



Nombre de alumno: Heydi Vianey

Nombre del profesor: Luis Galindo

Nombre del trabajo: ensayo

Materia: psicología general

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: tercer cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de junio del 2023.

ENSAYO

La motivación

INTRODUCCIÓN

La motivación es un señalamiento o énfasis que se descubre en una persona hacia un determinado medio de satisfacer una necesidad creando y aumentando con ello el impulso necesario para que ponga en obra ese medio o acción.

Esta se concibe como un impulso que lleva al individuo a actuar de determinada manera.

Mientras el individuo se proponga un objetivo, lo lograra, y así mismo aumentara, su desempeño ya sea laboral, académico o puesto en el que él desea mejorar. Cuando la persona está motivada tiende a estar en grandes beneficios ya que logra ser más positiva, estar más feliz, con más energía, mayor adaptación entre otras.

La motivación es algo positivo ya que te lleva a un mejor rendimiento en tu persona como en tu vida personal y la posibilidad de esforzarse en el logro de nuevas metas renueva la confianza en uno mismo y contribuye a la autoestima del individuo que la realiza.

La motivación no solo viene de lo interno, sino que también de lo externo ya que en algunas ocasiones hay familiares, amigos, primos, tíos etc. que te dedican de sus palabras, apoyo mutuo afecto entre otras, y que primordialmente te ayudan a motivarte de manera positiva y a mejorar mucho.

Podemos señalar impulsos más elementales, como el hambre, el sueño; hasta los más complicados y complejos, como puede ser el impulso o deseo de ser ingeniero en telecomunicaciones, alpinista, carpintero, maestro, etcétera. Toda actividad está motivada por algo, y ese algo es lo que hemos llamado motivo. Es como un circuito cerrado en el que se pueden distinguir tres momentos principales: motivo, conducta motivada y disminución o satisfacción de la necesidad.

La importancia de la motivación es que mejora la autoestima, permite las relaciones sociales y es un componente esencial para llevar una vida feliz y bien adaptada. La ausencia de motivación puede contribuir a la infelicidad y a comportamientos de riesgo como el consumo de sustancias. La motivación impulsa la creatividad y permite mejorar las competencias. Es esencial para establecer objetivos y en la gestión de nuestro comportamiento, y fundamental en los logros académicos y profesionales.

Un mundo sin motivación ni curiosidad sería un mundo sin progreso, desarrollo ni esperanza.

Las personas motivadas intrínsecamente tienden a ser más creativas, obtienen mayor satisfacción y rinden más a lo largo del tiempo que las personas motivadas exclusivamente de forma extrínseca. Que más adelante se explicara cual son cada una de ellas.

El propósito de este ensayo es que el individuo sepa cómo influye la motivación, sus características, tipos, autores en el ámbito de la motivación, entre otras. Y así mismo él o ella pueda aplicarlo en su vida diaria y cuando desee mejorar.

El éxito personal es diferente para cada persona, algunos sueñan con un hogar acogedor, una hermosa familia, un trabajo estable y una vida tranquila, mientras que otros desean recorrer el mundo, vivir mil aventuras y no tener ningún tipo de compromisos de ningún tipo, en ambos casos, cumplir cada de esos objetivos es alcanzar el éxito.

Para poder lograr todo lo que nos proponemos, debemos estar motivados, eso es lo que nos impulsara a seguir adelante a pesar de los obstáculos que se puedan presentar, la motivación no nos dejara detenernos. Si en algún momento sentimos que perdimos la motivación, no nos rendiremos, solo debemos descansar por un momento y analizar qué es lo que nos está haciendo perder el interés.

MOTIVACIÓN

La motivación es lo que explica por qué los seres humanos inician, continúan o terminan un cierto comportamiento en un momento determinado. La motivación podría verse como la fuerza, energía, el deseo sobre una nueva disposición que el sujeto quiere lograr.

Todos los motivos son desencadenados por algún tipo de estímulo:

Una condición corporal (dolor de estómago, obesidad, bajos niveles de azúcar, deshidratación). Una señal de ambiente (no fumar, no estacionarse) un pensamiento o una creencia. Un sentimiento como la tristeza, el enojo, la soledad la culpa o el enojo.

