T. 1 Introducció als processos motivacionals

-*Qüestions a tractar:*

-¿Què ens aporta la psicologia de la motivació i emoció a la nostra comprensió de l'ésser humà?

- Aproximació a una definició consensuada de la motivació

- ¿Quines són les principals variables i teories implicades en l'estudi científic de la motivació?

Referéncies Bibliogràfiques:

Fernández-Abascal, I. y cols (2003) Motivació. Editorial: Madrid: Centre d'Estudis Ramón Areces

Villamarin, L (2005) La motivació. Editorial UOC

Psicologia de la Motivació i Emoció
Grau Psicologia: Universitat de València

Mª José Monteagudo Soto
Materials docents de suport a l'alumne

1.1Definició de motivació

Un concepte aparentment senzill, però difícil de consensuar una definició...

Kleininnga i Kleininnga (1981) seleccionen 102 definicions de motivació de diferents procedències i proposen una classificació en deu categories:
definicions fenomenológicas, fisiològiques, energètiques, direccionals, funcionals, vectorials, restrictives temporals, restrictives de procés, d'espectre ampli, etc 1

Les definicions globalitzadores o d'espectre ampli són probablement les mes completes **Morgan, King i Robinson (1979):**

"La motivació inclou tres aspectes:
1) un estat impulsor dins de l'organisme que s'activa per necessitats corporals, estímuls ambientals o esdeveniments mentals (cognicions) com a pensaments o records;
2) la conducta activada i dirigida per aquest estat; i
3) la meta cap a la qual es dirigeix aquesta conducta".

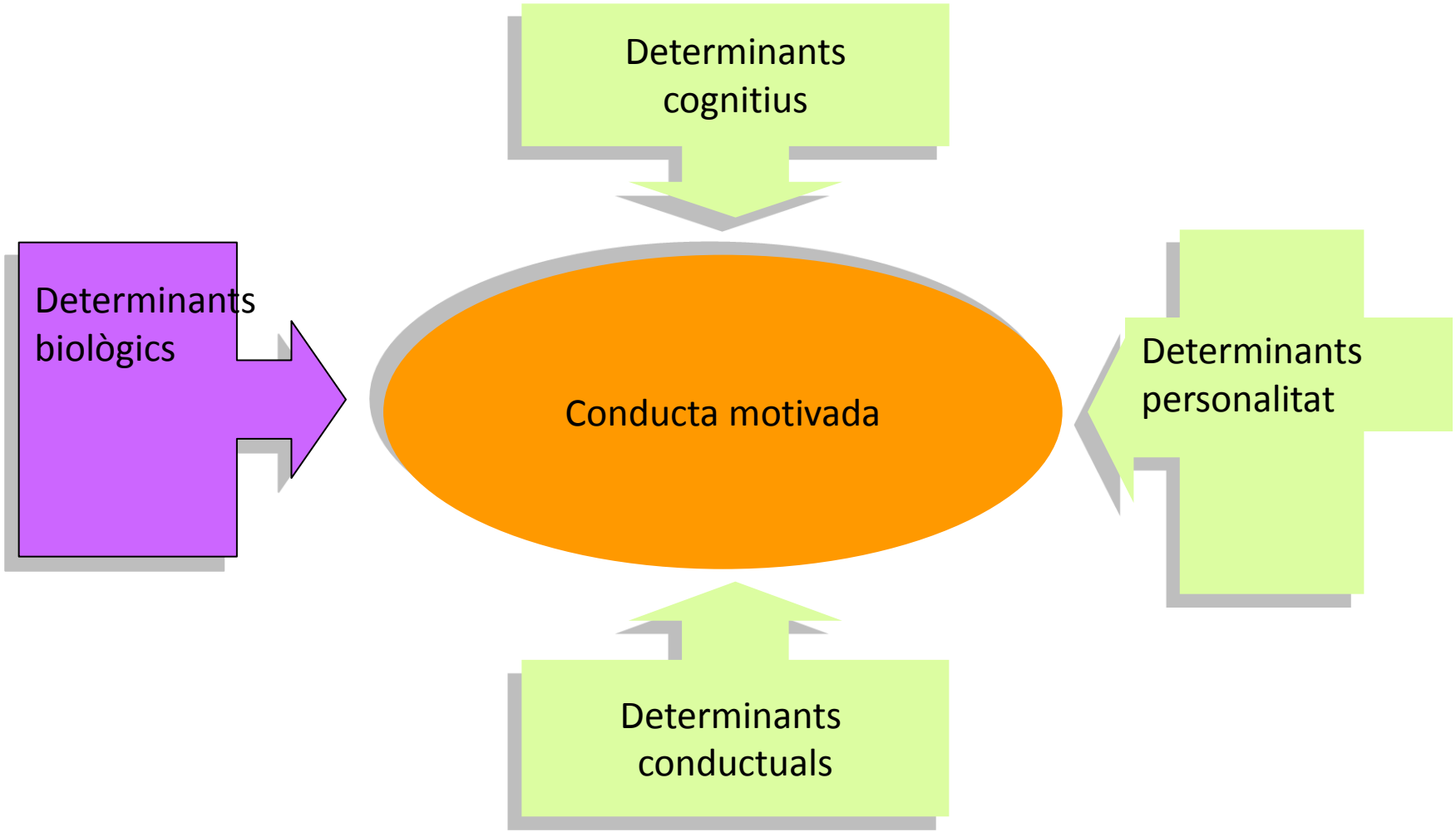
P.i cta de gana, d'estudi, d'ajuda…

Una **proposta final**, podem definir la psicologia de la motivació com (1)... *l'estudi de les variables **personals** (internes) i situacionals (externes) que determinen i regulen l'elecció de conductes, l'inici d'aquestes, i l'esforç i la persistència en la seva execució fins que s'aconsegueixen –o no- les metes que un s'ha proposat.*

I per tant (2)...

