

MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

AUTOR: Eduardo Sánchez Castro



San Marcos

Introducción	3
Motivación	4
El cerebro motivado	6
Teorías explicativas y modelos	9
Investigación social aplicada.	12
Características de la conducta motivada	12
Perspectiva cognitiva de la motivación	14
Bibliografía	15

Motivación



De acuerdo con lo estudiado en el eje anterior, se puede afirmar que la motivación se relaciona con fuerzas que impulsan y orientan la conducta. Según Consuegra (2010), la motivación puede derivar de múltiples factores: elementos genéticos e instintivos, alteración de la homeostasis orgánica, por ejemplo, cuando se experimenta sed, hambre o la necesidad de respirar, aspectos aprendidos que pueden incluir el miedo o la esperanza, emociones, sentimientos, elecciones éticas y el contexto cultural.

Ante este panorama, hablar de motivación no puede reducirse a un ejercicio simple que pueda explicarse de manera mecánica, pues la motivación es un proceso dinámico y complejo.



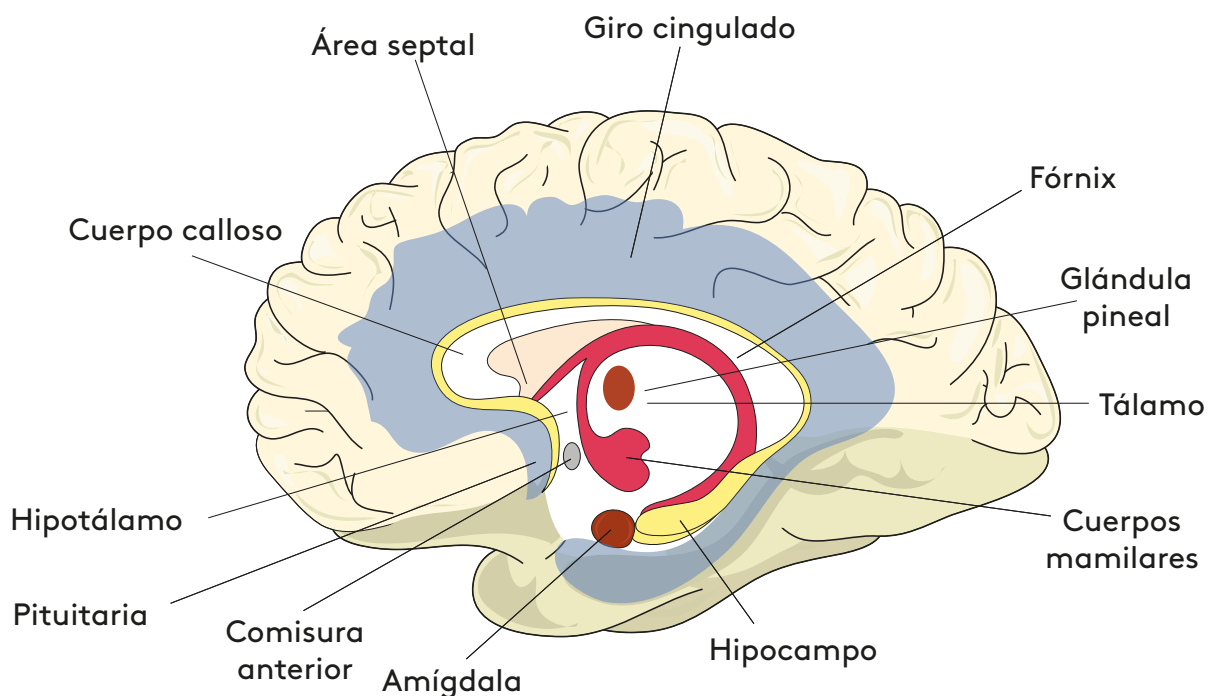
Figura 1.
Fuente: propia

Teniendo esto claro, podemos pasar a revisar lo que sucede al interior de un cerebro motivado, sin desconocer los otros aspectos que entran en juego en el proceso.

