

PSICOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN.CONOCIMIENTOS MÍNIMOS.

TEMA 7: MOTIVOS SECUNDARIOS O APRENDIDOS.

INTRODUCCIÓN.

1. ¿Qué características fundamentales pueden destacarse de los motivos secundarios? Se caracterizan por no tener una base biológica clara y por ser aprendidos, es decir, determinados por la cultura.
2. ¿De qué forma, en ocasiones, los motivos secundarios llegan a condicionar a los primarios? A veces los motivos secundarios llegan a primar sobre las motivaciones básicas(por ejemplo cuando un sujeto se autolesiona por creencias religiosas)
3. ¿Qué dos enfoques fundamentales, que aún hoy en día siguen vigentes, intentan explicar el origen de los motivos secundarios? Estaría dentro de la perspectiva cognitivista y son los siguientes:
 - a) La formulación clásica basada en la reducción del impulso.
 - b) La formulación más moderna, ha sido la basada en las metas, entendidas como motivos en sí mismos.
4. ¿De qué modo explica la perspectiva clásica los motivos secundarios? La perspectiva clásica explica los motivos secundarios como consecuencias de un impulso que se genera ante una necesidad.
5. ¿ De qué modo lo hace la perspectiva moderna? La perspectiva moderna explica los motivos secundarios considerándolos como metas o motivos en sí mismos, que movilizan al sujeto hacia la atención.

EVOLUCION EN EL ESTUDIO DE LOS MOTIVOS SECUNDARIOS.

6. ¿Cómo entienden la necesidad las teorías basadas en las necesidades? Estas teorías entienden la necesidad como una carencia que de una u otra forma altera el equilibrio físico o psicológico de las personas y, la motivación lo que hace es impulsarnos a actuar con el fin de conseguir eso que necesitamos o creemos necesitar. Las necesidades son fuerzas dinámicas que incitan comportamientos cuyo fin es la satisfacción de esas necesidades.

7. ¿Cuáles son las etapas que se dan desde el enfoque de la motivación como un proceso dirigido a satisfacer las necesidades? Todas las personas presentan ciertas NECESIDADES que con el tiempo se convierten en DESEOS. Si estos deseos se mantienen durante mucho tiempo sin ser satisfechos, se generan TENSIONES que ocasionan en el sujeto un estado de desasosiego, perturbación y ansiedad, que va a finalizar en alguna ACCIÓN encaminada a la SATISFACCIÓN de la necesidad, consiguiendo nuevamente un estado de equilibrio en el organismo.
8. En los seres humanos, ¿podemos afirmar que siempre que aparece una necesidad se realiza una conducta que la satisface? No siempre, eso ocurre en los animales.
9. ¿Qué psicólogo estadounidense ha sido uno de los autores fundamentales en el desarrollo de las teorías motivacionales basadas en el estudio de las necesidades humanas? Henry Murray.
10. ¿Cómo definió Murray la necesidad? La definió como “un constructo que representa una fuerza en el cerebro que organiza las sensaciones, la percepción, el pensamiento, las tendencias y las acciones, para mantener al organismo en un estado más apetecible”.
11. ¿Cuál es para Murray el motivo fundamental que moviliza nuestra conducta? El motivo de logro.
12. ¿Cuáles son los 5 niveles que explican, según Maslow, el comportamiento humano? Fisiológicas, de seguridad, de afiliación, de estima y de autorrealización.
13. ¿Cuáles son las primeras necesidades que se van a satisfacer, ateniéndonos al orden de prioridad establecido por Maslow? Las más básicas, las fisiológicas.
14. ¿Es posible según Maslow satisfacer niveles superiores de la pirámide sin haber sido satisfechos otros inferiores? No, sólo pueden satisfacerse los niveles superiores de la pirámide, cuando los inferiores han sido satisfechos.
15. ¿Qué características podemos destacar de las necesidades fisiológicas? Las necesidades fisiológicas constituyen la primera prioridad del sujeto, son innatas y heredadas, y están íntimamente relacionadas con la supervivencia.
16. ¿Qué características podemos destacar de la necesidad de seguridad? La necesidad de seguridad se relaciona con la tendencia a sentirse seguro y protegido frente a situaciones de peligro físico y/o psicológico.
17. ¿Con qué se relaciona la necesidad de afiliación? La necesidad de afiliación tiene que ver con el desarrollo afectivo y de interacción entre las personas, con la necesidad de amistad, afecto y aceptación social.
18. ¿En qué consiste la necesidad de estima o reconocimiento? Consiste fundamentalmente en la necesidad de todo ser humano por sentirse valorado por sí mismo(autorreconocimiento o autoestima) y por los otros (reconocimiento de su grupo social).