La motivación es la que nos permite crear hábitos, intentar cosas nuevas, sostener el esfuerzo en alguna tarea que consideramos gratificante o productiva e incluso necesaria para satisfacer determinadas necesidades fundamentales.

Las características: los motivos se cargan de energía la conducta, prepara al organismo para actuar superando los obstáculos que puedan aparecer. Los motivos siempre dirigen la conducta a una meta, consciente o inconsciente explícita o implícita y regula su intensidad y su mantenimiento.

El ser humano nunca está satisfecho, siempre está deseando nuevas cosas. Considerando la teoría de la activación de Lindsley, puede señalarse que para que se produzca la conducta, el organismo ha de estar activado: a mayor motivación. El termino activación es sinónimo de sincronización electro cortical, pudiendo encontrar la mínima activación en las situaciones de máxima excitación emocional. (lindsley, (1951)).

CICLO MOTIVACIONAL

El ciclo motivacional trata de poder explicar cómo los individuos pueden sentirse motivados para obtener algo. Esto se desencadena por un estímulo, lo que hará que la persona sienta necesidad de llegar hasta ese objetivo. El ciclo continuara cuando el individuo comienza a actuar para alcanzar su objetivo y cubrir esa necesidad. No obstante, el ciclo podría verse interrumpido y cuando no es posible satisfacerla, podría generar una serie de reacciones negativas.

El ciclo motivacional es de gran importancia para comprender por qué el ser humano, a pesar de cumplir varias metas y cumplir objetivos, siempre desea algo más. Esto le permite sentir la motivación para continuar avanzando en su vida, ya sea de forma social, laboral, económica, entre otras. (DOMÍNGUEZ ALONSO & PINO-JUSTE, 20 DE FEBRERO DEL 2014)

Este ciclo contiene etapas de las cuales son:

Homeostasis: en la primera etapa la persona se siente bien y se encuentra en un estado de completo equilibrio. En esta etapa el individuo está satisfecho con su entorno, por lo cual no hay ninguna necesidad o motivación para cambiarlo.

Necesidad: a causa del estímulo, la persona sentirá que tiene una nueva necesidad la que querrá satisfacer. Esta necesidad puede estar enfocada en el ámbito económico (necesidad de un mejor trabajo) social (necesidad de conocer nuevas personas) material (necesidad de cosas materiales).

Estado de tensión: al existir una necesidad, se rompe el equilibrio que reinaba al inicio del ciclo. Ya la persona no se siente bien si no que entra en estado de tensión. El individuo siente que algo le hace falta en su vida y desea cumplirla.

Comportamiento: este al activarse va directo a satisfacer dicha necesidad.

Satisfacción: Cuando se alcanza el objetivo planeado y se cubre esa necesidad existente, el individuo se siente satisfecho. Esto afecta directamente en su estado de ánimo de forma positiva.

Frustración: Es la situación en la que se encuentra cuando una necesidad no puede ser satisfecha mediante el comportamiento o por inhibición. Esta conlleva a algunas reacciones como las siguientes:

Vivencia emocional desagradable, insomnios, problemas circulatorios y digestivos. Desorganización del comportamiento. Agresividad (física o verbal). Apatía y desinterés, aparece la tensión.

Motivos primarios: La conducta humana es realizada por un cuerpo y dicho cuerpo se encuentra regulado por necesidades o impulsos fisiológicos más o menos urgentes. La necesidad de satisfacer estas necesidades motiva al sujeto para alcanzar dos metas: obtención de placer y evitación del dolor o malestar.

Las motivaciones secundarias o sociales son aquellas energías que nos impulsan a cubrir no la necesidad básica si no los niveles superiores de la pirámide. La motivación depende de nuestros sueños aspiraciones o metas. Se las puede considerar como aprendidas o, al menos, originadas a partir de las relaciones sociales y culturales. Son exclusivas del hombre. Los motivos sociales se desarrollan en el contacto con otras personas y están determinados por el entorno y la cultura. (DOMÍNGUEZ ALONSO & PINO-JUSTE, 20 DE FEBRERO DEL 2014)

Motivación de afiliación: Relacionadas con la tendencia universal de establecer, mantener y recuperar vínculos o relaciones afectivas con otras personas: sentimiento de pertenencia a un grupo (amigos, familia, trabajo).

