.-¿ A QUE SE REFIERE CUANDO HABLAMOS DE LA INTENSIDAD DE UNA CONDUCTA INSTRUMENTAL?

A la magnitud o cantidad de esfuerzo necesario para llevar a cabo la conducta instrumental.

108.-¿ QUE RELACION EXISTE ENTRE LA INTENSIDAD DE LA ACTIVIDAD Y EL NIVEL DE MOTIVACIÓN?

Relación directa, puesto que varía directamente con la motivación. A mayor dificultad, más intensa será su motivación.

109.-¿ QUE CONFIGURA LA PERSISTENCIA DEL INDIVIDUO EN LA CONSECUCIÓN DEL OBJETIVO ELEGIDO?

La combinación de estos tres aspectos de la conducta instrumental : duración, frecuencia e intensidad.

110.-¿ QUE MOMENTO REPRESENTA LA FINALIZACION DEL PROCESO MOTIVACIONAL?

La realización de la conducta consumatoria.

111.-¿QUÉ TRES ASPECTOS DEL OBJETIVO FINAL DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA OBTENER UNA MEJOR COMPRESIÓN DE QUE EL INDIVIDUO ESTÁ REALMENTE MOTIVADO?

1º Examinar las propiedades físicas del objetivo que indujo al comportamiento.

2º Realización de la conducta consumatoria que pone fin a la secuencia conductual.

3º Examinar los sentimientos subjetivos del individuo con respecto a la satisfacción del motivo, es decir, qué tipo de sentimientos ha tenido al completar el objetivo.

112.- ¿ QUE SE DEBE ANALIZAR DE LAS PROPIEDADES FÍSICAS DEL OBJETIVO QUE INDUJO AL COMPORTAMIENTO?

Analizar su cantidad, su calidad o su valor.

113.-¿A TRAVÉS DE QUÉ ASPECTO LA EJECUCIÓN DE LA CONDUCTA CONSUMATORIA COMPLETA LA SECUENCIA MOTIVACIONAL?

A través de la satisfacción del motivo

114.- ¿ CON QUE TIPO DE PROCESOS EL INDIVIDUO PODRA DECIDIR EN FUTURAS OCASIONES SI VA A REALIZAR LAS MISMAS CONDUCTAS INSTRUMENTALES O TIENE QUE EFECTUAR ALGUNA MODIFICACIÓN?

Con los procesos de atribución casual

EL PROCESO MOTIVACIONAL SEGÚN FERNÁNDEZ-ABASCAL

115.- ¿ COMO COMIENZA EL PROCESO MOTIVACIONAL PARA FERNÁNDEZ-ABASCAL?

Cuando uno o varios determinantes motivacionales provocan en el individuo las condiciones necesarias para que este adquiera la intención de iniciar una conducta específica

La activación del comportamiento pone en funcionamiento la conducta con una determinada intensidad, al mismo tiempo la intención también nos indicará la dirección hacia la que el sujeto debe dirigir dicha conducta. El proc. Motv. Se autorregula a través de un sistema de retroalimentación, es decir, que la conducta actúa sobre el entorno a medida que vaya obteniendo información del progreso de su ejecución. De este modo, la intención actuará de nuevo sobre la activación, modificando o no su intensidad, con el fin de mantener la conducta o bien finalizarla. De igual manera la intención actuará sobre la dirección para comprobar si se han conseguido los objetivos propuestos, e incluso puede actuar cambiando de objetivos según se modifiquen las condiciones ambientales o las necesidades del sujeto.

(ver cuadro pag 79)

116.-¿ QUE MISIÓN TIENE LA ACTIVACION DEL COMPORTAMIENTO?

Pone en funcionamiento la conducta con una determinada intensidad.

117.-¿ QUE NOS INDICA LA INTENCIÓN?

La dirección hacia la que el sujeto debe dirigir dicha conducta, a través de la actitud de la conducta, las normas subjetivas y el control voluntario.

118.-¿ A QUE HACE REFERENCIA LA DIRECCIÓN MOTIVACIONAL?

Hace referencia a la tendencia a acercarse o evitar un determinado objetivo.

119.-¿ COMO SE AUTORREGULA TODO EL PROCESO MOTIVACIONAL?

Se autorregula por un proceso de retroalimentación, que actúa sobre el entorno a medida que vaya obteniendo información del progreso de ejecución.

EL PROCESO MOTIVACIONAL SEGÚN PALMERO

120.-¿ QUE DOS MOMENTOS DIFERENCIA PALMERO EN EL PROCESO DE MOTIVACIÓN?

1º la toma de decisiones y la elección del objetivo

2º el control del resultado.

121.-¿ QUE PASOS COMPRENDE LA TOMA DE DECISIONES Y LA ELECCIÓN DEL OBJETIVO?

1º la ocurrencia o aparición del estímulo (deseo o necesidad)

2º el proceso de percepción del estímulo (consciente o no consciente)

3º los procesos de evaluación y valoración del objetivo, que permitirán al organismo decidir qué estímulo es capaz desencadenar la conducta motivada.

4º los procesos de decisión y elección del objetivo, en los cuales, hay que tener también en cuenta, además, de la necesidad o el deseo, el valor del objetivo y la expectativa de conseguirlo

5º la realización de la conducta motivada, que puede estar constituida por una secuencia de conductas instrumentales que inician una actividad de ensayo-error dirigida a conseguir una meta.