19. ¿En qué consiste la necesidad de autorrealización? La necesidad de autorrealización (para Maslow) es el ideal al que todo ser humano desea llegar. Se denomina también de crecimiento o autosuperación y persigue como objetivo desarrollar hasta el culmen todo el potencial y talento que se tenga disponible y progresar en la vida al máximo para llegar a la perfección o a la autorrealización.
20. ¿A qué hace referencia Herzberg cuando habla de los factores higiénicos o extrínsecos? Habla de la necesidad de evitar las situaciones de insatisfacción.
21. ¿Y cuando habla de los factores motivacionales o intrínsecos? Habla de la necesidad de crecer emocional e intelectualmente.
22. ¿Tienen los factores higiénicos influencia como motivadores para conseguir mayor rendimiento? No, serían los factores motivacionales.
23. ¿Quién desarrolló la teoría ERC y a qué términos hace referencia la abreviatura? Fue desarrollada por el psicólogo estadounidense Clayton Paul Alderfer y hace referencia a los siguientes términos: Existencia, Relación y Crecimiento.
24. ¿Cuál es el objetivo en el que se centra esta teoría? Se centra en el estudio del comportamiento del sujeto en el ámbito laboral.
25. ¿Qué tipos de necesidades estableció Alderfer? La necesidad de existencia, la necesidad de relación y la necesidad de crecimiento.
26. ¿Cuáles son las diferencias básicas que se dan entre la postura de Alderfer y la de Maslow? Alderfer está de acuerdo con Maslow en que las necesidades del sujeto están dispuestas según un orden jerárquico, sin embargo establece una serie de ideas básicas que difieren con él:
- a) No es necesario satisfacer las necesidades inferiores para poder satisfacer el resto.
 - b) La importancia de cada necesidad varía en cada persona y además un mismo sujeto puede tener varias necesidades a la vez que requieran ser satisfechas de forma simultánea. De hecho, según Alderfer, lo ideal para que una persona esté motivada, es que tenga satisfechas varias necesidades simultáneamente.
 - c) Considera que factores de tipo familiar, ambiental o cultural, pueden alterar el orden de las necesidades.
27. ¿Qué teoría se conoce como la de las tres necesidades? La teoría de la motivación humana.
28. ¿Por qué se denomina de este modo? Porque para McClelland, la motivación de un sujeto podía deberse a la búsqueda de tres necesidades dominantes: la necesidad de logro, de poder y de afiliación.
29. ¿A qué hace referencia la necesidad de logro? La necesidad de logro hace referencia al deseo de éxito que tiene el sujeto en relación con una norma de excelencia (búsqueda de la máxima calidad) de la que se parte.

