

## TEMA 10

### MOTIVACION Y PERSONALIDAD

#### 1. CONCEPTOS BÁSICOS

#### 2. MURRAY: teoría moderna de la motivación

#### 3. LOS TRES GRANDES MOTIVOS

3.1. Necesidad de logro

3.2. Necesidad de poder

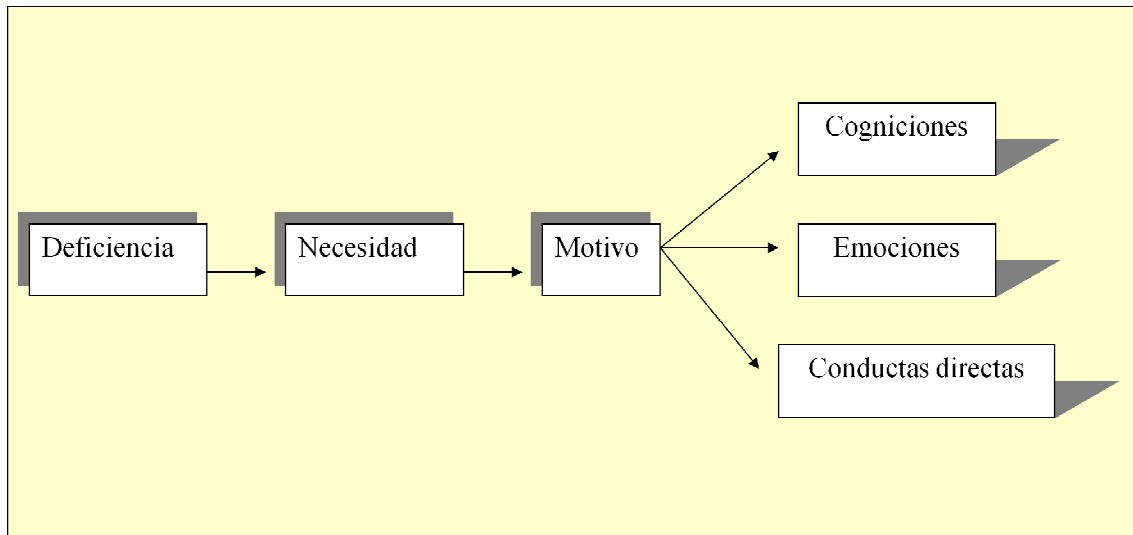
3.3. Necesidad de intimidad

#### 4. TRADICIÓN HUMANISTA: Maslow y Rogers

LARSEN, R.J. y BUSS, D.M. (2002). *Personality Psychology: domains of knowledge about nature*, 2nd ed. McGraw Hill (trad. *Psicología de la personalidad: dominios de conocimiento sobre la naturaleza humana*) cap. 11 (336-369)

#### 1. CONCEPTOS BASICOS

- ✚ Interés de los psicólogos de la personalidad en el estudio de la motivación: explicar el comportamiento a través de deseos o motivos que impulsan a las personas a hacer lo que hacen.
- ✚ Aspectos comunes de las teorías de la motivación sobre la personalidad:
  - La personalidad consta de unos cuantos motivos generales. Todas las personas tienen o pueden tener esos motivos
  - Esos motivos actúan, de modo consciente o inconsciente, a través de procesos mentales generando una influencia en el comportamiento de las personas
  - Los motivos y necesidades pueden entenderse como estados internos provocados por una deficiencia que estimulan o dirigen el comportamiento hacia una meta concreta.
  - Se diferencian en que un motivo puede tener como causa una privación o no. Un posible modelo sería:



✚ Similitud entre psicólogos de la motivación y psicólogos de la personalidad:

- Diferencias individuales en el tipo y la intensidad de los motivos
- Las diferencias individuales en los motivos se pueden medir
- Las diferencias individuales en los motivos causan/están asociadas con resultados importantes en la vida
- Las diferencias individuales en los motivos son estables en el tiempo
- Los motivos pueden explicar por qué una persona actúa de una manera determinada

## 2. MURRAY: EL TEÓRICO MODERNO DE LA MOTIVACIÓN

### Ø ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA TEORÍA

#### 1. NECESIDAD (Murray et al, 1938):

Constructo que representa una fuerza que organiza la percepción, cognición y conducta de forma que cambia una situación insatisfactoria y aumenta la satisfacción

Las necesidades se refieren a estados de tensión internos (hambre) o externos (comida). Cuando se satisface una necesidad, se reduce la tensión. Al individuo le SATISFACE más el PROCESO para reducir la necesidad que la reducción misma

En la OSS establece lista de las 20 necesidades humanas organizadas en categorías (Ambición, defensa de la posición, poder social, afecto social)

✚ Cada necesidad está asociada a:

- ✚ un deseo o intención
- ✚ un conjunto concreto de emociones
- ✚ unas tendencias de acción específicas
- ✚ Cada persona tiene UNA JERARQUIA DE NECESIDADES única.
- ✚ Existe una dinámica (interrelaciones) entre las necesidades.

2. PRESIÓN: unido a las necesidades permite predecir la conducta.

Se refiere a elementos del ambiente que ayudan o impiden lograr los objetivos (discordia familiar, pobreza, accidentes, amistad..)