*La psicologia de la motivació es pot concebre com l'estudi de les **relacions entre les variables esmentades** (determinants motivacionals) i certes característiques de la conducta: l'elecció, l'inici, l'esforç i la persistència*

Models explicatius i categories d'anàlisis de la motivació



PERSPECTIVA BIOLÒGICA

- Localitzar **mecanismes i estructures neurobiològiques** que **controlen l'activació** en l'organisme i que regulen la conducta motivada.
- Localitzar **les bases neurobiològiques i el funcionament cerebral implicats en la motivació per aproximar-se a un objecte i en la motivació per allunyar-se** d'un objecte concret.
- Anàlisi de **l'estat de necessitat biològica** generat en l'organisme i amb la reducció d'aquesta disfunció.
- Determinar les **estructures genètiques** de la conducta motivada.

Variables biològiques

- **Instint**
- **Homeòstasi**
- **Impuls**
- **Activació**

Instints principals: desencadenants innats, emocions, tendències d'acció i funció biològica segons McDougall (1908)

instint	Desencadenant innat	Emoció	Impuls d'acció	Funció biològica
fugida	Soroll fort inesperat, abisme…	por	Córrer, Separar-se de la situació	Evitar ser ferit o la mort
rebuig	Olor podrida, mal sabor, contacte amb substàncies viscoses	fàstic	Escopir, vomitar	Amenaça a la vida i a la salut
lluita	Frustració en la realització d'una conducta	ira	Destruir barreres, Superar dificultats	Aconseguir metes
dominància	Individus que es consideren inferiors o subordinats	superioritat	Mostrar dominància, dirigir,	Posició dominància en el grup
instint patern	Dolor, por o pena dels xiquets	afecte	Cuidar, alimentar protegir	Assegurar descendència

Uns altres instints: curiositat, submissió, recerca d'aliment, sexual, afiliació, recerca d'ajuda, tranquil·litat, emigració, pertinença, necessitat de riure, necessitat de produir,…

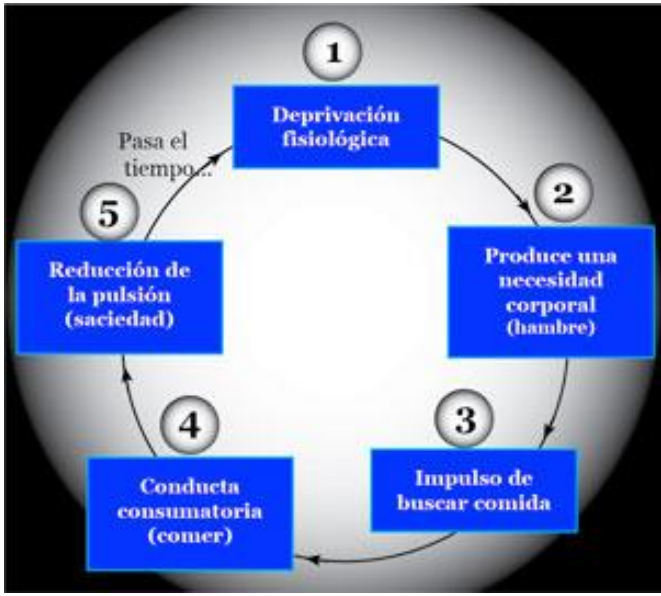
Crítiques:

—Discussió sobre universalitat instints

—Des de la Psicologia de l'aprenentatge, falta considerar els efectes de l'ambient sobre la conducta.

Homeòstasi: Propietat dels éssers vius per mantenir les constants biològiques dins d'uns límits, malgrat les alteracions que puguen exercir agents externs o interns.

- La conducta motivada es desencadena per un desequilibri intern que resulta desagradable. Aquesta conducta sorgeix per posar fi a l'estat de desequilibri.
- Els organismes poden no solament reaccionar i mantenir les funcions en un nivell constant, també anticipen.
- **L'al·lòstasi**: **procés de regulació dinàmic. Els organismes anticipen demandes i s'ajusten activament al context.**



Impuls: Mecanisme que indueix o activa a executar les conductes apropiades per a la reducció de la necessitat.

La relació positiva entre impuls i acció està mediatitzada per unes altres variables: tendència d'acció o hàbits, incentius.

IMPULS

ESTÍMUL (incentiu)

"Tant els estímuls com els impulsos responen a les necessitats dels individus."

- **Crítiques a les teories de l'homeòstasi i de l'impuls**
  L'homeòstasi resulta irrellevant per a alguns motius humans. *Exemple: set de coneixement.*
  Pot haver-hi motivació, encara que no hi haja un impuls d'activació. *Exemple: No sempre mengem per gana.*

Activació o *arousal*

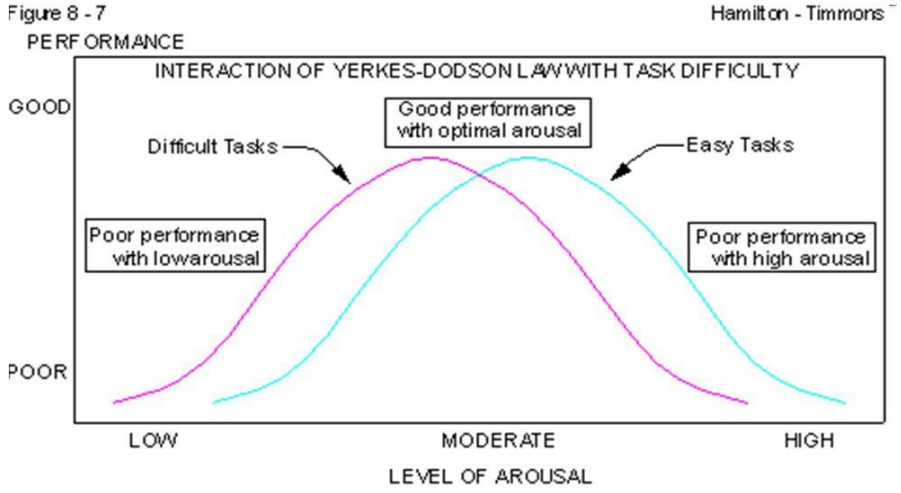
—Constructe motivacional de caràcter més estrictament fisiològic.