30. ¿Y la necesidad de poder? La necesidad de poder se manifiesta por el deseo de control e influencia sobre las conductas o los pensamientos de los demás, y por el deseo de producir impacto en las personas de alrededor.
31. ¿Y la necesidad de afiliación? Es el grado en que una persona necesita establecer relaciones interpersonales amistosas y ser aceptado por los demás.
32. ¿Cómo entienden las teorías centradas en las metas los motivos secundarios? Según estas teorías los motivos secundarios son entendidos como metas o motivos intrínsecos que movilizan al sujeto hacia su consecución. Las teorías centradas en las metas son de elección intencional que parten de unos objetivos concretos que orientan al sujeto hasta llegar a la meta y otorgan a la intención de los sujetos una importancia fundamental.
33. ¿Qué pretende destacar Locke en la teoría del establecimiento de metas? Pretende destacar el papel motivador de las metas en el comportamiento de los sujetos.
34. ¿Cuáles son los aspectos más importantes a tener en cuenta de su teoría?
- Cuanto más específicas y concretas sean las metas, más eficaces resultan como motivadoras del comportamiento.
 - Por regla general, se ha observado que la participación de las personas a la hora de establecer objetivos o metas, incrementa el rendimiento de los sujetos. Cuando es el propio sujeto el que decide la meta que persigue o ésta se establece de forma consensuada en grupo, es más efectiva que cuando el objetivo o meta es impuesto externamente.
 - El feedback informativo sobre los logros que se van consiguiendo hasta llegar a la meta, ha demostrado influir positivamente en la motivación de los sujetos y como consecuencia de su rendimiento.
35. ¿Cuál es el objetivo prioritario que persigue el Modelo Jerárquico de motivación de logro de Elliot? El modelo de Elliot pretende integrar los aspectos de activación propios de los modelos clásicos basados en necesidades, con los aspectos directivos más propios de los modelos basados en metas.
36. Según Elliot y su equipo al intentar conseguir una meta, ¿la combinación de qué dos aspectos hay que tener en cuenta? Hay que tener en cuenta la atracción del éxito y el miedo al fracaso, los cuales proporcionan la activación motivacional necesaria para emitir conductas de aproximación al éxito o de evitación al fracaso.
37. ¿Cuántos tipos de metas establece el modelo de Elliot? Cuatro: aproximación-rendimiento, aproximación-dominio, evitación-rendimiento, evitación-dominio.
38. ¿A qué hace referencia la valencia? Tomada de los modelos clásicos, se refiere a la atracción o rechazo que evoca una determinada meta y presenta dos niveles:
- Aproximación: cuando los sujetos están motivados a la búsqueda de un resultado positivo.

b) Evitación: cuando la motivación del sujeto está encaminada a la evitación de un resultado negativo.

41. ¿ A qué se refiere la finalidad de objetivos? Es tomada de los modelos basados en metas, se refiere al objetivo que se persigue al intentar conseguir una meta y presenta otros dos niveles:

a) Dominio.

b) Rendimiento.

42. ¿Qué persigue un sujeto cuyo objetivo es el dominio? : el objetivo prioritario de estos sujetos es mejorar sus capacidades y perfeccionar sus habilidades y destrezas.

43. ¿Qué persigue un sujeto cuyo objetivo es el rendimiento? el objetivo de estos sujetos es mejorar su rendimiento.

44. ¿Qué busca una persona cuya tipología es aproximación-rendimiento? Buscan tener una buena ejecución comparándose con los otros.

45. ¿Y cuya tipología es aproximación-dominio? Buscan tener una buena ejecución comparándose consigo mismos, es decir, mejorando y perfeccionando su ejecución en cualquier tema.

46. ¿Y cuya tipología es evitación-rendimiento? Evitan tener una ejecución deficiente comparándose con los otros.

47. ¿Y si su tipología es evitación-dominio? Evitan tener una ejecución comparándose consigo mismos, con el objetivo de mejorar las propias habilidades.

LA MOTIVACIÓN DE LOGRO.

48. ¿Cómo puede definirse la motivación de logro? La motivación de logro es la tendencia del sujeto a buscar éxito en situaciones desafiantes que supongan un reto, es decir, que impliquen demostrar capacidad y que permitan evaluar el desempeño del sujeto.

49. ¿ En qué momento se desarrolla el motivo de logro?

_ Heckhausen: a los tres años y medios.

-Veroff: al año y medio o dos años (desde que el niño es capaz de decir "yo hice esto").

En general se podría decir que entre el año y medio y los tres años y medio se comienza a desarrollar la motivación de logro.

50. ¿ De qué forma influye en la motivación de logro, el estilo educativo practicado? Después de hacer un experimento con 40 familias, llegan a la conclusión de que el estilo educativo practicado por los padres, tiene efectos importantes en el desarrollo del motivo de logro de los niños y que la infancia era un momento clave en el desarrollo de este motivo, lo que otorgaba a la educación una importancia vital. (Mirar ejemplo pág. 307).