El cerebro motivado

En los procesos motivacionales el cerebro cumple una función fundamental, pues se encarga no solo de procesar lo que se recibe del mundo exterior (estímulos), sino que también genera sustancias y activa procesos internos que influyen de manera directa en la percepción de cada individuo y en las cogniciones que permiten decidir frente a su actuación. De acuerdo con lo propuesto por Gray, Braver y Raichle (citados en Reeve, 2010) el cerebro responde a las funciones cognitivas necesarias para llevar a cabo determinada acción y define en parte si se quiere realizar dicha acción (cerebro motivado) y los estados de ánimo que se experimentan mientras se realiza (cerebro emocional).

En este sentido, es necesario revisar la función de algunas estructuras cerebrales determinantes en este proceso, teniendo en cuenta que las experiencias motivacionales no se ubican en un área o estructura cerebral determinada, sino que responden a la interacción coordinada entre varias de ellas, a lo que los investigadores denominaron "circuitos neurales del sistema límbico" (Isaacson citado en Reeve, 2010).



El sentido del olfato está directamente conectado al sistema límbico que es el que regula nuestras emociones.

Figura 2.
Fuente: <https://goo.gl/LZms19>



Ejemplo

A muchas personas les sucede que el olor de una fruta les trae recuerdos específicos de la infancia o que determinado perfume las lleva de manera automática a recordar una época de sus vidas. Esto ocurre porque los estímulos recibidos a través del sentido del olfato viajan directamente al tálamo antes de rebotar hacia la corteza cerebral, aspecto que los vincula directamente con memorias emocionales.

Dentro de los avances en el estudio de la motivación y la emoción en el campo de la neurociencia, se encontró la necesidad de abordar la motivación desde tres aspectos. El primero de ellos se ubica al nivel de las estructuras cerebrales específicas como, por ejemplo, la amígdala (que interviene en las percepciones para evaluar el nivel de peligro o el placer que estas traen consigo) o el hipotálamo (que interpreta la información sensorial asociándola con emociones y sentimientos). El segundo aspecto tiene que ver con neurotransmisores (se encontró que la dopamina juega un papel central en las experiencias agradables, aspecto que incrementa la motivación hacia determinada tarea), hormonas (la hidrocortisona que se activa ante el estrés, la testosterona que regula el apareamiento y la oxitocina que se relaciona con el cuidado y la amistad ante el estrés) y agentes bioquímicos que estimulan interiormente las estructuras cerebrales. Por último, las situaciones y experiencias cotidianas (contexto social) sirven de estímulos externos que activan todo el movimiento interno cerebral, pues observar una demostración de afecto de la persona amada o, por el contrario, el engaño de la misma son acontecimientos ante los que no se puede ser indiferente, precisamente porque disparan reacciones cerebrales que se relacionan con las emociones percibidas y la respuesta motivacional que surja:



Las estructuras asociadas con los sentimientos positivos y la motivación de aproximación incluyen al hipotálamo, el haz prosencefálico medial, el área septal, la corteza orbitofrontal, el núcleo accumbens, la corteza prefrontal medial y la corteza prefrontal izquierda. Las estructuras cerebrales asociadas con los sentimientos negativos y la motivación de evitación incluyen a la amígdala, el hipocampo y la corteza prefrontal derecha (Reeve, 2010, p. 53).

Con lo anterior se puede observar que las estructuras del cerebro no funcionan de manera aislada, generando relaciones unicasales (causa-efecto) cuando se habla de emociones y motivación. Se deben comprender de la misma manera en que funciona una orquesta musical, donde cada instrumento toca sus tonalidades, pero la unión de todos produce una melodía armónica. En este caso, se refiere a que la interconexión y la articulación de las funciones, estructuras y sustancias bioquímicas (interno) con las situaciones del contexto o ambiente (externo) son las que permiten experimentar determinada emoción o respuesta motivacional.



Figura 3.
Fuente: propia

En este punto, vale la pena realizar preguntas como: ¿qué motiva a alguien a levantarse cada mañana para realizar un deporte?, ¿qué motiva a las personas a fumar si saben que es perjudicial para la salud?