Conducta social que responde a un impulso, el cual se satisface mediante la creación y disfrute de vínculos afectivos con otras personas donde la meta a alcanzar sea amistosa y recíproca. (salazar, 1999).

Motivación de logro: David McClellan definió la motivación de logro como impulso de sobresalir, de alcanzar la consecución de metas, de esforzarse por tener éxito.

Motivación de poder: Consiste en la necesidad de poseer, controlar o dominar a otras personas o cosas: necesidades de que el mundo material o social se ajuste a nuestro plan personal. Winter define la motivación de poder como la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general.

Motivación intrínseca e extrínseca

La motivación intrínseca se refiere a la motivación proporcionada por la actividad en sí misma. Se define como la tendencia espontánea a la búsqueda de novedad y retos, de aprender de ejercitar la capacidad y aprendizaje.

Dicho de otro modo: es cuando buscamos cosas nuevas o aprendemos algo por el mismo placer de hacerlo.

Tiene tres características: primera es innata en todos los animales. La segunda es cuando esa exploración o aprendizaje implica a otro, la tercera es cuando se ofrecen recompensas externas para tratar de aumentar la motivación, esta se extingue.

La motivación extrínseca se refiere a la motivación que se deriva de las consecuencias de la actividad, es decir, lo que atrae no es la acción que se realiza en sí, sino lo que se recibe a cambio de la actividad realizada (por ejemplo, una situación social, dinero, comida o cualquier otra forma de recompensa).

La definición de motivación intrínseca plantea que gran parte de la actividad humana se realiza por el placer que supone o por el interés que su ejecución conlleva. La pregunta clave para la investigación psicológica ha girado en torno al conocimiento sobre cuáles son los factores subyacentes que permiten explicar la motivación intrínseca. En último término ¿qué es lo que convierte a una actividad en intrínsecamente motivante? Las respuestas obtenidas han sido diversas y, en cierto modo, complementarias. Algunos investigadores se han interesado por analizar las propiedades específicas de algunos objetos, que los convierten en intrínsecamente motivantes. Así, por ejemplo, los estudios de Berlina 1960,

aplicados al ámbito educativo, inciden en las características de novedad, complejidad e imprevisibilidad, que poseen determinadas actividades, en tanto determinantes del interés motivacional. Un grado intermedio de cada una de estas propiedades despierta el interés de los sujetos y favorece la curiosidad y el afán exploratorio hacia ellas. Que una actividad resulte moderadamente novedosa, compleja o imprevisible depende, en parte, de la comparación de la información derivada de distintas fuentes. En este sentido, tales propiedades se definen como colativas de los patrones de estímulo. Hasta cierto punto, el esquema homeostático reactivo se mantiene en esta explicación, en la medida en que las propiedades colativas (novedad, complejidad, imprevisibilidad) de ciertos estímulos provocan curiosidad y llevan a la exploración y manipulación de objetos para su mejor conocimiento; de modo parecido a como en el esquema clásico hulliano la carencia de algún principio alimenticio básico genera hambre y lleva a buscar alimento para satisfacer la necesidad. En este sentido, se puede representar la curiosidad como una necesidad psicológica, actuando de manera relativamente parecida a las necesidades básicas de hambre o sed, tal y como se ha mencionado previamente. (DOMÍNGUEZ ALONSO & PINO-JUSTE, 20 DE FEBRERO DEL 2014)

MODELOS DE LA ACCIÓN

Junto al desarrollo de la motivación intrínseca, durante la década de los ochenta se formalizan una serie de modelos psicológicos que incorporan la intencionalidad y la voluntad como aspectos relevantes del comportamiento propositivo humano, atribuyéndoles un papel específico en la explicación motivacional. Los dos más representativos son la teoría del control de la acción de Kuhl y la del Rubicón de las fases de la acción desarrollada por Heckhausen. Ambas explicaciones enlazan directamente con la tradición alemana de estudio de la voluntad, de la escuela de Wurzburg, y con la noción de intencionalidad definida por Ach como fuerza impulsora de una tendencia determinante que incita a su realización.

