

Motivo de la motivación



Laura López Viera

Programa de doctorado en Psicología
Comuniclaura@gmail.com

Cuando tenemos voluntad para emprender un nuevo proyecto sale de nuestra mente una fuerza que nos impulsa a seguir luchando por el objetivo, es a lo que solemos llamar «motivación». Ese alimento que mantiene la entrega y la ilusión para conseguir nuestros retos puede venir por dos razones: externas o internas. Aquí se analiza cuál es más influyente y por qué.

Comenzamos por intentar delimitar este complejo concepto, basándonos en diferentes referencias bibliográficas. Con ello, elaboramos el marco referencial que nos servirá de base para adentrarnos en cuestiones cada vez más complejas. El siguiente aspecto a tratar serán la motivación intrínseca y extrínseca, cuya comprensión es necesaria para el posterior epígrafe, que es el objeto de estudio principal de este trabajo; el modelo jerárquico de motivación intrínseca y extrínseca propuesto por Vallerand (1997). Dada su relevancia con este campo de estudio, abordaremos también una pequeña bibliografía de este autor, para conocer su trayectoria y su vinculación con todo lo relacionado con la motivación y la personalidad.

Marco Teórico:

La motivación ha sido objeto de estudio de muchos autores y autoras que ofrecen distintas definiciones de ésta. Abascal, F., Sánchez, J., & Díaz, M. (2003) definen que «es la motivación la que explica por qué se ha efectuado una determinada conducta, o por qué estaba en disposición de realizarla» (p. 507).

A su vez García, L. (2005) argumenta que «Al hablar de motivación nos referimos a todos aquellos factores cognitivos y afectivos que influyen en la elección, iniciación, dirección, magnitud, persistencia, reiteración y calidad de una acción» (pp. 31-32). Es una idea extendida ya, que la motivación origina nuestras

acciones, es la que nos proporciona la causa que nos impulsa a realizarlas.

Son muchas las definiciones que podemos encontrar al respecto, pero la mayoría de los autores y autoras consultados coinciden que es de suma complejidad delimitar a qué aspectos alude la motivación. Algunos hablan de distintos componentes que se hallan en ésta, como son los impulsos, deseos, apetitos, necesidades o interés; términos que se usan con frecuencia cuando hablamos de motivación y que hacen referencia a estados o procesos que tienen lugar en el interior del individuo.

Déniz, V. (2011) considera que «el término motivación se relaciona con energía, dirección, persistencia y equifinalidad, es decir, todos los aspectos de la activación y de la intención». (p.56) Esta autora también explica que «la conducta en el ser humano obedece a una serie de motivos que provocan, regulan y sostienen el comportamiento y que, junto con otros estímulos, objetos y representaciones que intervienen en la conducta como elementos situacionales, adquieren validez causativa en el sujeto» (p.56).

2. Motivación intrínseca

Déniz, V. (2011) nos ofrece en su tesis una visión de la motivación intrínseca en la recoge las ideas de varios autores. Hemos querido hacer mención a su recopilación, pues la consideramos esencial para la comprensión de este tipo de motivación.

El estudio empírico de la motivación intrínseca surge como respuesta a la imposibilidad de explicar las conductas observadas desde otros posicionamientos teóricos. Este concepto surge de los trabajos de Harlow (1953) y de White (1959) que se opusieron a los teóricos conductistas que dominaban el área de investigación en esos momentos. Cuando nos referi-

mos a conductas intrínsecamente motivadas hacemos mención a aquellos comportamientos que se realizan en ausencia de contingencia externa aparentes (Jiménez, 2003; Morales y Gaviria, 1990); la ausencia de este tipo de contingencias puede responder a razones varias, entre las que destacamos la curiosidad de incongruencia, la discrepancia, el reto, la competencia y el control percibido

(Malone y Lepper, 1987). Por tanto, tal y como comenta Aguado (2005) cuando hablamos de motivación intrínseca hacemos mención a ciertos «estados cognitivos a los que se supone que los humanos aspiran de forma natural, y que, por tanto, actúan como incentivos que motivan la conducta» (p. 335).

Las teorías de la activación también hacen referencia a las conductas intrínsecamente motivadas, ya que consideran que la motivación es un nivel de activación emocional y que el mantenimiento de un nivel óptimo de activación mejora la motivación. Por ello, hay que mantener un estado de activación equilibrado que favorezca la curiosidad, porque si el nivel de activación disminuye aparecerá el aburrimiento y los sujetos se verían intrínsecamente motivados para volver a alcanzar ese estado de activación óptimo.

