



1. INTRODUCCIÓN

Muchos autores consideran que existe una fuente de energía que es la que impulsa la conducta. Esta energía además cumple una función directiva.

Volviendo al concepto de adaptación:

“La motivación es un proceso adaptativo relacionado estrechamente con la supervivencia y con el crecimiento personal de los individuos” La motivación actúa como elemento esencial para que los individuos se adapten al medio ambiente.

Ferguson (2000): “La motivación es un proceso dinámico interno que energiza y dirige las tendencias de acción de los individuos”

Esta definición se parece bastante a la que puse en naranja en el tema 1. Pero no es igual, incorpora un elemento nuevo que es el que debemos recordar y he subrayado: “proceso dinámico”. Al tratarse de un proceso dinámico puede implicar variación y esta variación se puede hacer evidente de dos maneras:

- 1) Como **intensidad** o cantidad de esfuerzo que es necesario realizar para llevar a cabo la acción. Dependiendo de la variabilidad de la intensidad, la motivación será más o menos fuerte. Cuando estamos más motivados realizamos un esfuerzo mayor en las acciones que desarrollamos. La **intensidad** hace referencia al aspecto **cuantitativo** (mayor o menor energía).

Este aspecto energético de la motivación ha recibido varios nombres: Arousal, tensión dinamogénica, movilización de energía, activación.

- 2) Como **dirección** a donde nos lleva la motivación. La motivación nos llevará a buscar comida cuando estemos hambrientos y a buscar agua cuando tengamos sed. La **dirección** hace referencia al aspecto **cuantitativo** (qué tipo de dirección).

Ahora entendemos porqué se trata de un concepto dinámico. Si la motivación fuera estática siempre tendría la misma intensidad y nos dirigiría al mismo objetivo.

En prácticamente todas las definiciones de motivación aparecen aspectos energéticos y aspectos de dirección.

2. ACTIVACIÓN

La **activación** es la propiedad que da energía a la motivación. Es una de las variables responsables del inicio, mantenimiento, intensidad y finalización de la conducta motivada.

Concepto de activación

Cannon (1929): El concepto se identifica con la activación fisiológica del organismo y con los cambios en el sistema nervioso autónomo. La activación tenía una **función motivacional energética** cuya misión es preparar al organismo para adaptarse.



CAPITULO 2: EL PROCESO MOTIVACIONAL

Características de la activación

1ª Característica: (Petri y Govern – 2005): Activa e inicia la conducta motivada. Sin embargo no toda conducta motivada es manifiesta (la que se percibe). Es posible que haya activación pero no sea lo suficientemente fuerte para que percibamos cambios en la conducta manifiesta.

Ejemplo: Un conejo se paraliza ante un depredador. Existe activación ya que puede tener las pulsaciones muy altas debido al miedo pero no existe conducta manifiesta (no se mueve).

Lacey (1967): La activación de un organismo se manifiesta mediante 3 niveles de actividad

- **Electrocortical:** A través del sistema nervioso central
- **Fisiológica:** A través del sistema nervioso autonómico
- A través de la **actividad motora.**

2ª Característica: Persistencia o insistencia en el comportamiento. Cuando un organismo está motivado persiste en su conducta hasta conseguir el objetivo.

La persistencia es un buen medidor de la activación. A mayor activación mayor persistencia del comportamiento. Sin embargo la persistencia también depende de la cantidad de opciones disponibles. Si solo tenemos una opción disponible nuestra persistencia sobre esa opción será mayor que si tenemos varias. Si tenemos posibilidades con un miembro del sexo opuesto insistiremos más en conseguir algo con esa persona que si tenemos posibilidades con varios miembros, entonces la persistencia se reparte entre todos.

3ª Característica: Fuerza o vigor de la conducta motivada. A mayor intensidad de la conducta se produce una mayor activación. Una rata corriendo más deprisa que otra por un corredor recto puede hacerlo porque está más motivada. Sin embargo Petri y Govern sostienen que el aprendizaje también puede tener algo que ver.

Estudios sobre la activación

- Durante mucho tiempo los psicólogos se han preocupado por las variaciones del gasto energético en los individuos. La activación varía desde el sueño más profundo (mínima activación) hasta situaciones de máxima alerta (máxima activación).
- El concepto de activación hace referencia a una mayor amplitud, frecuencia y duración de las respuestas de los individuos.