Desde mi consideración personal, las dos mayores aportaciones de estos modelos para apoyar un enfoque activo y no meramente reactivo de la motivación son:

- El establecimiento de una delimitación conceptual importante entre tendencia motivacional y logro de objetivos, de la que se derivan consecuencias teóricas y aplicadas de gran impacto.

- la idea de que la conducta dirigida a una meta está jerárquicamente organizada, aunque el desarrollo de su estructura y la fundamentación empírica de la jerarquía todavía estén por descifrar.

Con respecto a la primera cuestión, ambos modelos incorporan el análisis diferencial entre los procesos que intervienen en la toma de decisiones y los que actúan sobre la consecución del objetivo propuesto. Para lograr una meta voluntaria es necesario, sin duda, tener el firme propósito de querer conseguirla. Pero, la intención, en tanto concepto motivacional central que representa el nivel máximo de compromiso con la acción, no garantiza el éxito del resultado deseado. La experiencia de la vida cotidiana evidencia la distancia existente entre los propósitos y los logros. Casi todos los estudiantes inician el curso académico con el firme propósito de aprobar una serie de asignaturas, sin embargo, la proporción de los que lo consiguen suele ser bastante inferior. En particular, Kuhl destaca como una insuficiencia la asunción implícita que realizan las teorías de E/V al identificar conducta motivada con meta. Por el contrario, su modelo parte de la diferenciación entre intencionalidad y acción. (Barberá Heredia, 2009)

La propuesta se sostiene en dos ideas básicas referidas a:

- Los impulsos, deseos, expectativas, valoraciones y demás tendencias motivacionales son determinantes del grado de compromiso con la acción, cuyo nivel más elevado se sitúa en la intención o propósito firme de conseguir una meta.
- Entre intención y conducta median una serie de procesos volitivos complejos que tendrán que imponerse frente a diversas tendencias dificultosas, tanto externas como internas, para conseguir el objetivo propuesto.

Son estos últimos procesos y estrategias, más que los parámetros impulsivos, afectivos y cognitivos determinantes del nivel de compromiso con la acción, los que el modelo de Kuhl se interesa por estudiar. La figura que se presenta a continuación trata de representar el planteamiento básico de este autor. (Barberá Heredia, 2009)

TENDENCIAS FUTURAS

La idea de que gran parte de la motivación humana acontece de modo espontáneo, obedeciendo al interés intrínseco por ejercitar las propias habilidades o por poner a prueba la capacidad de intervención sobre el entorno, constituye un avance considerable y ha enriquecido, de forma sustantiva, el papel que desempeña la 'subjetividad' en el desarrollo de la actividad psicológica. También ha sido decisiva la incorporación de 'la intencionalidad' y del 'libre albedrío' para valorar la propia conducta y juzgar las acciones de los demás. La experiencia demuestra que ni la reacción comportamental ni tampoco la valoración de un acontecimiento suele ser la misma cuando se presupone buena o mala intención a los protagonistas.

Conocimiento, motivación y valoración presentan, por tanto, estrechas interacciones entre sí. El modelo de Kuhl establece, además de una interacción continua entre estos tres procesos psicológicos, vínculos específicos de cada uno de ellos con el entorno social, de manera que la relación prioritaria de los procesos cognitivos es de representación, mientras que lo que caracteriza específicamente a las emociones es el tono valorativo que los humanos solemos atribuir, en mayor o menor grado, a cualquier acontecimiento. Finalmente, la característica específica de los procesos motivacionales es el grado de compromiso con la acción.

Sin embargo, la psicología cognitiva se ha dedicado a analizar preferentemente el papel crucial que el conocimiento (disonancia, expectativas, 15 atribuciones causales) y la voluntad (mecanismos de regulación y modos de control de la acción) ejercen sobre la motivación y sobre la actividad humana; hasta el punto de sostener, no sólo con argumentos teóricos sino también con evidencia empírica, que un factor tan mental como 'la anticipación de metas futuras' puede ser decisivo en la evaluación del nivel de esfuerzo y de las reacciones comportamentales. Por su parte, la influencia del conocimiento sobre el área más caliente de la Psicología, las emociones, se ha reavivado recientemente mediante el estudio de la inteligencia emocional, del coeficiente emocional como factor distinto y complementario del CI (coeficiente intelectual) y del desarrollo de instrumentos de medida de este constructo.