(VER FIG 2.11 Pg 81)

122.-¿ QUE ES NECESARIO DEL ESTÍMULO PARA QUE COMIENZE EL PROCESO MOTIVACIONAL?

La aparición u ocurrencia del estímulo

123.-¿ COMO LLAMAMOS AL ESTÍMULO CUANDO ESTE ES EXTERNO?

Deseo

124.- ¿ Y CUANDO ES INTERNO?

Necesidad

125.- ¿ COMO PUEDE SER EL PROCESO DE PERCEPCIÓN DEL ESTIMULO?

Consciente o no consciente

126.-¿ COMO ACTUA EL INDIVIDUO CUANDO SE DA UNA PERCEPCIÓN CONSCIENTE DEL ESTIMULO?

Detecta la presencia del estímulo y le llama la atención. (existe es real)

127.-¿ Y CON UNA PERCEPCIÓN INCONSCIENTE?

Aunque el individuo no capte su atención, sí es capaz de afectar a sus receptores y ser por consiguiente procesado el estímulo, continuando de igual modo con el proc. Motv. (se lo imagina)

128.- ¿ EN QUE CONSISTE EL PASO DE LOS PROCESOS DE EVALUACIÓN Y VALORACIÓN DEL OBJETIVO?

Se caracteriza por la evaluación de la expectativa de consecución de un determinado objetivo; para ello, el individuo analiza las características de los distintos objetivos que intenta conseguir, teniendo en cuenta la dificultad q presenta cada uno, los recursos y habilidades de que dispone, y el esfuerzo que necesita para conseguirlo y la valoración o escala de satisfacción que esos objetivos poseen para dicho individuo.

129.- ¿ QUE HAY QUE TENER TAMBIEN EN CUENTA EN EL PASO SOBRE LOS PROCESOS DE DECISIÓN Y ELECCIÓN DEL OBJETIVO?

El valor del objetivo y la expectativa de conseguirlo

130.-¿CÓMO SE CONSTITUYE LA REALIZACIÓN DE LA CONDUCTA MOTIVADA?

Por una secuencia de conductas instrumentales que inician una actividad de ensayo-error dirigida a conseguir una meta determinada.

131.- ¿ CUANDO SE INICIA LA ACTIVACION EN EL PROCESO DE MOTIVACIÓN?

Se inicia desde el momento en que el organismo detecta una necesidad, poniendo en marcha de forma automática los mecanismos apropiados para corregir dicha necesidad o deficiencia. Activación con características homeostáticas, puesto que es el propio organismo el que trata de equilibrar sus propias deficiencias.

132.-¿ QUE MISIÓN TIENE LA ACTIVACION EN DICHO PROCESO?

También cuando un individuo percibe, de forma consciente, un estímulo atractivo que desea conseguir, produciéndose una activación general que el permite realizar todos los pasos del proceso motivacional.

133.-¿ CUANDO EMPIEZA A ACTUAR LA DIRECCIÓN EN EL PROCESO MOTIVACIONAL?

En el instante mismo que se producen los procesos de evaluación y valoración.

134.- ¿QUÉ MISIÓN TIENE LA DIRECCIÓN EN DICHO PROCESO?

Actuar en la elección del objetivo que se convertirá en meta y en la elección de las conductas adecuadas para conseguir el objetivo.

135.- ¿ CUAL ES EL SEGUNDO MOMENTO EN EL PROCESO DE MOTIVACIÓN?

El segundo momento, el control de resultado

136.-¿ QUE TRES FACTORES COMPRENDE ESTE SEGUNDO MOMENTO?

1º la verificación de la congruencia (lógica), en la que el individuo efectúa un balance de congruencia (lógica) entre su situación actual y lo que espera obtener.

2º la atribución de causas, que pretende que el individuo sea consciente de lo apropiada que fue su elección de la meta y de las conductas instrumentales que utilizó.

3º se establecerá una función de generalización de los resultados que le permitirá asociar las conductas instrumentales utilizadas con objetivos similares en el futuro.

137.- ¿QUÉ ACCION SE EFECTUA CON LA VERIFICACIÓN DE LA CONGRUENCIA?

Cuando la congruencia es máxima el individuo continúa con el proceso.

138.-¿ QUE PRETENDE LA ATRIBUCIÓN DE CAUSAS?

Pretende que el individuo sea consciente de lo apropiada que fue su elección de la meta, así como de las conductas instrumentales utilizadas.

139.-¿QUÉ LE PERMITE EL SUJETO MOTIVADO LA FUNCION DE GENERALIZACIÓN?

Le permitirá asociar las conductas instrumentales utilizadas con objetivos similares a los que obtuvo en esta ocasión.

140.-¿CUÁL ES LA MEJOR MANERA DE ENTENDER LA MOTIVACIÓN HUMANA?

Es analizar los distintos sistemas que la componen. Sus principales componentes: biológicos, aprendidos y cognitivos.

141.-¿ES IMPORTANTE CONSIDERAR LOS COMPONENTE MOTIVACIONALES PARA COMPRENDER EL FUNCIONAMIENTO DEL PROCESO MOTIVACIONAL?

Es importante considerar los tres componentes motivacionales para comprender perfectamente el funcionamiento de este proceso.

142.-¿ POR QUE?

Para conocer las interrelaciones que se establecen entre ellos.