—És resultat de factors fisiològics, cognitius o conductuals i **és el procés que mobilitza els recursos perquè es produïsca la conducta desitjada.**

—**Equival a la intensitat de l'activitat bioelèctrica global del sistema nerviós, podem distingir-ne dos tipus: central i perifèrica o autònoma.**

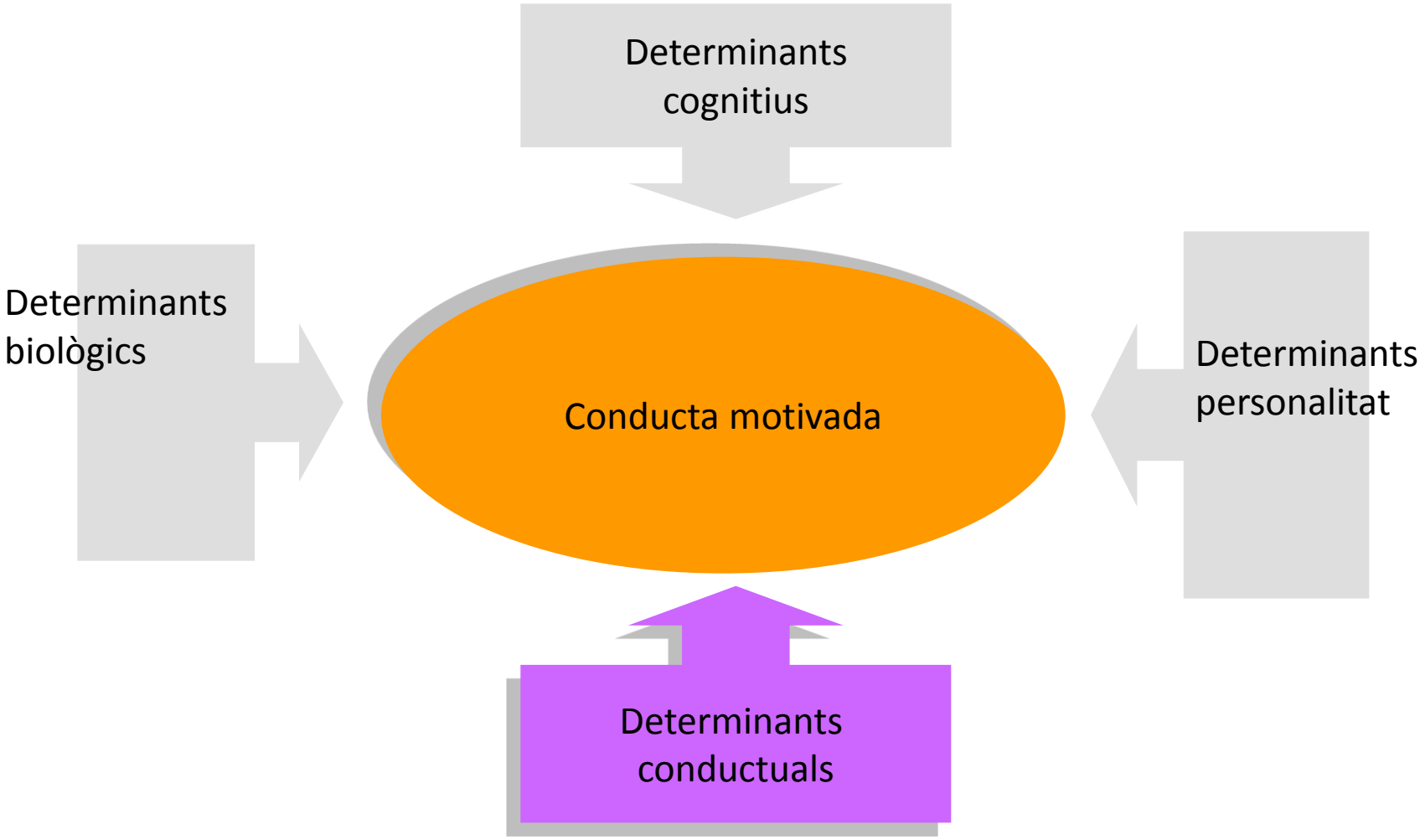
- **Considerada de múltiples maneres:** font d'estimulació, estat o tret, resposta a l'estimulació, variació endògena, intensitat de l'acció.
- **Ús en contextos psicològics amplis**: diferències individuals, psicopatologia, ritmes biològics, estrès, conducta social i organitzacional, motivació i emoció.
- **Mesures múltiples**: psicofisiològiques, bioquímiques, conductuals i autoinforme.