El camino inverso no ha recibido, sin embargo, una exploración similar. Con frecuencia se da por supuesto que las tendencias motivacionales y las emociones influyen sobre las representaciones cognitivas. Se suele asumir que los deseos personales, algunos afectos e, incluso, los sentidos de auto-eficacia afectan a la representación del conocimiento y a las interacciones humanas. Pero no se ha analizado con detenimiento ni se ha formalizado mediante un modelo concreto los diversos modos como tal influencia acontece.

También, existe poca investigación teórica y empírica acerca de las estrechas relaciones e interacciones que acontecen entre motivación y emoción, fuera de las hipótesis psicofisiológicas ya mencionadas.

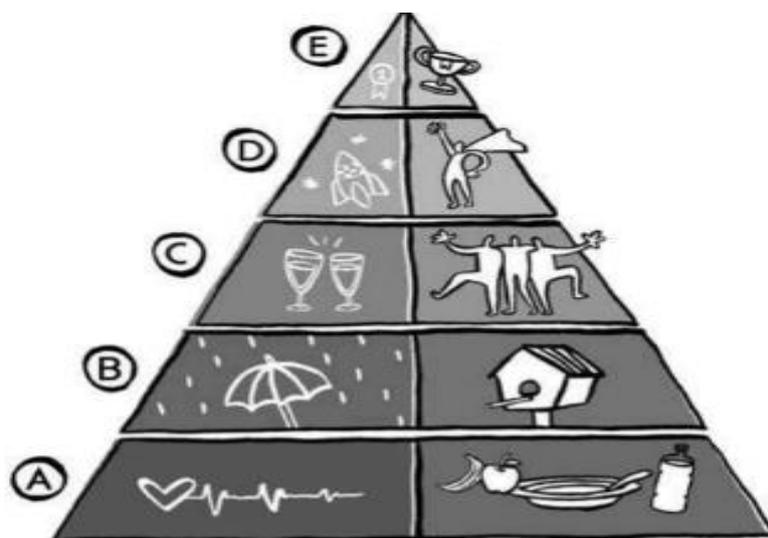
La consideración de alguna emoción básica (miedo) como un sistema motivacional primario no permite, si no se amplía el modelo, dar cuenta del papel que ejercen múltiples emociones humanas, como la envidia, los celos, la compasión, el odio o la ternura; afectos todos ellos de naturaleza no tan primaria, que la observación fenomenológica y la propia experiencia señalan como factores determinantes de la actividad psíquica, y que hay que tomar en consideración en la explicación motivacional del comportamiento. (Barberá Heredia, 2009)

TEORÍA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW

La pirámide de Maslow es la más conocida del mundo, tras la alimentaria, las de Egipto y México. Creada en 1943 cuando el psicólogo estadounidense Abraham Maslow publicó el artículo científico «Una teoría sobre la motivación humana», fue ampliada posteriormente en el libro *Motivation and Personality* (1954). Maslow resumió en la imagen de una pirámide la jerarquía de las necesidades humanas, que deben satisfacerse en orden secuencial desde la base hasta la cúspide. Maslow sugiere que no acometer cualquiera de los distintos niveles impediría el avance hacia el nivel siguiente, así como que ninguna posición es permanente y el movimiento ascendente o descendente es continuo debido a las presiones o cambios del entorno.

A grandes rasgos, la jerarquía sigue un camino que debe completarse para llegar a la felicidad, y la búsqueda de los elementos deseados será la generadora de la motivación. Primero se buscaría satisfacer las necesidades fisiológicas, que son aquellas que responden a la supervivencia, y una vez alcanzadas, abordaríamos necesidades relacionadas con la seguridad, o la huida del miedo. Tras esto, nos elevaríamos a la fase de integración, o sentido de pertenencia desde la socialización, el contacto y el amor. Proseguiríamos por las necesidades de autoestima, en las que se trabajaría el respeto, la satisfacción o la reputación, y terminaríamos en la cúspide con la realización personal, que no sólo se refiere a alcanzar el pleno potencial, sino también al legado de nuestras acciones sobre nuestro sentido de la vida y nuestro entorno. (TURIENZO, 2016)

