

Tema 3. Motivación, emoción y personalidad

Introducción

Detrás de cada comportamiento, hay razones que lo impulsan y condicionan; en general, estos se producen para obtener algo, pero algunos obedecen a múltiples razones. Para explicar los comportamientos más complejos, se desarrollaron teorías sobre la motivación, emoción y personalidad. Estas se encargan de estudiar aquellos hábitos que provocan daño y, aun así, se conservan e intensifican; entender los motivos tras estas conductas no solo permiten controlarlas, sino también erradicarlas. Por ejemplo, si te cuesta mucho ir al gimnasio todos los días, puede ser de mucha ayuda aumentar la motivación; así, poco a poco, asistirás con más frecuencia.



En esta experiencia educativa, revisarás los tipos de motivación, los cuales son componentes fundamentales de la emoción y la personalidad.

Explicación

Tipos de motivación



Motivación y emoción son procesos muy difíciles de diferenciar, sin embargo, la psicología necesita conceptualizarlos independientemente. La motivación comprende necesidades o deseos que impulsan al sujeto hacia una meta, es decir, se trata de estímulos que activan el organismo. Estos alicientes pueden ser tan básicos como los bajos niveles de azúcar en la sangre o deshidratación, que obligan a buscar algún dulce o a beber agua, o tan complejos como un letrero que dice oferta, el cual persuade al individuo de entrar en la tienda y comprar algo. Entonces, cuando un estímulo provoca una conducta dirigida hacia una meta, se dice que hay una motivación.

Existen actividades que proporcionan placer en sí mismas, por ejemplo, los niños juegan, suben a los árboles, patean balones y hacen dibujos solo por la diversión que estas acciones les genera; a esto se le conoce como motivación intrínseca. Por otro lado, la motivación extrínseca es aquella que se origina por las consecuencias de la actividad; un niño realiza sus tareas domésticas no porque las disfrute, sino para obtener permiso de salir después.

Entre las múltiples explicaciones acerca de este fenómeno, destaca la propuesta teórica de Maslow, de gran importancia para los campos de la psicología y la mercadotecnia. Esta se centra en la organización jerárquica de las motivaciones humanas, en cuya base se encuentran las necesidades más elementales; conforme estas se satisfacen, los individuos tienden a desarrollar otras más elevadas. En este caso, la teoría contempla cinco peldaños.

En la base de la pirámide, se encuentran las necesidades básicas, es decir, aquellas condiciones fisiológicas indispensables para mantener la homeostasis y la supervivencia, como la respiración, tomar agua, alimentarse, dormir, eliminar desechos, mantener una temperatura normal y los impulsos sexuales. Después, en un plano secundario, aparecen las necesidades de seguridad y protección, pues hacen que una persona se sienta amparada; en estas, se incluye la integridad del propio cuerpo, los recursos materiales (casa, auto, muebles) y el dinero. En el tercer nivel, se encuentran las necesidades sociales de afiliación, como amistad, pareja, familia y demás vínculos de aceptación social. Finalmente, en el cuarto nivel, se localizan las necesidades de estima hacia uno mismo y hacia otros; estas hacen posible y le dan sentido a un hipotético último peldaño, denominado nivel de la autorrealización, el cual implica la satisfacción y validación de la vida, mediante el desarrollo potencial de una actividad humana. A este estadio meta, solo se accede cuando los niveles anteriores quedan superados, al menos hasta cierto punto.

MASLOW'S HIERARCHY OF NEEDS



La emoción es una experiencia individual, donde se experimentan cambios fisiológicos en la frecuencia cardíaca, sudoración y respiración; además, se relaciona con la interpretación de los sentimientos, como la alegría, enojo, tristeza, entre otros. De esta manera, al igual que los motivos, la emoción detona un comportamiento, aunque resultan más difíciles de predecir. Por ejemplo, si una persona tiene sed, lo más seguro es que busque alguna fuente de agua; en cambio, si está triste, no se sabe con certeza de qué manera reaccionará. De hecho, se sabe que emociones similares desencadenan respuestas muy distintas, tanto en individuos diferentes como en uno mismo.

Emoción y personalidad

El comportamiento depende de las emociones y motivaciones, pero también de la personalidad, la cual se construye poco a poco gracias al desarrollo y las experiencias. Esta noción se define como el cúmulo de pensamientos, motivaciones, sentimientos y conductas del individuo, que se mantienen a través del tiempo y resultan consistentes a cierto tipo de situaciones (Peña y Cañoto, 2018). Cuando se analiza con detenimiento, se aprecia que la personalidad se estructura a partir de características únicas, las cuales distinguen a un individuo del resto; además, persiste durante varios años y no presenta cambios bruscos. Así, al ser relativamente estable y sostenible, ayuda a predecir las reacciones de una persona en cierto contexto o situación.



Cierre

En gran medida, la historia de vida y experiencias de una persona condicionarán sus reacciones frente a demandas sociales y ambientales. Conocer la personalidad, emoción y motivación ayuda a tomar decisiones más informadas en aspectos muy relevantes; por ejemplo, en la elección de carrera, pareja, trabajo, etcétera. Asimismo, se puede ver que los seres humanos, sin importar su cultura, tienen ciertas necesidades básicas que buscan satisfacer por medio de acciones específicas; no obstante, cuando se cubren las más básicas de ellas, se generan otras más complejas, relacionadas con la aspiración de trascender y dejar un legado.

Checkpoint

Asegúrate de:

- Comprender cuáles son las necesidades básicas para saber qué impulsos fisiológicos las motiva.
- Comprender cuáles son las necesidades secundarias y terciarias para saber qué impulsos sociales las motiva.

Bibliografía

- Peña, G., y Cañoto, Y. (2018). *Introducción a la psicología general*. España: AB.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.