Tema 4. Motius secundaris o socials

Motius de:

—Assoliment

—Afiliació

—Poder

—Agressivitat

—Ajuda/altruisme

Referències Bibliogràfiques:

Villamarin i Limonero (2005) La motivació. Barcelona: Editorial. UOC

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

Palmero , F; Chóliz , M y Abascal (2002) Psicologia de la Motivació i Emoció . Editorial: Mèxic: McGrawHill

Martínez Sánchez, F; Palmero, F (2008). Motivación y Emoción Ed.McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A.

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

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

Dels motius primaris als motius secundaris

→ Els motius primaris (gana, set i son) estan directament involucrats en la preservació de l'individu, per la qual cosa tenen un component biològic destacable.

→ Els **motius secundaris** són apresos i no són directament necessaris per a la conservació de l'individu. Deriven d'emocions i motius primaris, però una vegada establerts **poden modificar-los**. Els motius secundaris poden ser ***personals* o *socials***.

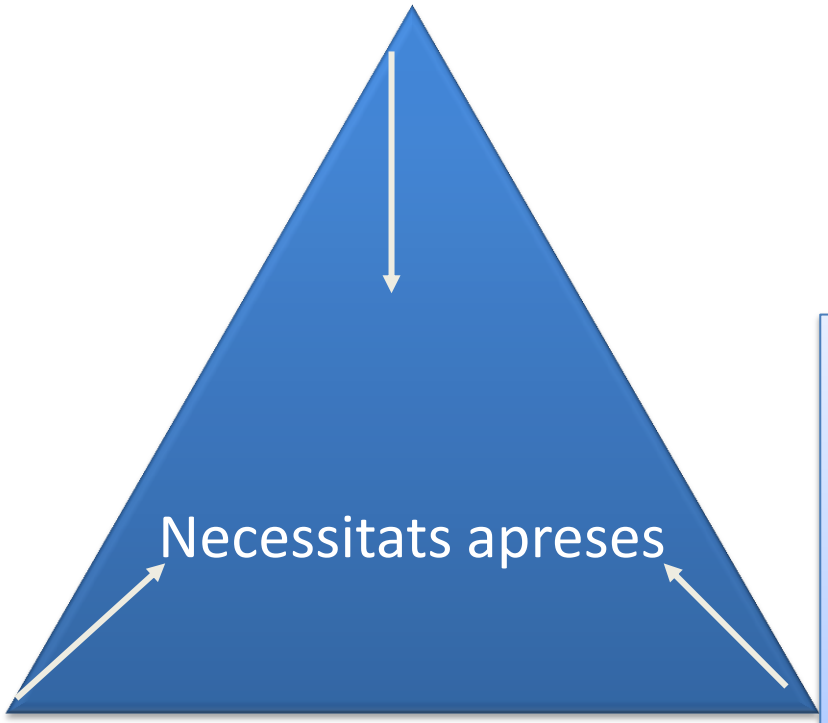
Persona (motiu) → Motivació actual → Conducta

Situació (incentiu potencial)

- Disposicions internes relativament estables, encara **que no totalment independents de l'ambient** (paper d'incentius potencials).
- L'activació d'un motiu secundari comporta un aprenentatge.
- Els motius socials estan vinculats als estats afectius.
- Tradicionalment han estat considerades formes de motivació no conscient. És a dir, se suposa que satisfem aquestes necessitats sense ser-ne plenament conscients.
- És important avaluar les fantasies i l'activitat imaginativa espontània de les persones (per exemple, TAT).
- Schmalt i cols. (2000) proposen l'ús combinat **del TAT** i el MMG (Multi Motivi Grid) que avalua mitjançant l'elecció de frases les tendències motivacionals d'assoliment, afiliació i poder.

Necessitats socials segons McClelland

Necessitat de poder
(*need for power*)
es manifesta en l'intent d'una persona per ocupar una posició superior als altres.



Necessitat d'assoliment
(*need for achievement*)

es manifesta quan algú s'imposa metes, en la satisfacció dels criteris d'eficiència i efectivitat.

Necessitat d'afiliació
(*need for affiliation*)

es manifesta en el desig per ser membre d'un grup i trobar-hi seguretat. Les persones amb un alt motiu d'afiliació eviten situacions conflictives i es mostren poc competitives amb les altres persones.

La motivació d'assoliment: processos cognitius i models integradors en l'explicació de la conducta d'assoliment

¿Per què algunes persones fan o tendeixen a fer sempre bé les coses, aspiren a més i s'esforcen...? Per què unes altres sembla que estan inclinades a rebutjar l'esforç o a conformar-se amb el que tenen...?