La motivación intrínseca surge espontáneamente como resultado de las tendencias internas del sujeto que pueden impulsarle a realizar conductas en ausencia de recompensas externas y de control ambiental; asimismo, es un elemento determinante para el aprendizaje, la adaptación y para la asunción creciente de competencias que caracterizan al desarrollo de las personas (Deci y Ryan, 1985).

Estos autores y autoras también señalan que la mo-

tivación intrínseca aumenta cuando se produce una retroalimentación positiva pero si ésta es negativa la motivación intrínseca disminuye y ante una tarea propuesta la utilización de amenaza de castigo por una mala realización también produce una disminución de la motivación intrínseca. Por último, hay que destacar que la motivación intrínseca contribuye a predecir una implicación cognitiva significativa.

3. Motivación extrínseca

El ser humano, sus acciones, sus conductas, no solo se basan en motivación intrínseca, sino que también juega un papel esencial la influencia de la motivación extrínseca. Con este tipo de motivación nos referimos a aquellos procesos que activan la conducta por razones ambientales (Barberá y Molero, 1998).

Las conductas motivadas extrínsecamente se caracterizan por una estructura de medios para alcanzar un fin, de modo que actúan como un instrumento. Esta motivación comparte con la intrínseca la cualidad de que dependen del momento y del contexto, de modo que caracterizan a un individuo en un momento dado y en relación con una actividad determinada. Al contrario que la motivación intrínseca, la extrínseca produce bajas implicaciones cognitivas. Para comprender cómo actuamos motivados extrínsecamente, es necesario aludir a tres conceptos fundamentales:

- Castigo: referido a un objeto no atractivo que se suministra al sujeto después de una secuencia de comportamiento y que reduce las probabilidades de que el sujeto vuelva a repetir dicha conducta.
- Recompensa: se refiere al objeto ambiental atrac-



tivo proporcionado al sujeto después de una secuencia de comportamiento que aumenta la probabilidad de que la conducta se vuelva a repetir.

- Incentivo: es un objeto ambiental atractivo o no atractivo que se suministra al sujeto antes de una posible secuencia de comportamiento y que consigue que la persona realice o repele la conducta.

4. Conclusión

Tras haber realizado este estudio sobre la motivación, podemos comprender mucho mejor por qué actuamos de una forma u otra, cuál es el motor que nos impulsa para que tomamos nuestras decisiones, y por qué éstas difieren a lo que otros podrían esperar, o a la propia lógica. Ahora conocemos la importancia de este fenómeno psicológico, la motivación, que si bien es difícil de definir explícitamente, está presentes en todos nosotros en sus diferentes variantes y tipos. Hemos podido comprobar lo esencial que es mantener una buena motivación, y las grandes cosas que la muchos han conseguido gracias a ello.

El modelo jerárquico de motivación intrínseca y extrínseca nos abre la puerta a un mayor conocimiento sobre la motivación, estableciendo una mayor complejidad en la acción de la misma. Nuestro entorno, las situaciones que vivimos, el contexto en el que éstas se desarrollan van a condicionar nuestra motivación. Por tanto, cada vez que decidimos, que actuamos, lo hacemos motivados por múltiples factores, que pueden hacer que nuestra vida tome un camino y no otro.

Si reflexionamos sobre qué tipo de motivación mueve a las personas en nuestra sociedad, podemos ob-

servar como prima una motivación de tipo extrínseca. Por tanto, las personas, mayoritariamente, se encuentran más motivados por aspectos mercantilistas, o incluso consumistas.

Tener recompensas, un buen salario, gratificaciones externas, se ha convertido en prioritario en nuestros tiempos. La satisfacción propia por un trabajo bien realizado, la inmersión en el estudio de algo por vocación o la realización de actividades placenteras sin la obtención de ningún beneficio, han quedado relegadas a un segundo plano.

Bibliografía

Aguado, L. (2005). Emoción, afecto y motivación. Madrid: Alianza Editorial, S.A.

Fernández-Abascal, E., Sánchez, J., & Martín, M. (2003). Emoción y motivación. La adaptación humana. Madrid: Centro de Estudios Ramón Araces, S.A.

García Legazpe, F. (2008). Motivar para el aprendizaje desde la actividad orientadora. Madrid: Secretaría General Técnica, Subdirección General de Informática y Publicaciones.

Valencia Déniz, R. (2011). Motivación académica en alumnos del conservatorio profesional de música de Las Palmas de Gran Canaria y del conservatorio superior de música de Canarias (Tesis doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2011). Las Palmas de Gran Canaria: Servicio de Publicaciones de la ULPGC.