L'activació central: **SNC:** Grau de alerta de la C. Cerebral, intensitat mesurat per EEG
L'activació perifèrica/autonòmica: SNA Grau d'activitat del sistema nerviós autònom (regulador de les constants vitals), sobretot en la seva branca simpàtica**,** Mesurat forma indirecta
Mecanisme Responsable de mantenir l'activació: **La formació reticular**
En les investigacions de psicología de la motivación s'estudia la activació com a variable independent, p.e la relació entre **diferents intensitats d'activació** -induïdes experimentalment de vegades mitjançant la ingesta de substàncies com la cafeïna-, i el **rendiment.**



L'activació, *per se*, també és un factor motivacional
Els nivells 'moderats' d'activació coincideixen amb estats agradables.
Nivells baixos es relacionen amb avorriment, inacció, malestar emocional i deterioració cognitiva (p.i. estudis sobre efectes de la deprivació sensorial)
Nivells excessius solen produir estrès, tensió i malestar.
Mantenir un nivell d'equilibri per a cada persona i/o evitar nivells extrems pot ser un element que motiva conductes per aconseguir aquest objectiu..

Models explicatius i categories d'anàlisi de la motivació



PERSPECTIVA CONDUCTUAL

- Aquelles **conductes** associades a la **sensació de plaer** (hedonisme) tenen **més probabilitat d'ocurrència.**
- La conducta que permet la **reducció de l'estat de necessitat** és la que **és reforçada** i té més probabilitat d'aparèixer en condicions similars. **La conducta apresa no es manifesta mentre no hi haja un incentiu adequat.**
- **La conducta motivada és considerada com una reacció a les condicions de l'ambient**.
- Les **variables ambientals** exerceixen un paper determinant com a **instigadors o incentius de la conducta.**
- Els **motius s'adquireixen**. No són universals.

—Teoria de la motivació de Hull.
—Incentiu.

L'IMPULS i L'INCENTIU teoria motivacional de Hull

= Impuls x Hàbit x Incentiu

Aporta vigor o intensitat
La reducció de l'impuls és l'element crític perquè es puga produir l'aprenentatge

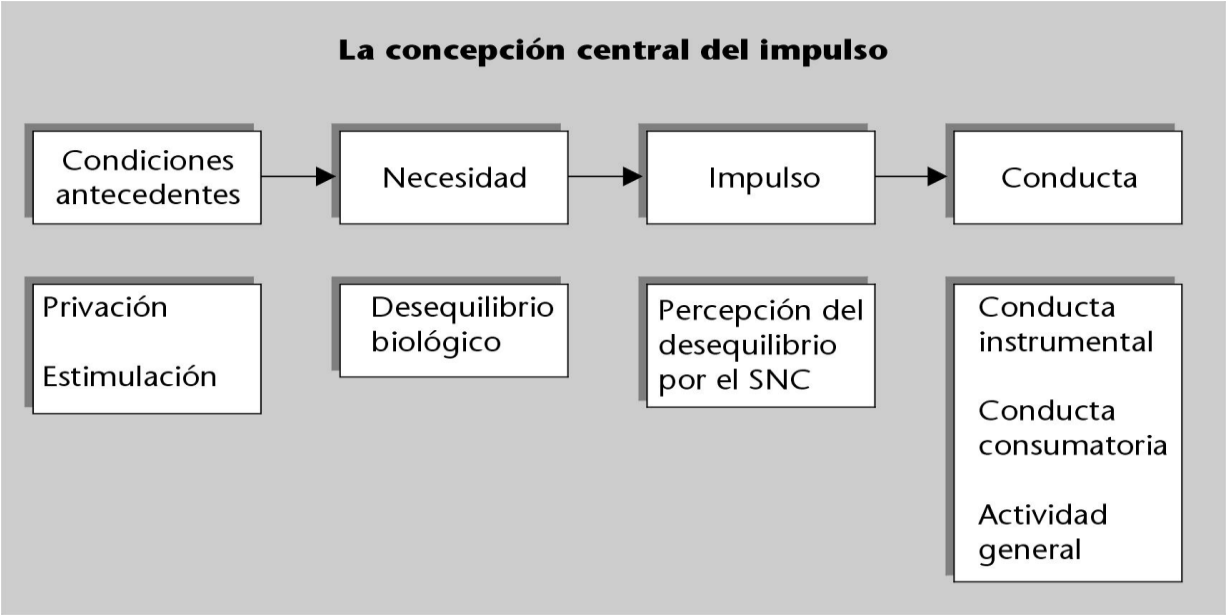
Dirigeix la conducta cap a metes específiques que redueixen l'impuls

Característiques d'objecte-meta (qualitat i quantitat)

sEr = sHr x D x K

sEr – la força de la conducta cap a un estímul específic.
sHr – la força de l'hàbit
D – impuls
K – valor d'incentiu

La concepció central de Hull



Aspectes més importants del concepte d'impuls de Hull:

Les condicions antecedents de l'impuls són les necessitats biològiques, per exemple, la privació de menjar.

L'impuls dóna energia o activa la conducta, **però no la dirigeix.**

L'efecte energitzant de l'impuls es **manifesta** a nivells diferents: en **l'execució de les conductes instrumentals**, en l'execució de les conductes **consumatives** i en l'increment de l'activitat general.

La **reducció d'aquest impuls** representa el **reforç suficient** perquè es produïsca l'aprenentatge.

Incentius

Consisteixen en objectes o esdeveniments, en general externs al subjecte i que activen o inhibeixen l'execució d'aquesta conducta

En la majoria dels casos, els incentius no estan físicament presents quan el subjecte duu a terme la conducta.

El que està present durant l'execució de la conducta és **l'anticipació mental** (**expectativa**) dels incentius. *Per exemple: el salari per la realització d'un treball, els aplaudiments per una bona actuació artística o la bona nota en un examen ocorren després de la realització de la conducta corresponent***.**

La força de la tendència d'acció estarà determinada per:

- Els hàbits apresos. **Quantitat de vegades que ha estat reforçada una conducta.**
- L'impuls. Necessitats amb una base biològica.
- La **motivació és més gran com més gran és l'INCENTIU** i/o com **millor s'ajusta a les necessitats del subjecte.**

Classificació dels incentius (atenent a diferents criteris)

- Caràcter innat o après
- Naturalesa o característiques intrínseques

-Incentius lligats a les **necessitats fisiològiques corporals. .**

-Incentius **sensorials.** Estimulacions extereoceptivas, (de caràcter olfactori, visual i auditiu, tàctil o gustatiu) que poden actuar com a motivadors de la conducta. .