- ✚ presión alfa: atributo objetivo del ambiente

presión beta: percepción subjetiva del ambiente

### 3. EVALUACIÓN

TAT o Test de Apercepción Temática es una prueba proyectiva.

Consiste en 30 dibujos ambiguos. Se pide que se invente una historia sobre el dibujo intentando explicar qué lo produjo, qué está pasando, que piensa o siente el personaje, etc.

Problema: las respuestas por su subjetividad no pueden compararse

### 3. LOS TRES GRANDES MOTIVOS

La motivación abarca tres necesidades dominantes: necesidad de logro, de poder y de afiliación

#### 3.1. McCLELLAND: LA MOTIVACIÓN DE LOGRO (McClelland, 1958):

NECESIDAD DE LOGRO es el *deseo de hacer las cosas mejor, de tener éxito y de sentirse competente*

#### Características:

- se activa por los incentivos de desafío y variedad
- se acompaña de sentimientos de interés y sorpresa
- se asocia con ser curioso y exploratorio
- Depende de la dificultad de la tarea: las personas altas en necesidad de logro prefieren tareas de dificultad media. Las de dificultad baja no son un

logro y las de riesgo elevado no son un desafío porque la mayoría lo hace mal.

Características de las personas altas en necesidad de logro:

- ✚ preferencia por actividades de moderado desafío
- ✚ disfrute por tareas con responsabilidad personal
- ✚ preferencia por tareas que informen sobre el rendimiento ya que necesitan retroalimentación positiva a menudo

Determinación de diferencias sexuales:

- ✓ diferencias en la elección de meta (mujer y familia)
- ✓ Experiencias infantiles: mayor apoyo en hombres se relaciona con mayor necesidad de logro

### 3.2. WINTER: LA NECESIDAD DE PODER

NECESIDAD DE PODER (Winter, 1973) es la *disposición o preferencia por tener impacto en otras personas*

- ✚ Gusto e interés por el control de situaciones y personas. Por ser el responsable, dirigir e influir.
- ✚ No hay diferencias intergénero en cantidad de necesidad de poder
- ✚ Hay diferencias intergénero en el tipo de comportamientos para manifestar y lograr la necesidad de poder (tal vez debido a las prácticas de socialización)

### 3.3. McADAMS: LA NECESIDAD DE INTIMIDAD (McAdams, 1990):

Se define como la *preferencia recurrente o disposición para la interacción afectuosa, cercana y comunicativa con otros, deseo de afecto y relaciones satisfactorias con otros*

Deseo de gustar y ser aceptado por los demás

Se conforma a las normas de su grupo. Más común en mujeres

Se esfuerza en mantener relaciones con alta cantidad de confianza y compromiso

## 4. LA TRADICIÓN HUMANISTA: LA AUTORREALIZACION

Énfasis en la conciencia de las necesidades, decisiones y responsabilidad personal

1. el significado de la vida para un individuo depende de:
  - a. las elecciones que hace la persona
  - b. la responsabilidad del individuo en sus elecciones

2. los individuos tienen necesidad de crecimiento positivo y conciencia de todo su potencial: autorrealización
3. la necesidad de autorrealización NO ESTA BASADA EN UNA DEFICIENCIA SINO EN EL CRECIMIENTO (desarrollarse y convertirse en lo que se está destinado a ser)

#### 4.1. MASLOW (1908-1970): LA AUTORREALIZACION

NECESIDADES definidas por sus metas: establecimiento de una jerarquía de necesidades en 5 niveles



#### CARACTERÍSTICAS DE LA JERARQUÍA:

- las necesidades surgen a lo largo del desarrollo humano según esta jerarquía
- se debe satisfacer primero el nivel inferior para poder satisfacer el nivel superior
- cuánto más abajo en la jerarquía, más relevantes para la supervivencia son las necesidades a satisfacer y por lo tanto más exigentes. Cuanto más abajo, más fuerte es la motivación
- las personas trabajan para satisfacer necesidades a distintos niveles de la jerarquía
- **AUTORREALIZACIÓN:** proceso de convertirse en todo lo que uno es capaz de convertirse (Maslow, 1968).

#### 4.2. ROGERS: LA AUTORREALIZACIÓN

## Persona de funcionamiento pleno

no están necesariamente autorrealizada pero no está bloqueada ni se ha desviado de la meta de la autorrealización

- persona abierta a las experiencias nuevas
- persona que disfruta de la diversidad y la novedad en su vida diaria
- persona centrada en el presente (ni pasado ni futuro)
- persona que confía en sí misma, en sus sentimientos y en sus propios juicios
- persona poco convencional

## Consideración positiva y condiciones de valor

- La consideración positiva es una necesidad innata (similar a refuerzo social)
- Condiciones de valor son los requisitos que imponen los padres con los que se pretende ganar consideración positiva
- El desarrollo nos conduce a cambiar las condiciones de valor por una consideración positiva propia.

ANSIEDAD: consecuencia de la discrepancia entre el autoconcepto y las experiencias propias.

## TERAPIA CENTRADA EN EL CLIENTE:

- ✚ no se da interpretación del problema
- ✚ no se dan instrucciones sobre qué hacer para resolverlo
- ✚ terapeuta crea las condiciones correctas para que el cliente cambie por sí mismo