El **motiu d'assoliment** es defineix com...

—**Disposició** a aconseguir **l'èxit** en aquelles activitats que impliquen **l'avaluació de l'execució** en relació amb **un criteri d'excel·lència** establert.

—Tendència a **superar-se o a competir** amb un mateix o amb els altres en relació amb un criteri d'excel·lència establert.

Es **caracteritza** per:

—Desenvolupar-se durant la **infància**.

—Influència **patrons educatius i pautes de socialització**: autoconfiança, autonomia, reforçadores socials,...

—Ser relativament **estable**.

—Comportar **l'avaluació de la competència personal**.

—Estar associat a **correlats emocionals**: orgull/vergonya.

Etapes en l'estudi de la motivació d'assoliment

- Dècada del 1950: **Models clàssics** (Atkinson i McClelland), els **processos afectius** estan en la base de les diferències motivacionals entre individus.

- Anys 1980-2000: **Models cognitius**, els **processos cognitius** (atribucions, metes i raons) estan en la base de les diferències motivacionals entre individus.
- —Anàlisi atribucional de les situacions d'assoliment (Weiner, 1985).
- —Metes d'assoliment (Dweck, 2000).

- Anys 2000-: **Models integradors**, importància d'aspectes energètics i direccionals.
- —Model jeràrquic d'Elliot i Trash (2001).
- —Teoria de l'autovàlua de Covington (1998/2000).

1a etapa: teoria de la motivació d'Atkinson i McClelland

El motiu d'assoliment com:
L'èxit en la competició per un criteri d'excel·lència, un impuls de superació en situacions d'assoliment o rendiment.

El criteri d'excel·lència és definit per:
Tasca: superar un nivell de dificultat.
Un mateix: fer-ho millor que unes altres vegades.
Uns altres: fer-ho millor que uns altres.

Teoria de referència: teoria d'Atkinson.

Tendència d'assoliment: ***teoria d'assumpció del risc*** (Atkinson, *1957)*

Conflicte entre tendències d'aproximació a l'èxit i evitació del fracàs.

TL Te - Tef

Tendència assoliment o èxit:

Tendència aproximació èxit:

t e= Ms x Pe x Ie

—comporta emoció d'alegria, satisfacció o orgull...

Ms: Puntuació obtinguda per la persona en el TAT i que representa **la força** del motiu d'assoliment.

Pe: Percepció de **la dificultat** de la tasca que indica la probabilitat de dur a terme una determinada tasca que conduïsca a l'èxit.

Ie: Incentiu d'èxit, varia segons la probabilitat d'èxit 1-Pe.

Tendència evitació fracàs:

Tef = Maf x Pf x If

—comporta emoció *d'insatisfacció o vergonya*

Maf: puntuació obtinguda en test per mesurar **ansieta**t, per exemple, Mandler-Sarason

Pf (Probabilitat de fracàs) =

1- probabilitat exit P exit

If (Incentiu de fracàs): 1-P fracàs

Segons la tendència que s'impose, el **sto** durà a terme activitats orientades a l'èxit quan la tendència a l'èxit siga major que la tendència a evitar el fracàs te ≥Tf; o al contrari, desenvoluparà activitats dirigides a evitar el fracàs Tf ≥ te.

Diferències entre persones amb:

M èxit>M evitació fracàs

Preferència major

- Tasques dificultat intermèdia

Després del fracàs:

- Persisteixen més en tasques fàcils.
- > èxit empresarial, mostren un alt grau d'iniciativa i de conductes d'exploració.

M èxit<M evitació fracàs

Preferència menor

- Depenen més de la presència d'incentius extrínsecs.

Després del fracàs:

- Abandonen tasques fàcils.

Característiques de les persones amb motivació de l'assoliment alta

✓Prefereixen **tasques de dificultat moderada**. Davant d'aquestes tasques posen a prova les seues capacitats i habilitats: es converteixen **en tasques atractives**.