-Incentius **d'activitat**: Conductes l'execució de les quals pot funcionar com un incentiu per a la realització d'altres conductes.

-Incentius **socials**. Aprovació o desaprovació social expressada per les persones de l'entorn mitjançant paraules o gestos.

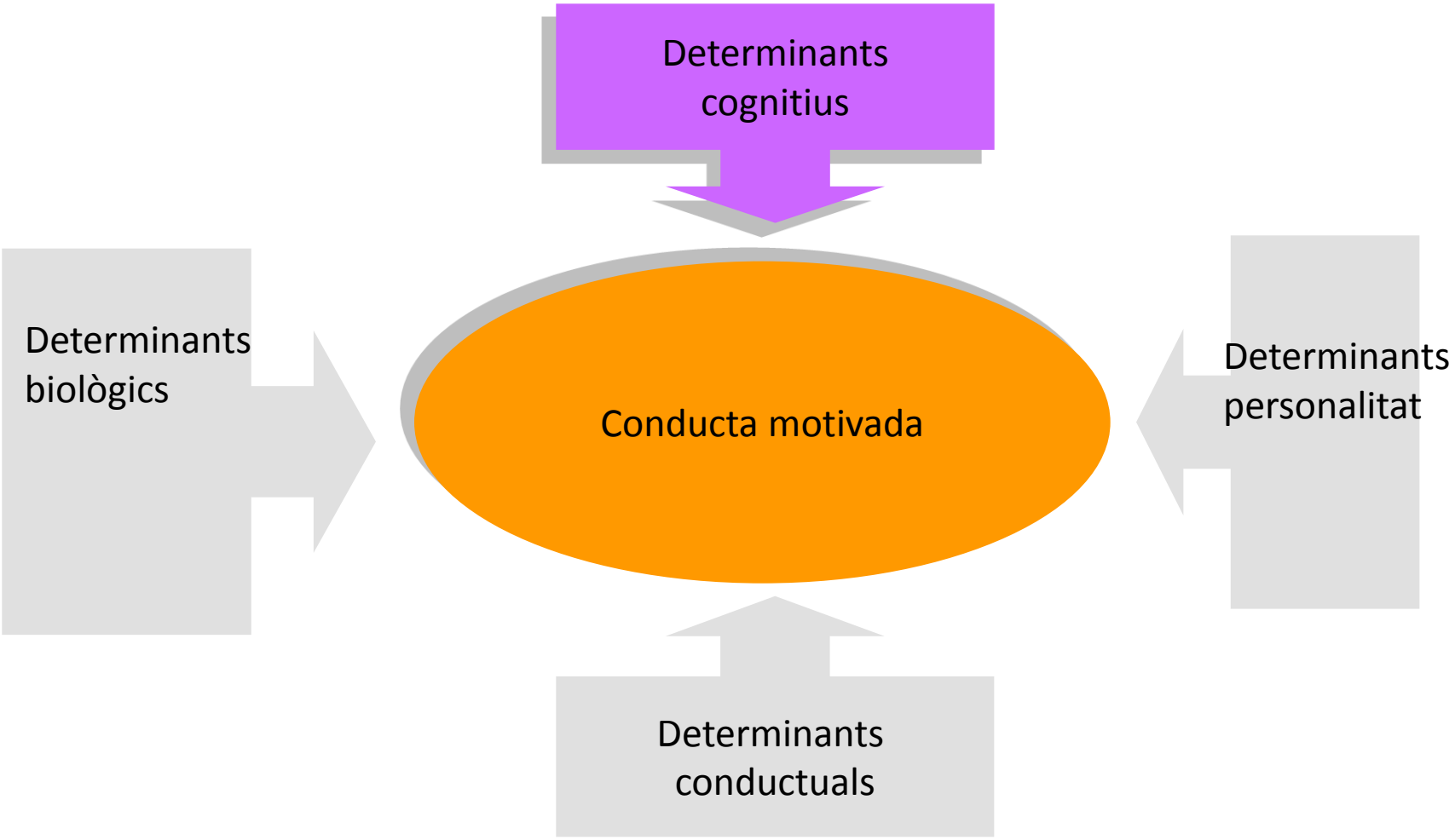
-Incentius **monetaris**.

-Incentius d'estatus **i de poder**

- Paper inhibidor o activador de la conducta (Positius o Negatius)
- Relació amb el subjecte actuant (Directes o Vicaris)

Els criteris de classificació dels incentius que veurem no són dimensions excloents entre si, sinó combinables.

Models explicatius i categories d'anàlisis de la motivació



Variables motivacionals cognitives

Grups de variables motivacionals de caràcter cognitiu:

* Les expectatives
* Les atribucions causals
* Les intencions de meta
* La congruència i consistència

En general són:

Determinants acció, processos mentals o pensaments d'ordre superior, interpretacions que fa la persona de la realitat.

- —Gran part dels models cognitius assumeixen i reprodueixen l'esquema general característic de la **concepció homeostàtica.**

- —Motivacions que esdevenen activitats específicament humanes: conscients, volitives, voluntàries i propositives.

LES EXPECTATIVES: ANTECEDENTS

Antecedents històrics

Tolman (1935)

Mapa cognitiu: constituït per unitats de coneixement denominades "expectatives".

Expectatives: unitats d'informació sobre la relació entre estímuls, conducta i l'objecte meta ("*coneixement sobre què és el que condueix a què*").