51. ¿Qué características de comportamiento podrían destacarse de las personas con motivo de logro elevado?

- Buscan el triunfo activamente y evitan la rutina.

-Su prioridad es conseguir desafíos venciendo obstáculos, luchando por alcanzar el logro personal.Persiguen el éxito confiando en su esfuerzo, no en la suerte.

-Asumen riesgos con bastante facilidad, pero siempre teniendo en cuenta sus capacidades reales y calculando rigurosamente sus consecuencias

-Suelen tener preferencias por las tareas en las que pueden obtener un feedback sobre su desempeño.

52. ¿Cómo se denomina el modelo matemático diseñado por Atkinson? Una teoría de expectativa-valor sobre la motivación de logro, que introduce elementos cognitivos al analizar la conducta.

53. ¿Qué variables intervienen en la tendencia a buscar el éxito?

- La motivación de éxito.

-La expectativa o probabilidad de éxito.

-El valor del incentivo del éxito.

54. ¿Qué es la motivación de éxito? (Me) Es la necesidad del sujeto por conseguir éxitos.

55. ¿Qué es la expectativa o probabilidad de éxito? (Pe) Se refiere a la estimación que el sujeto realiza de su probabilidad de éxito al ejecutar una tarea o perseguir una meta y ello depende de la dificultad que entrañe dicha tarea.

56. ¿Qué es el valor incentivo del éxito? (Ie) Es el valor que el sujeto le atribuye a la consecución de la meta y depende de la probabilidad de éxito de ésta.

57. ¿De qué es una función la tendencia a realizar conductas orientadas al éxito? La tendencia a realizar conductas orientadas al éxito (Te) es una función conjunta de la motivación que tiene el sujeto por el éxito o motivo de éxito (Me) (“conseguir llegar a la cima”, pág. 310), de la expectativa que tiene de conseguir el éxito o probabilidad de éxito (Pe) (“estoy convencido de que superaré el reto de llegar a la cima”), y del valor que el sujeto atribuye a la consecución del éxito o incentivo de éxito (Ie) (Es muy importante para mí comprobar que soy capaz de superar este reto”).

$$Te = Me \times Pe \times Ie$$

58. ¿A qué es directamente proporcional el valor que se le otorga al éxito? El valor que se le otorga al éxito es directamente proporcional a la dificultad para conseguirlo e inversamente proporcional a la probabilidad de alcanzarlo.

59. ¿Qué dos consecuencias ambivalentes se encuentran implícitas en la teoría de Atkinson?

- Las consecuencias positivas de una alta necesidad de éxito
- Las consecuencias negativas de un nivel alto de miedo al fracaso.

Es decir, que las conductas tendentes al logro no sólo están dirigidas por la tendencia al éxito, sino también por la tendencia a evitar el fracaso (Tf).

60. ¿Qué variables intervienen en la tendencia a evitar el fracaso?

- La motivación de evitación del fracaso.
- La expectativa o probabilidad de fracaso.
- El valor del incentivo del fracaso.

61. ¿Qué es la motivación de evitación al fracaso?(Mf) Es la necesidad del sujeto por evitar el fracaso.

62. ¿Qué es la expectativa o probabilidad de fracaso?(Pf) Se refiere a la estimación que realiza el sujeto sobre la probabilidad de fracasar al intentar conseguir una meta concreta. Ello va a depender fundamentalmente de la dificultad de la tarea, de forma que cuanto más difícil creamos que es ésta, mayor probabilidad de fracaso esperamos tener.

63. ¿Qué es el valor incentivo del fracaso? (If) es el valor que el sujeto atribuye a fracasar en una tarea o meta y depende de la estimación que haga sobre su probabilidad de fracasar.

64. ¿De qué depende la tendencia a realizar conductas orientadas a evitar el fracaso ante la realización de una tarea?

- La motivación del sujeto por evitar el fracaso (Mf).