✓Les persones amb un temor alt al fracàs triaran, en general, tasques fàcils o difícils.
✓*Fàcils: la probabilitat de fracàs és baixa; difícils: la probabilitat de fracàs és alta, però no portaria associada l'emoció de vergonya, a causa de la dificultat pròpia de la tasca.*

✓*El rendiment és més alt en tasques que impliquen **desafiament personal**:*

✓*Atribueixen l'èxit a l'esforç personal perllongat: persisteixen durant més temps en els seus esforços en la tasca proposada fins que aconsegueixen l'objectiu.*

✓***Estil* atribucional***: l'èxit es deu a causes internes, a factors* disposicionals *i no ambientals.*

✓*Assumeixen la responsabilitat de les conseqüències de la seua conducta.*

✓*Són emprenedors i busquen l'èxit en les activitats professionals que es proposen.*

✓*Necessiten tenir retroalimentació o informació sobre la seua execució o rendiment en una tasca determinada.*

✓*Aporten innovacions per aconseguir els seus objectius. En ocasions poden ser poc justes o honrades...*

ATRIBUCIONS I MOTIVACIÓ. Teoria atribucional de Weiner (1978)

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

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

L'efecte de l'èxit o del fracàs depèn de les atribucions de causalitat que duga a terme la persona (Heider, 1958; Weiner, 1971).

	Alta motivació èxit		Alta motivació evitació fracàs	
Tipus atribucions	Èxit	Fracàs	Èxit	Fracàs
interna	X			X
inestables		X	X	

2ª a etapa: models cognitius de la motivació d'assoliment

Dweck (2000): hi ha dos tipus **de metes d'assoliment**:

- Metes d'aprenentatge (domini o centrades en la tasca):

  —L'atenció de l'estudiant se centra en la **tasca** i l'impulsa a desenvolupar noves habilitats, a comprendre la tasca.

  —Augmenta les seues competències sobre la **base d'estàndards interns**.

  —Enfoquen la tasca com una manera **d'augmentar les seues competències**.

  —Més **ambició i autoregulació**.

  —Més automotivació: > comprensió, record i gaudi...

- Metes d'execució (centrades en el jo):

—L'estudiant tracta de superar als seus companys **i obtenir reconeixement públic** com a criteris externs per afermar la seua sensació de competència.

—Estudien només el que està prescrit per professors.

—Aprenentatge com a experiència amenaçadora**: avaluació** i qüestionament de competència cognitiva.

Teoria de la Motivació de Dweck i Leggett.
Model cognitiu de la motivació d'assoliment