Lewin (1938) TEMA CONFLICTES

Teoria del camp psicològic. La persona es desplaça en un camp **psicològic** constituït per objectes **meta** i per forces **d'atracció i evitació** de diferent **intensitat**. El sentit (atracció o evitació) de les forces del camp psicològic és determinat precisament per la *València* (positiva o negativa) dels objectes meta.

La **València** consisteix en el valor que un objecte meta concret té per a una persona concreta en un moment concret i depèn *de la capacitat de l'esmentat objecte meta per satisfer les necessitats fisiològiques i psicològiques de l'individu*.

Bandura (1977)

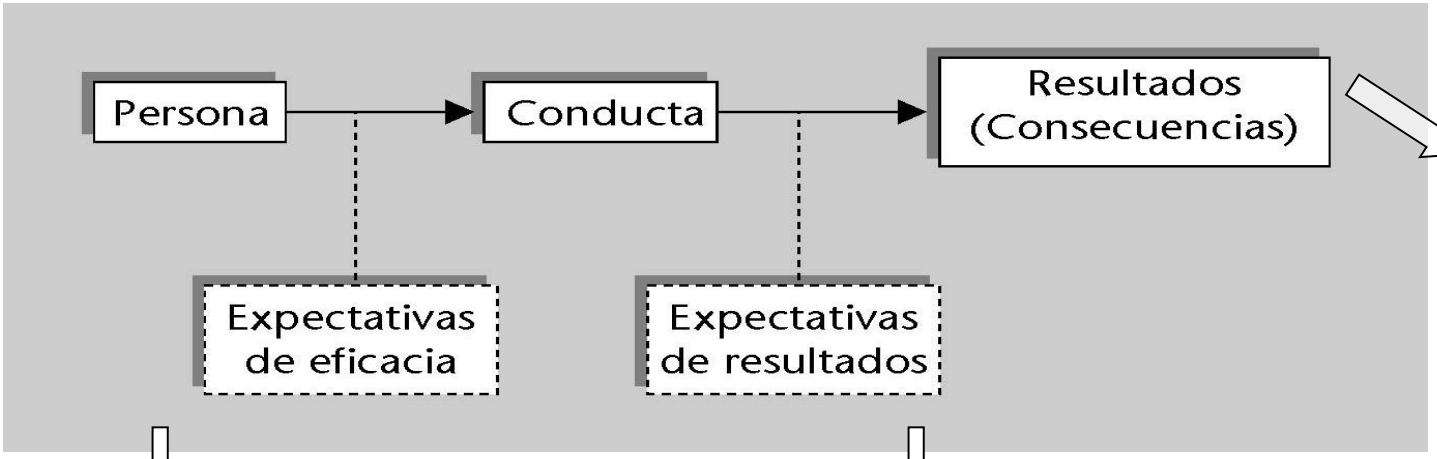
Expectatives de ***resultats***

Expectatives d'***eficàcia***

La idea compartida per totes aquestes teories és que la motivació per fer una conducta (M) és el **producte de l'expectativa que la conducta produiria determinades conseqüències (I) i del valor atorgat a aquestes conseqüències (V).**

$$M = f(E \times V)$$

Concepte i classificació de les expectatives



Resultats: diferents tipus de conseqüències —positives o negatives— d'una conducta.

Creença que un pot **executar exitosament** un determinat comportament requerit per obtenir uns determinats resultats.

*Expectatives d'autoeficàcia, *Autoeficàcia percebuda, *autoeficàcia,…*

Creença d'una persona respecte al fet que un comportament determinat conduirà a uns resultats determinats.

Expectatives d'acció-resultats. Expectatives de conducta-resultats.

Unes altres dimensions importants:

- **La València**: importància o valor dels resultats
- **La probabilitat**
- **La naturalesa de les conseqüències**

Com valorem les persones la nostra autoeficàcia i les expectatives de resultat?

Bandura distingeix quatre fonts d'informació:

1. Els èxits d'execució,
2. L'experiència vicaria,
3. La persuasió verbal
4. Els estats fisiològics

Èxits d'execució *(experiència directa)*

Autoeficàcia: Experiències anteriors. Els èxits enforteixen l'autoeficàcia, mentre que els fracassos l'afebleixen.

Expectatives de resulta:t Les conseqüències anticipades actuals depenen en gran mesura de les conseqüències obtingudes en el passat.

Experiència vicària

Autoeficàcia: El fet de veure com uns altres fan amb èxit determinades tasques pot enfortir l'autoeficàcia dels observadors, "Expectatives de resultat: Podem formar-nos expectatives sobre les conseqüències de la conducta observant el que els ocorre als altres.

Persuasió verbal

Autoeficàcia: Mitjançant el llenguatge oral i escrit es pot transmetre informació sobre les capacitats,

Estats fisiològics i estats d'ànim

Autoeficàcia: Importància dels indicadors **fisiològics**, relacionats amb l'activació autonòmica, la fatiga, la debilitat/fortalesa física i el dolor.

Els estats **d'ànim** influeixen sobre l'autoeficàcia i les expectatives de resultats.

Importància relativa de les quatre fonts, segons la teoria de Bandura:

Èxits d'execució

Estats fisiològics i estats d'ànim

Experiència vicaria

Persuasió verbal

Actualment, la posició més acceptada és que els efectes motivacionals i emocionals de l'autoeficàcia i les expectatives de resultats es poden predir millor considerant **la interacció entre les dues variables.**

Teoria atribucional de Weiner (1978). Llegiu material UOC pdf

	Intern	Extern
Estable (constant)	habilitat innata	dificultat tasca
Inestable (variable)	esforç	sort

"Explicacions donades per les persones sobre factors personals i/o situacionals, externs o interns que els ajuden a explicar els seus èxits i els seus fracassos, especialment en situacions típiques d'èxit."