En Costa Rica se realizó una investigación para medir la diferencia entre las respuestas psicofisiológicas ante estímulos asociados al tabaco en un grupo de fumadores y en uno de no fumadores. De acuerdo con Gantiva, Ballén, Casas y Camacho (2016), el inicio o mantenimiento del hábito de fumar se puede explicar desde “las respuestas psicofisiológicas que sirven como marcadores neurofisiológicos de procesos emocionales y motivacionales” (p. 557).



Lectura recomendada

Para profundizar en el tema, se sugiere leer el estudio completo.

Respuestas psicofisiológicas ante estímulos asociados al tabaco: diferencias entre fumadores y no fumadores

Carlos Gantiva, Yeraldín Ballén, María Casas y Katherine Camacho

Teorías explicativas y modelos

A pesar de que existen múltiples teorías y propuestas frente a la forma en que se concibe, surge o genera la motivación, existen también elementos comunes que se destacan en todas ellas. De acuerdo con Reeve (2010), dentro de esos acuerdos se reconoce el beneficio que genera la motivación en los procesos de adaptación, así como que existen diferentes tipos de motivaciones que influyen en el comportamiento, ya sea para aproximarse o para evitar. Se diferencia la motivación de los motivos, dado que estos últimos son los que “dirigen la atención y preparan la acción” (p. 9). De igual manera, dentro de este campo de estudio, que pretende revelar aquello que los individuos quieren, también se coincide al pensar que los motivos pueden cambiar o transformarse con el tiempo, pues lo que llena de motivación a un niño no necesariamente cumple el mismo efecto cuando este se convierte en adulto; por eso, se observa cómo los motivos influyen en la conducta.



Instrucción

Para mayor claridad sobre este punto, se invita a revisar el recurso de aprendizaje “Organizador gráfico”.

Dada la influencia que ejerce la motivación en la conducta, no es extraña la razón por la cual la psicología se ha interesado tanto en los procesos motivacionales, puesto que para el trabajo que se realiza, por ejemplo, desde las áreas clínica, organizacional, educativa, social, comunitaria o deportiva, incrementar la motivación permite alcanzar ciertos comportamientos idóneos.



Instrucción

Para poner en práctica lo estudiado, se debe realizar un *juego de roles*.

Las teorías explicativas se establecen a partir de la voluntad, el instinto y la pulsión. Estas son grandes teorías que reúnen propuestas que permiten definir el origen de la motivación.

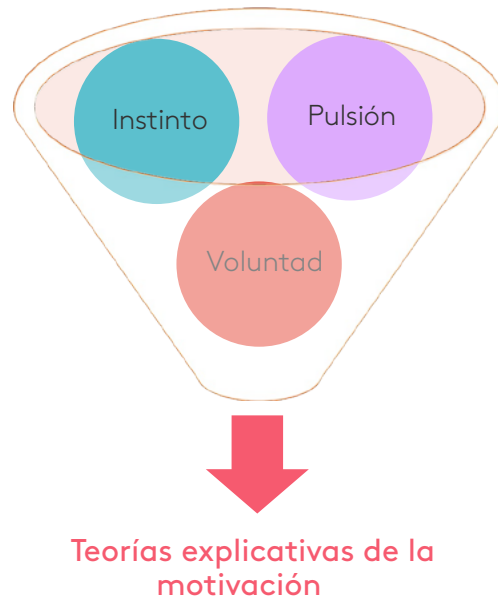


Figura 4.
Fuente: propia

Desde la perspectiva de la teoría de la pulsión, el motor de la conducta se orienta a la satisfacción de las necesidades corporales, por ejemplo, cuando se presenta una carencia o deficiencia. Según Reeve (2010), Freud definió la dinámica del proceso con cuatro aspectos: la fuente (que puede ser hambre), el ímpetu (ansiedad que mueve), el objeto (comida) y el fin (satisfacción). Por su parte, Hull, otro de los principales representantes de la teoría, afirmaba que la pulsión energiza, aunque no dirige la conducta, puesto que esto corresponde a los hábitos.