-De la estimación que hace el sujeto sobre la probabilidad que tiene de fracasar en la tarea, o probabilidad de fracaso (Pf).

-Del valor que le atribuye el fracaso en esa tarea concreta o valor incentivo del fracaso (If).

$$Tf = Mf \times Pf \times If$$

65. ¿Qué dos variables condicionan la tendencia de una persona a implicarse en una tarea dirigida a conseguir un logro?

-Su motivación o tendencia a alcanzar el éxito (Te).

-Su miedo o tendencia a evitar el fracaso (Tf).

Estas dos variables configurarían lo que es la tendencia al logro.

$$TL = Te + Tf = (Me \times Pe \times le) + (Mf \times Pf \times If)$$

LA MOTIVACIÓN DE PODER.

66. ¿Cómo podemos definir la motivación de poder?" Es la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general".

67. ¿Qué dos formas de expresar la motivación de poder distinguió McClelland?

-El poder personal .

-El poder social.

68. ¿En qué consiste el poder personal según McClelland? Su

Objetivo es ejercer la dominación sobre los demás y que es el punto de vista más habitual cuando se habla de este motivo.

69. ¿Y el poder social? Su objetivo es contribuir al beneficio o bienestar de los demás, y en este sentido, se le considera la cara positiva de la motivación de poder ,ejm.: el papel del liderazgo.

70.¿Qué características de comportamiento podrían destacarse de las personas con motivo de poder elevado?

- Tienen a participar activamente en todas las situaciones de grupo, intentando dominar y controlar, en la medida de sus posibilidades, los comportamientos de los otros.
- Suelen ejercer profesiones influyentes en las que tienen la capacidad de controlar d una u otro forma la conducta de otras personas.
- Suelen tener posesiones que representan símbolos de estatus, poder o prestigio.
- Recuerdan más experiencias de impacto emocional que el resto de las personas.
- Parecen recordar más hechos relacionados con temática de poder que hechos de contenido neutro.
- Mayor tendencia a la agresividad.
- Suelen elegir como amigos o compañeros a personas dependientes y poco populares.

LA MOTIVACIÓN DE AFILIACIÓN.

71. ¿Cómo puede definirse el motivo de afiliación? Como la necesidad de “ establecer, mantener o recuperar una relación afectiva positiva con otra persona o personas”.

72. ¿Cuándo se considera que empieza a desarrollarse este motivo? En la infancia temprana, paralelamente al apego que se establece entre el niño y sus padres.

73. ¿Qué características definen a una persona con un motivo de afiliación elevado? Se preocupan por establecer o mantener relaciones afectivas con otras personas.

- Necesitan cariño y afecto continuo que les haga sentirse especiales.
- Suelen tener bastante miedo al rechazo social y buscan continuamente la aceptación de su grupo.
- Tienen tendencia a evitar situaciones conflictivas en todo momento.
- Prefieren las situaciones cooperativas a las competitivas.
- No suelen obtener grandes triunfos en puestos ejecutivos que requieran cierta capacidad de mando.

74. ¿Qué semejanzas y diferencias pueden establecerse entre el motivo de afiliación y el de intimidad? Tanto el motivo de afiliación como el motivo de intimidad, persiguen establecer relaciones interpersonales, pero hay un importante diferencial entre ambos y es que el motivo de afiliación representa en muchas ocasiones un deseo de no estar solo,, mientras que el motivo de intimidad representa un deseo de mantener relaciones íntimas de comunicación y contacto, sin que interfieran miedos de ningún tipo.

75. ¿Qué características fundamentales de comportamiento definen a las personas con motivo de afiliación elevado ?

- Sus relaciones suelen ser más cálidas y afectivas.
- Necesitan cariño y afecto continuo que les haga sentirse especiales.
- Suelen tener bastante miedo al rechazo social y buscan continuamente la aceptación de su grupo.
- Tienen tendencia a evitar situaciones conflictivas en todo momento.
- Prefieren las situaciones cooperativas a las competitivas.
- No suelen obtener grandes triunfos en puestos ejecutivos que requieran cierta capacidad de mando.