Según la fisiología:

El concepto de activación hace referencia al aumento de la “actividad” del sistema nervioso autónomo. Dependiendo de la naturaleza de la activación, se pueden dar distintos cambios en el organismo, desde un aumento de la tasa cardiaca, aumento de la presión arterial, cambios cardiovasculares, cambios en el sistema nervioso central, etc.



CAPITULO 2: EL PROCESO MOTIVACIONAL

Fraccionamiento direccional de respuestas: Se trata de una disociación fisiológica/conductual en función de la activación. Aunque con esta frase ha quedado perfectamente claro...se refiere a que dependiendo del tipo de activación podremos reaccionar de una forma o de otra. En algunas situaciones reaccionaremos de forma tranquila y en otras de forma brusca.

Respuesta estereotipada: (esto es un poco lo contrario que el fraccionamiento que acabamos de explicar) Para una amplia gama de estímulos, cada individuo tiene respuestas estables y más o menos fijas. (Habrá personas que tiendan a huir ante determinadas situaciones similares y otras que tiendan a atacar) Podemos decir que es la tendencia innata de cada persona a responder de una manera determinada.

Medidas de autoinforme: Se emplean para medir la activación en humanos, principalmente para medir tanto el estado (activación momentánea) como para medir el rasgo (predisposición a ser activado)

2 Tipos de activación (Thayer 1989)

- Activación energética: Sentimientos positivos. Estamos vigorosos y animados.
- Activación tensa: Situaciones de amenaza, dolor o ansiedad.

Activación y Rendimiento

Cuando aumenta la activación, también aumenta la reactividad fisiológica y la actividad motora. Estamos mejor preparados físicamente para realizar alguna acción. Se produce una relación lineal entre activación y reactividad fisiológica.

Esto es obvio y fácil de entender. Sin embargo el objetivo de este punto es hacernos comprender el concepto de "Rendimiento". Aquí ya no hay relación lineal. A mayor activación no se produce un mayor rendimiento.

Ley de Yerkes-Dodson: El nivel de motivación tiene un punto óptimo entre los valores intermedios de activación. Un nivel excesivamente alto o excesivamente bajo empeora el rendimiento.

Teoría de la activación de Hebb: La relación entre activación y rendimiento es una U invertida. (gráfico página 67).

Estudios posteriores, aunque seguían suponiendo que el nivel óptimo de activación variaba en función del tipo de tarea y no sólo de su dificultad, no adoptaron una postura unánime.

Para concluir: La activación es uno de los dos componentes básicos del proceso motivacional. Es una condición necesaria, aunque no suficiente, para que se desencadene la conducta motivada.



3. DIRECCIÓN

Concepto de dirección

- La **dirección** es el otro componente importante del proceso motivacional. Es esencial que el individuo pueda seleccionar los objetivos o metas hacia donde dirigir su conducta.

- El aspecto direccional se refiere al aspecto cualitativo de nuestras acciones (**recordamos que esto lo hemos visto en el punto 1 donde además veíamos que el aspecto energizante hacía referencia a lo cuantitativo**)

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 podamos predecir esa conducta y en esos casos la dirección adquiere una importante consideración.

Variables de la dirección

Palmero (2005) – Existen 2 variables que intervienen en la consecución de los objetivos:

- a) **Expectativa de consecución del objetivo:** Si nuestro objetivo está cerca aumentará nuestra expectativa de lograrlo y por lo tanto aumentará también nuestro empeño. Si por el contrario pensamos que nuestro objetivo está alejado disminuirá nuestro empeño en conseguirlo. **El equipo de fútbol que va ganando por goleada, aumenta su expectativa de que va a ganar el partido y por lo tanto aumenta su empeño en jugar mejor.**
- b) **Grado de atracción del objetivo:** Cuanto más nos atraiga el objetivo, mayor será nuestra motivación para conseguirlo. Un objetivo más atractivo puede desplazar nuestra atención por el anterior. **Vemos unos zapatos en el escaparate, entramos a la tienda para comprarlos pero el dependiente nos enseña unos más bonitos.**

4. DETERMINANTES DE LA MOTIVACIÓN

Determinantes internos

Se originan dentro del organismo. Son 4.

a) **La herencia**

Es el principal determinante interno de la motivación. Hace referencia a los factores genéticos que actúan sobre el proceso de motivación. Tiene dos enfoques distintos:

Enfoque instintivo: La energía se acumula en el organismo y da origen a un estado motivado.

Enfoque fisiológico: Los circuitos cerebrales vigilan el estado del cuerpo y activan las conductas cuando detectan algún cambio.