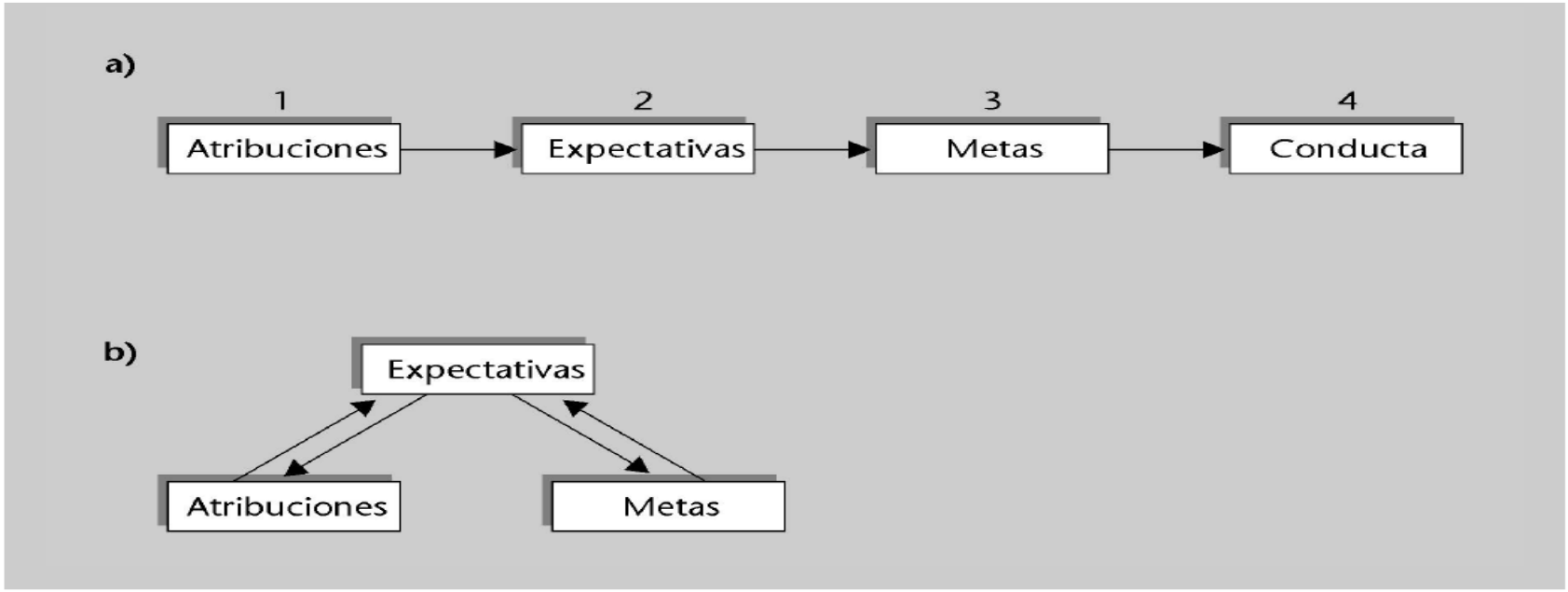
Weiner, B. (1986): *An Attributional Theory of Motivation and Emotion*. Nova York: Springer-Verlag.

Expectatives vs Metes

Expectatives: Més **properes a les creences sobre el que creiem que podem fer i el que ens pot repercutir l'execució d'una determinada conducta**.

- Metes: Són **proposicions cognitives anticipatòries més detallades** sobre el que **volem aconseguir** amb una conducta o les conseqüències que esperem que ens reporte.
- ***Nivell de rendiment o el tipus de conseqüències que una persona es proposa aconseguir en la***
- ***realització d'una determinada conducta.***
- D'aquesta definició, es deriva el següent:
- a) Les metes, d'una manera semblant a les expectatives, formen part del pensament prospectivo o
- anticipatori: **són representacions mentals (anticipacions) d'estats futurs**.
- b) A diferència de les expectatives, les *metes i**nclouen un component volitiu***: són futurs èxits
- anticipats i desitjats.
- c) Les metes **es poden referir a la conducta** (un determinat nivell de rendiment) **o als resultats**
- (determinades conseqüències).
- **Característiques importants de les metes:**
- Especificitat, Asequibilitat, Proximitat en el temps, Feedback

Expectatives, atribucions i metes: prelació temporal i influència recíproca



Prelación temporal (a), e influencia recíproca (b) entre las atribuciones causales, las expectativas y las intenciones de metas.

Les tres variables cognitives (expectatives, atribucions i metes) actuen a diferent nivell quant a la determinació de la motivació per fer una tasca.

Les **atribucions causals**: intervenen en la formació d'expectatives a partir dels èxits passats.
Les **expectatives**, al costat de la **València** dels resultats, influeixen en les intencions de meta que un es proposa i les metes regulen l'esforç i la persistència (motivació) en la tasca.
Les atribucions actuen com a determinants llunyans de la motivació; les expectatives, com a determinants intermedis, i **les intencions de meta, com a determinants propers.**

Altres models que destaquen les expectatives

MODELS EXPECTATIVA X VALOR (ROTTER I ATKINSON)

Motivació = Expectativa x Valor

Models expectativa x valor: elements que intervenen en el motiu d'assoliment (Atkinson i Birch, 1978)