Además de las grandes teorías, surgieron “miniteorías” que se centraban en aspectos específicos de la motivación y pretendían explicarlos. Dentro de estas, según Reeve (2010), se encuentran:

” Teoría de motivación del logro (Atkinson, 1964), teoría de la atribución de motivación de logro (Weiner, 1972), teoría de la disonancia cognitiva (Festinger, 1957), motivación de la eficiencia (Harter, 1978a; White, 1959), teoría de expectación \times valor (Vroom, 1964), teoría de flujo (Csikszentmihalyi, 1975), motivación intrínseca (Deci, 1975), teoría de establecimiento de metas (Locke, 1968), teoría de indefensión aprendida (Seligman, 1975), teoría de la reactancia (Brehm, 1966), teoría de la autoeficacia (Bandura, 1977) y autoesquemas (Markus, 1977) (p. 27).

Muchas de estas teorías permitieron pasar de la perspectiva de las pulsiones a un panorama donde se reconoce la naturaleza activa de las personas, quienes participan y pueden orientarla hacia un propósito. Esto dio pie al surgimiento de lo que se conoce, de acuerdo con Reeve (2010), como “revolución cognitiva”, la cual se centra en los “pensamientos, creencias y juicios como causas primordiales del comportamiento” (p. 27). Esta perspectiva complementó la corriente humanista, la cual consideraba al ser humano como un individuo libre de elegir y responsable de asumir las consecuencias de sus elecciones, lo que lo posiciona como un ser activo que tiene la posibilidad de estar motivado hacia su propio crecimiento y desarrollo.

Dentro de esta perspectiva, encontramos la teoría de la autorrealización de Maslow, así como la teoría del sí mismo de Carl Roger, las cuales comparten la premisa de que el ser humano tiene una tendencia innata hacia el crecimiento y el desarrollo, y es capaz de dirigir su vida en pro de su autorrealización. Se comparte con las propuestas sobre la motivación trabajadas anteriormente el funcionamiento motivacional a partir de la satisfacción de las necesidades.

Es popular el planteamiento de Maslow con el que formula una organización jerárquica (ver figura 5) que implica complacer las necesidades que se encuentran hacia la base de la pirámide de manera progresiva y ascendente hasta llegar a la autorrealización (Naranjo, 2009).