CAPITULO 2: EL PROCESO MOTIVACIONAL

b) La homeostasis

De ahora en adelante cada vez que oigáis la palabra “Homeostasis” pensad en “equilibrio”.

Hace referencia a un nivel óptimo de activación en varios estados del organismo y está relacionado con el mantenimiento del **equilibrio homeostático**.

El concepto “homeostasis” lo creó *Cannon* en 1932. La idea se basa en que existe una tendencia natural a la búsqueda del equilibrio. El organismo se encuentra constantemente motivado para alcanzar ese equilibrio, es decir, para mantener la homeostasis. **Si tenemos sed, se activan los receptores que activan la conducta de beber, con el fin de reponer el déficit de agua en el cuerpo y volver otra vez al estado normal de equilibrio.**

c) Crecimiento potencial

El ser humano está motivado para alcanzar su pleno potencial tanto en los aspectos físicos como en los aspectos psicológicos y emocionales. *Maslow* utiliza el término “**autorrealización**”.

d) Los procesos cognitivos

Hacen referencia a los determinantes que proceden de la información que recibimos y de la forma en que la procesamos. El **pensamiento** influye en la conducta de los sujetos.

Determinantes externos

Se originan fuera del organismo. Son 3.

a) Aprendizaje

Es el principal determinante externo de la motivación (**recordad que el principal determinante interno era la herencia**).

Clark Hull (1943) formuló una teoría que interrelacionaba el aprendizaje con la motivación en la producción de conductas.

b) Hedonismo

El Hedonismo hace referencia a la idea que señala la tendencia generalizada que tienen los organismos a aproximarse a todo lo que produce placer y a huir de lo que provoca dolor. El placer y el dolor son dos potentes determinantes de la conducta que producen motivación.

El Hedonismo explica la mayor parte de los estados motivacionales. Sin embargo no explica las conductas autodestructivas o las conductas dolorosas que llevan a autolesiones.



CAPITULO 2: EL PROCESO MOTIVACIONAL

c) Interacción Social

Al igual que el aprendizaje, la interacción social también es muy importante ya que posee un efecto motivador. La presencia de las personas modifica la motivación.

Para finalizar:

Todos los determinantes que hemos visto (externos e internos) pueden actuar solos o conjuntamente, de manera que la conducta motivada puede ser fruto de 1 o de varios.

Principales determinantes en los motivos primarios: herencia, homeostasis y hedonismo (las 3 H)

Principales determinantes en los motivos secundarios: Aprendizaje, Interacción Social, crecimiento potencial y procesos cognitivos.

5. EL PROCESO MOTIVACIONAL

Reeve (1994) – El proceso motivacional está formado por 4 fases:

1. Fase de anticipación
2. Fase de activación y dirección
3. Fase de conducta activa y de retroalimentación del rendimiento
4. Fase de resultado

Todos los autores coinciden en que el proceso motivacional es dinámico y su función principal es la adaptación del organismo a su entorno.

Ahora vamos a ver el proceso motivacional desde el punto de vista de 3 autores:

La secuencia del proceso motivacional según Deckers

1º - **Elección del motivo:** se refiere a la selección del objetivo a satisfacer de entre todos los posibles. *Un estudiante en último año elegirá entre hacer un master, opositar, buscar trabajo, etc.*

2º - **Ejecución de las conductas instrumentales:** Son las actividades que realiza el individuo para conseguir el objetivo. *Estudiar para aprobar un examen.*

Las conductas instrumentales poseen tres aspectos que hay que tener en cuenta:

- Duración: Cantidad de tiempo que una persona dedica para satisfacer el motivo.
- Frecuencia: Número de veces que un individuo se implica en una actividad para conseguir el objetivo.
- Intensidad: Magnitud o cantidad de esfuerzo para llevar a cabo la conducta instrumental.



CAPITULO 2: EL PROCESO MOTIVACIONAL

3º - Realización de la conducta consumatoria o satisfacción del motivo. Aquí es importante también considerar 3 aspectos para tener una mejor comprensión de si el individuo está realmente motivado:

Primer aspecto: Examinar las propiedades físicas del objetivo que indujo al comportamiento del individuo.

Segundo aspecto: Realización de la conducta consumatoria que pone fin a la secuencia conductual.

Tercer aspecto: Examinar los sentimientos subjetivos del individuo con respecto a la satisfacción del motivo. Aquí son importantes los *procesos de atribución casual*, en los cuales el individuo decidirá si en el futuro realizará la misma conducta o tiene que hacer alguna modificación para obtener mayor satisfacción.