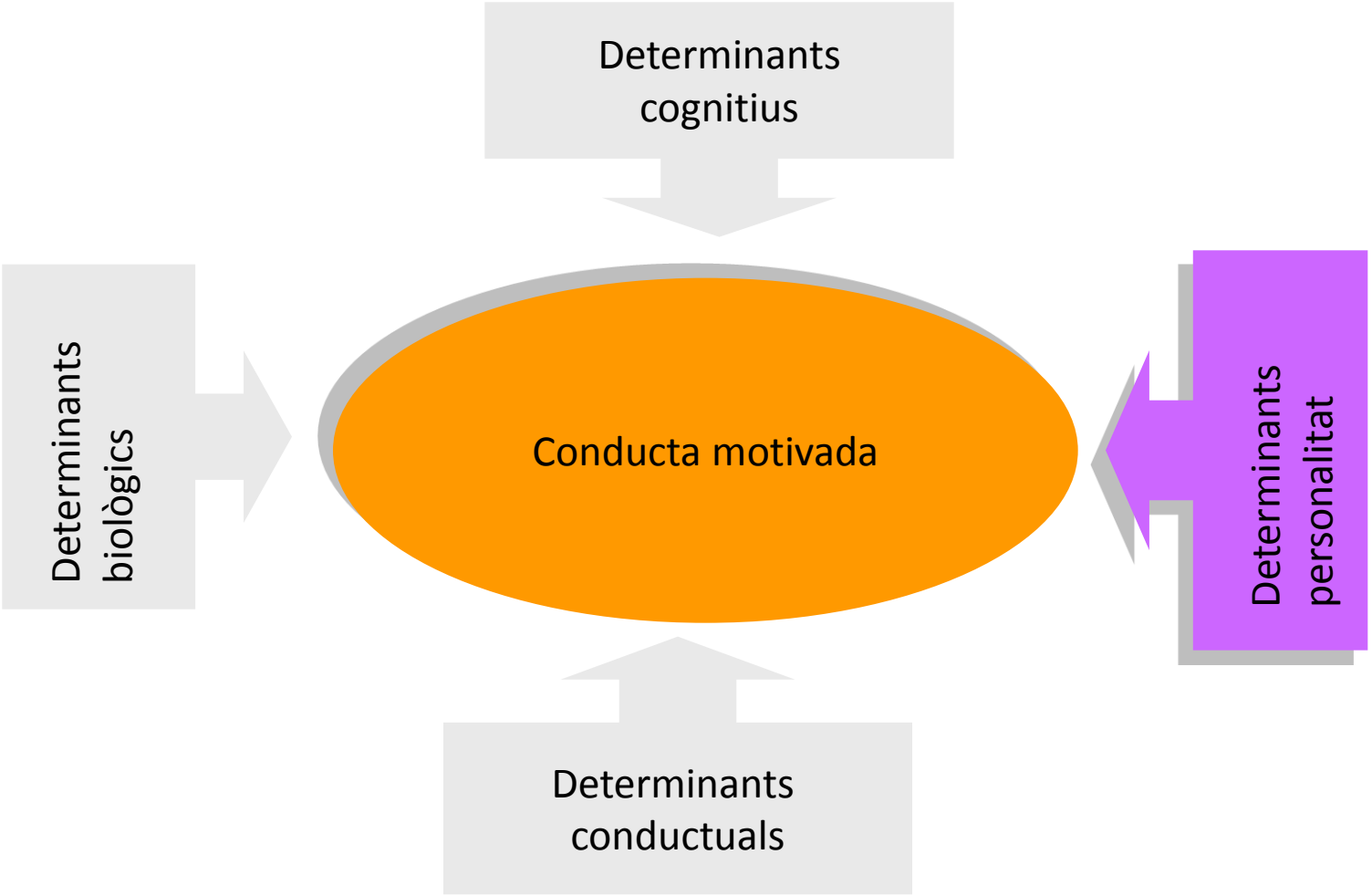
Motiu d'exit=Em-Mef

CONGRUÈNCIA I CONSISTÈNCIA

Homeòstasi cognitiva:

- El sistema cognitiu es troba en un procés constant d'integració d'informació nova.
- Tendim a l'harmonia i congruència.
- Informació incongruent genera la necessitat d'organització.
- Les persones intenten minimitzar o reduir les discrepàncies internes.

Models explicatius i categories d'anàlisi de la motivació



APORTACIONS DES DE LA PERSPECTIVA DE LA PERSONALITAT

Ressalten el paper de les tendències personals o internes d'acció.

• variables personals (mental o emocional) en l'explicació de la conducta motivada.

• variables personals amb estabilitat temporal i consistència trans-situacional.

• Destacan el valor de la motivació intrinseca i els diferents tipus de motius.

• Els motius resulten disposicions apreses, relativament estables que determinen la conducta i caracteritzen la conducta de l'individu.

• Resulten en predisposicions de la persona a percebre determinats objectes, a experimentar determinada activació emocional davant aquests objectes i a actuar de determinada forma (exemple: motiu poder, exit,…).

Aportacions des de la psicologia de la personalitat

-Maslow: Piramide motivacional

-Freud: Importancia de les pulsions

-Murray(1938):

- Diferències individuals en la disposició motivacional.
- Disposicions motivacionals:
- es refereixen a necessitats psicològiques bàsiques.
- es troben en estat latent
- són activats pels estímuls apropiats.
- no conscient.
- Desenvolupa el TAT (Test de Apercepción Temàtica). Prova proyectiva.

-McClelland va proposar l'existència de dos sistemes motivacionals:

– motius implícits (inconscients)

– motius explícits (conscients)

• Es desenvolupen al llarg de la ontogénesis i es posen de manifest en la seva relació amb el context.

Tipus principals:

- **Motiu d'exit, d'assoliment...**
- **Motiu de poder**
- **Motiu d'afiliació**
- Motiu d'intimitat: amor...

Referencies Bibliogràfiques:

Fernández-Abascal, I. y cols (2003) Motivació. Editorial: Madrid: Centre d'Estudis Ramón Areces

Villamarin, L (2005) La motivaciío. Editorial UOC