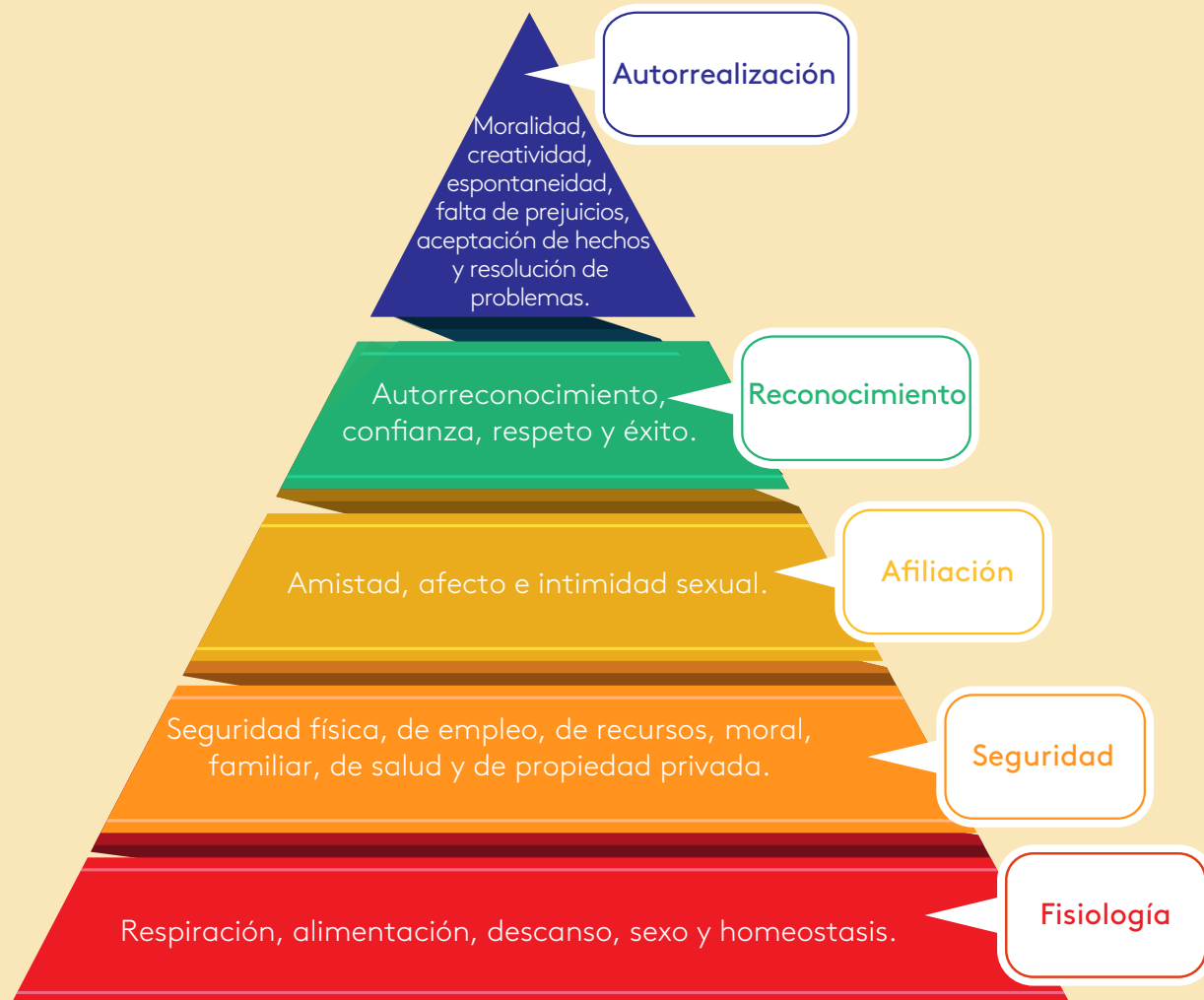


Figura 5.
Fuente: <https://goo.gl/K8PH8e>

Investigación social aplicada

Los psicólogos enfocados en estudiar la motivación encontraron resonancia en colegas que trabajan en los diferentes campos de acción de la disciplina, así contactaron a profesionales que ejercían la profesión desde las áreas clínica, social, organizacional, educativa, entre otras, permitiendo un intercambio que aportó a la investigación y el desarrollo en contextos sociales reales y favoreció la cooperación, pues, por ejemplo, desde la neurociencia se pueden explicar mejor los procesos motivacionales y estos, a su vez, aportan al avance de la neurociencia (Reeve, 2010).

Características de la conducta motivada

¿Se han preguntado alguna vez qué mueve a una pareja joven a decidirse por el matrimonio, qué lleva a un ciudadano que tiene un trabajo estable de oficina a emprender o qué lleva a alguien a seguir una serie de reglas culturalmente establecidas?