El proceso motivacional según Fernández-Abascal

(mirar el gráfico de la página 79)

Cuando tengo dudas sobre qué aspectos del texto resumir, consulto la parte final de cada capítulo donde está todo resumido y eso me sirve de ayuda para ver qué es lo más importante. El siguiente párrafo se repite exactamente igual en la parte resumida que en la parte del texto. Es la primera vez que me encuentro con esta situación, por lo tanto voy a copiarlo tal cual ya que no se puede resumir más:

- El proceso motivacional comienza cuando uno o varios de los **determinantes motivacionales** provocan en el individuo las condiciones necesarias para que éste adquiera la intención de iniciar una conducta específica. A continuación, la **activación** del comportamiento pone en funcionamiento la conducta con una determinada intensidad, al mismo tiempo que la **intención** también nos indicará la **dirección** hacia la que el sujeto debe dirigir dicha conducta. El proceso motivacional se regula a través de un sistema de **retroalimentación**, en el cual vuelve a comenzar todo el proceso.

Algunas pequeñas puntualizaciones sobre cada elemento:

- **Los determinantes** pueden ser externos e internos (ambos vistos en el punto anterior). Los determinantes internos ejercen **tracción** del comportamiento y los externos **propulsión**.
- **La intención:** El factor que más influye en la conducta. Depende de 3 factores:
 - La actitud hacia la conducta* (valoración personal del individuo)
 - Las normas subjetivas* (creencias que pensamos que la sociedad tiene sobre esa conducta)
 - Control voluntario:* Habrá intención si llevar a cabo dicha conducta está bajo su control voluntario.

El libro habla también de la activación y la dirección pero repite lo que hemos visto en apartados anteriores. No hay nada nuevo.



CAPITULO 2: EL PROCESO MOTIVACIONAL

El proceso de motivación propuesto por Palmero (gráfico página 81)

Palmero diferencia dos momentos distintos en el proceso. Cada momento está formado por distintos pasos.

Primer momento: Toma de decisiones y elección del objetivo

- a) **Ocurrencia o aparición del estímulo:** Puede ser externo (deseo) o interno (necesidad)
- b) **Percepción del estímulo:** Puede ser consciente (percibimos la presencia del estímulo y nos llama la atención) o inconsciente (el estímulo no capta nuestra atención pero sin embargo sí que es interceptado por nuestros receptores) **Como estímulo inconsciente destacaría la publicidad subliminal.**
- c) **Evaluación y valoración del objetivo:** El individuo evalúa y valora el objetivo para decidir si va a ser causante de la conducta motivada. **Si el bocadillo del mostrador no me parece apetecible no voy a entrar en la tienda a comprarlo.**
- d) **Decisión y elección del objetivo:** Para decidir cual va a ser el objetivo que perseguiremos, hay que tener en cuenta la necesidad, el deseo, el valor del objetivo y la expectativa de conseguirlo.
- e) **Realización de la conducta motivada:** El individuo decide cuál de sus posibles conductas va a ser la más adecuada para conseguir el objetivo

Y a continuación se da una pequeña explicación de los dos componentes del proceso motivacional y cómo se desarrollan junto a estos 5 primeros pasos:

Activación: Se inicia desde el momento en que el organismo detecta una necesidad y su sistema homeostático se pone en marcha para devolver al organismo al equilibrio.

Dirección: Empieza cuando se producen los procesos de evaluación y valoración, actuando en la elección del objetivo que se convertirá en meta y con la elección de las conductas adecuadas.

Segundo momento: Control del resultado

- f) **Verificación de la congruencia:** Verificamos que la situación actual y lo que pensamos obtener es congruente. **(Quiero estudiarme un tema de 50 hojas en 2 horas, cuando pasa 1 hora miro el reloj y solo llevo 10 hojas. No hay congruencia)**
- g) **Atribución de causas:** El individuo es consciente de que acertó al elegir su objetivo y también acertó en la conducta que utilizó para conseguirlo.
- h) **Generalización de los resultados:** En el futuro el individuo asociará las conductas instrumentales utilizadas con objetivos similares a los de esta ocasión.

6. COMPONENTES DE LA MOTIVACIÓN

Este apartado tan solo presenta los 3 componentes de la motivación que estudiaremos en los próximos capítulos. No entra en detalle en ninguno de ellos.

- Componentes biológicos
- Componentes aprendidos
- Componentes cognitivos