Es oportuno considerar que, aunque algunos profesionales otorgan credibilidad total a la teoría de Maslow, la mayoría de los datos recopilados en diferentes investigaciones no certifican ni garantizan el éxito de la famosa pirámide. Mahmoud A. Wahba y Lawrence G. Bridwell realizaron en Maslow Reconsidered: A Review of Research on the Need Hierarchy Theory 1976 una revisión extensa de la teoría y hallaron exiguas evidencias de que dicho orden de necesidades de Maslow tuviese un patrón establecido o de que existiera jerarquía alguna. Además, la pirámide de Maslow también ha recibido críticas por ser difícil de probar su concepto de autorrealización debido a que la felicidad es relativa, e incluso se puede alcanzar sin tener los escalones inferiores de la pirámide satisfechos. Sirve como ejemplo el alpinista que sacrifica su seguridad a cambio de ser el primero en alcanzar la cumbre, o el operario que mantiene un trato exquisito en su puesto con compañeros y clientes pese a tener que buscar otros trabajos para solventar la base de su pirámide. (TURIENZO, 2016)



- (A) NECESIDADES FISIOLÓGICAS O BÁSICAS**
Alimentación, mantenimiento de salud, respiración, descanso, sexo.
- (B) NECESIDAD DE SEGURIDAD**
Necesidad de sentirse seguro y protegido: vivienda, empleo.
- (C) NECESIDADES SOCIALES**
Desarrollo afectivo, asociación, aceptación, afecto, intimidad sexual.
- (D) NECESIDAD DE AUTOESTIMA**
Reconocimiento, confianza, respeto, éxito.
- (E) NECESIDAD DE AUTORREALIZACIÓN**
Desarrollo potencial.

CONCLUSION

A manera de conclusión entendemos que motivación no es más que un factor para poder alcanzar cada una de nuestras metas, un motivo obligado por algún otro individuo o incluso por uno mismo, realmente no es necesario un motivo para sobrevivir solo para sentirse bien con uno mismo el cual el individuo se forja un ideal que es necesario vivir por aquel motivo y alcanzar sus metas. De igual manera es de gran importancia el ciclo motivacional porque es un proceso en el cual se pueden lograr objetivos y propósitos de una persona, es una herramienta útil para el crecimiento personal. Al comprender como funciona este ciclo, puedes usarlo como un mapa para lograr tus propósitos. También puedes usarlo para identificar las áreas que necesitan mejorar y tomar las medidas necesarias para hacer los cambios necesarios. Así como también los motivos primarios que están relacionados con la supervivencia del individuo como hambre y sed y los secundarios son adquiridos o sociales y están relacionados con el crecimiento general del sujeto como logros y metas.

La teoría de Maslow se basa en la idea en que el ser humano tiene ciertas necesidades básicas. Sostuvo que estas están ordenadas en una jerarquía siendo básicas y fisiológicas de seguridad.

Como finalidad el objetivo de la motivación es proveer ciertos estímulos para que puedas adoptar un determinado comportamiento deseado. Es crear las condiciones y estímulos adecuados para que logres un determinado comportamiento.

El éxito suele ser fruto de esa preparación previa, realizada en la mayoría de los casos con gran esfuerzo personal.

Bibliografía

lindsley. ((1951)). *reme.uji.es*.

salazar. (1999). *http://ve.scielo.org*. Obtenido de <http://ve.scielo.org>.

TURIENZO, R. (2016). *EL PEQUEÑO LIBRO DE MOTIVACION*. ESPAÑA.

DOMÍNGUEZ ALONSO, J., & PINO-JUSTE, M. R. (20 DE FEBRERO DEL 2014). *MOTIVACIÓN INTRÍNSECA Y EXTRÍNSECA: ANÁLISIS EN ADOLESCENTES GALLEGOS*. MEXICO : Universidad Facultad de Ciencias de la Educación y del Deporte.

Barberá Heredia, E. (2009). *MODELOS EXPLICATIVOS EN PSICOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN*. MEXICO.

ANTOLOGIA DE UNIVERSIDAD DEL SUR ESTE.