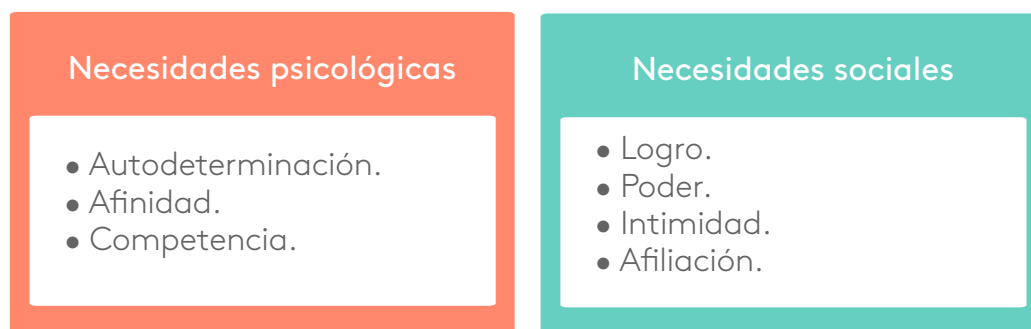


Figura 6.
Fuente: propia

La conducta motivada prospera cuando existen condiciones que favorecen y apoyan su desarrollo. Ante estas, las investigaciones en el campo pudieron enfocarse en develar las necesidades psicológicas. De acuerdo con Reeve (2010), se puede hablar de varios enfoques en el estudio de la motivación desde la perspectiva de las necesidades psicológicas. El orgánico incluye la autodeterminación, la afinidad y la competencia, reconociendo que el ser humano cuenta con una motivación natural que lo impulsa hacia el crecimiento, el aprendizaje y el desarrollo, evolución que ocurre cuando el ambiente garantiza la satisfacción de las necesidades psicológicas. En este sentido, se habla de que la conducta es “guiada” por un **locus de control** interno en vez de refuerzos o recompensas externas: “Las personas cuyo comportamiento es autónomo, en lugar de controlado por los demás, exhiben desenlaces positivos, incluyendo aumentos en motivación, involucramiento, desarrollo, aprendizaje, desempeño y bienestar psicológico” (p. 124).



Locus de control

Predisposiciones a hacer un determinado tipo de atribuciones, en el sentido de situar el control fuera (locus de control externo) o dentro del sujeto (locus de control interno). Las atribuciones del locus de control interno son estables cuando conciernen a la inteligencia y las habilidades e inestables cuando están determinadas por el humor, los impulsos, la motivación y otras variables internas de acción discontinua. Lo mismo ocurre con el locus de control externo, que es estable en lo que hace referencia a la valoración del entorno global e inestable cuando la atribución tiene en cuenta la suerte y otras variables externas circunstanciales (Consuegra, 2010, p. 174).

Por otro lado, existen las necesidades sociales que se relacionan con procesos psicológicos obtenidos o aprendidos a partir de la historia personal de socialización de cada individuo; por tanto, determinadas respuestas se activan ante estímulos o incentivos externos. Aspectos como los logros, el poder, la intimidad o la afiliación se pueden incluir dentro de este grupo.

Desde la perspectiva social se destaca el modelo de John Atkinson, quien defendía que la necesidad de logro no explicaba en su totalidad la generación de determinada conducta, pues la probabilidad de éxito también juega un papel fundamental para la motivación (Reeve, 2010). Si una persona hace su trabajo de la mejor manera para obtener un reconocimiento, su motivación no solo se puede predecir por dicho reconocimiento o logro porque existe otro factor que interviene en el nivel motivacional: qué tan bueno es para realizar dicho trabajo. Si este implica una tarea que se dificulta demasiado, aunque exista el mejor incentivo o reconocimiento, durante la ejecución la persona puede perder la motivación por las dificultades experimentadas.



Video

Para complementar esta temática, se invita a ver la videocápsula sobre la motivación al logro.

<https://www.youtube.com/watch?v=TUyXWuMSgjk>

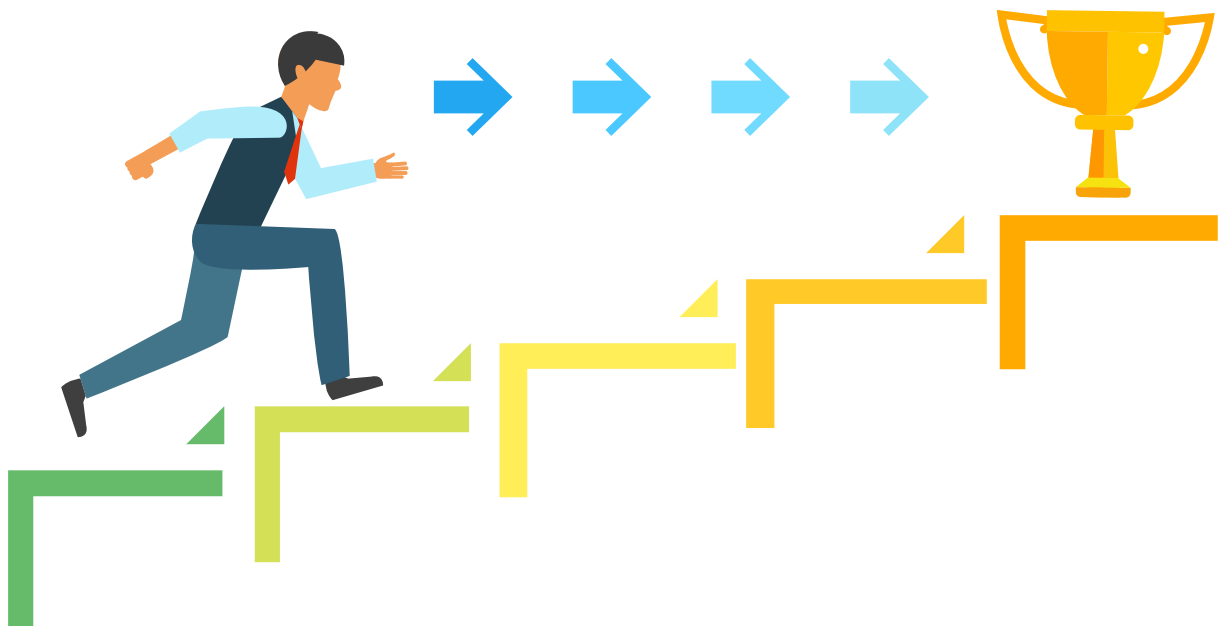


Figura 7.
Fuente: Propia

Gracias a la investigación social aplicada en el campo de la motivación, se logró que la disciplina ampliara sus fronteras más allá de los estudios en laboratorio para impactar áreas especializadas de la psicología como la clínica, la educativa y la organizacional, por solo mencionar las más relevantes. Con lo anterior, se puede observar la relación directa que existe entre las necesidades psicológicas y la motivación intrínseca, así como entre las necesidades sociales y la motivación extrínseca.

Perspectiva cognitiva de la motivación

Uno de los enfoques que tiene mayor fuerza y aceptación al hablar de la motivación es la perspectiva cognitiva, la cual trabaja las causas de la conducta a partir del estudio de los procesos mentales, centrándose en aquellos aspectos en los que se puede evidenciar la motivación, como las intenciones y el establecimiento de planes y metas, así como algunas situaciones mentales.

Desde esta mirada, las metas representan los propósitos de las personas. El tipo de meta planteada, fácil o difícil de lograr, influye en el desempeño y, por ende, en la motivación hacia la realización de la misma. En palabras de Reeve (2010): “Las metas difíciles movilizan el esfuerzo y aumentan la persistencia, en tanto que las metas específicas dirigen la atención y promueven la planeación estratégica” (p. 169).

Todo este conocimiento es fundamental para la labor que cumple el psicólogo en un colegio, un consultorio o una empresa, pues la motivación humana tiene un gran impacto en la conducta, aspecto que, si se sabe orientar, permitirá alcanzar buenos resultados.



Figura 8.

Fuente: <https://goo.gl/YsiUme>



Instrucción

En este punto, se invita a revisar una *nube de palabras* para repasar algunos conceptos centrales. Además, realice un *control de lectura*.

Para consolidar los conocimientos, participe en la actividad evaluativa “Foro de debate”.

Consuegra, N. (2010). *Diccionario de psicología*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Gantiva, C., Ballén, Y., Casas, M. y Camacho, K. (2016). Respuestas psicofisiológicas ante estímulos asociados al tabaco: diferencias entre fumadores y no fumadores. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 34(3), 557-564.

Naranjo, M. (2009). Motivación: perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. *Revista Educación*, 33(2), 153-170.

Reeve, J. (2010). *Motivación y emoción*. Ciudad de México, México: McGraw-Hill.

Villamizar Reyes, M., Acosta Muñoz, J., Cuadros Molano, J. y Montoya, J. (2009). Factores motivacionales de los futbolistas profesionales, como deportistas y clientes internos en Boyacá, Colombia. *International Journal of Psychological Research*, 2(2), 148-157.