Percepció sobre nivell d'habilitats presents

Creences sobre la naturalesa de les habilitats

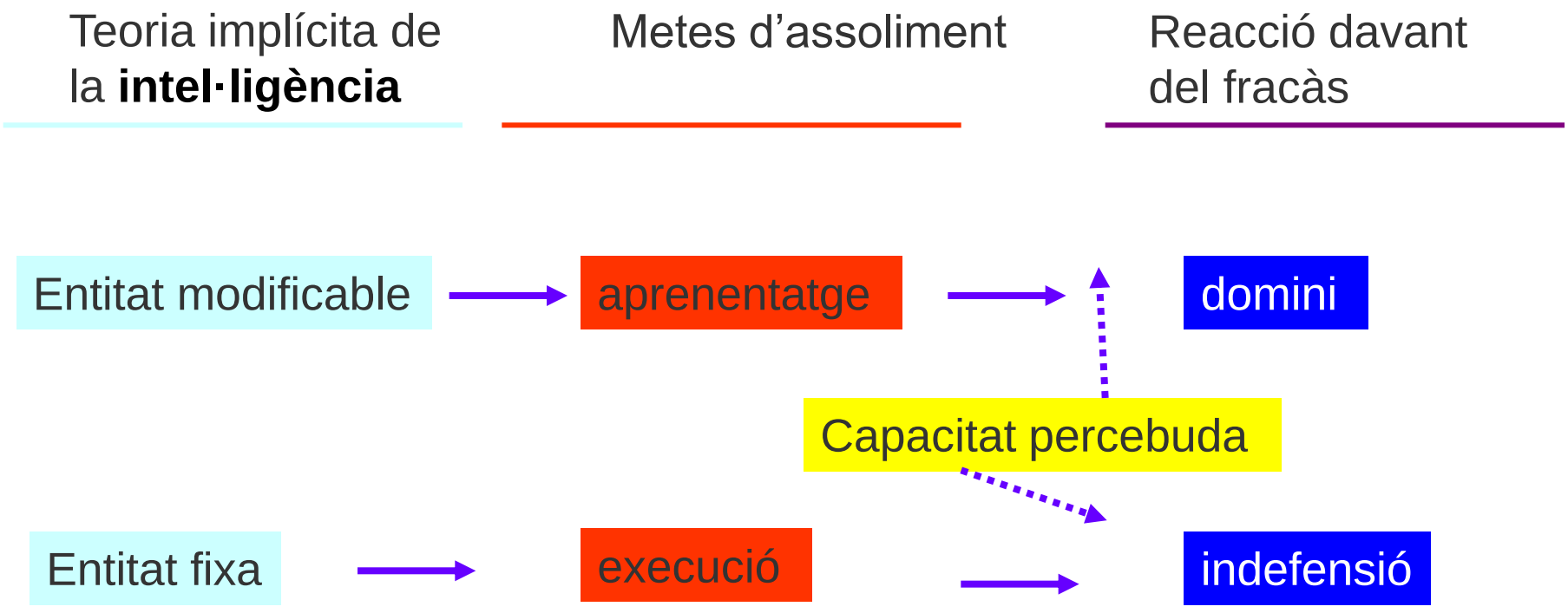
Orientació en estudiar

		Percepció de tenir baixa habilitat	Percepció de tenir alta habilitat
L'habilitat està predefinida	Orientació cap a l'avaluació	Sentiment desvalgut: (necessitat d'ocultar que no s'és capaç d'aprendre)	Compliment com a fi: (preocupació per treure qualificacions altes)
L'habilitat pot canviar	Orientació a l'aprenentatge	Consciència d'augmentar esforç: (disposició per estudiar més	**Millora contínua: (cerca-domini matèria)**

Dweck, C. I. i Leggett, I. L. (1988): "A Social-Cognitive Approach to Motivation and Personality", *Psychological Review, núm.* 95, pàg. 256-273.

Segons el model de Dweck i altres (2001).

Partint de teories implícites d'intel·ligència com antecedents de metes d'assoliment i aquestes en interacció amb les percepcions de capacitat done lloc a dos patrons de resposta davant del fracàs.



3a etapa: models integradors

Ni els models de metes per si sols ni els models basats en motius interns per si sols poden descriure completament tots els aspectes de l'assoliment, en concret per a l'assoliment acadèmic ***noves teories incorporen elements emocionals***

(1) Model jeràrquic d'Elliot i Trash (2001).

→ Proposen un model que integra els aspectes energètics de la motivació (aproximació *vs* evitació) i els aspectes directius de la motivació (domini o rendiment).

(2) Teoria de l'autovàlua de Covington (1998/2000).

→ Ressalta el paper dels motius interns i en concret el motiu d'autovàlua.

Autovàlua: tendència a establir i mantenir una autoimatge positiva o un sentit d'autovàlua.

Teoria de l'autovàlua. Covington

Motiu d'autovàlua: Tendència a establir i mantenir una autoimage positiva o un sentit d'autovàlua.

—Aquest motiu empeny els xiquets en l'escola a protegir la seua percepció de competència acadèmica, **els xiquets necessiten creure que són acadèmicament competents per pensar que tenen «valor» com a persones en el context escolar.**

Desenvolupar estratègies per protegir l'autovàlua: estratègies a curt termini

—**Ocultar esforç:** Per deixar ambigües, en cas de produir-se, les causes del fracàs (per exemple, només havia fet pegat una ullada a l'informe).

—**Autoperjudici:** La persona col·loca algun impediment a la seua pròpia execució amb vista al fet que servisca d'excusa davant el fracàs (per exemple, tirar aigua en el dibuix).

—**Dilació en l'esforç:** Marcar-se metes molt altes o, al contrari, metes molt baixes (pessimisme defensiu).

Importància a llarg termini protegir autovàlua:

—Anar més enllà de les metes relacionades amb competència, per exemple, metes socials, cooperació, propiciar més metes d'aprenentatge per evitar la competitivitat com a referent d'autovàlua.

2. El vincle social: el motiu d'afiliació i el motiu d'intimitat

Els éssers humans som socials... gregaris...
Necessitem tenir contacte regular amb els altres... però no tots amb la mateixa intensitat...

El ***motiu d'afiliació*** es defineix com *(Atkinson, Heyns i Veroff, 1954):*

- ✓ L'interès per **establir**, mantenir o restaurar una **relació afectiva positiva** amb una o diverses persones...
- ✓ La necessitat de **ser acceptat socialment** i de tenir seguretat en les relacions interpersonals, tant individuals com grupals.
- ✓ La necessitat de **pertinença a un grup de referència** (companys —de treball, de l'escola—, els amics, una societat, corporació, partit polític...).

- ***La motivació d'afiliació varia al llarg del cicle vital, a més a més, els patrons educatius, socials i culturals modulen i defineixen aquesta motivació.***
- ***Model comboi o caravana, teoria selectivitat emocional, teoria de l'equitat.***

Teories que expliquen l'afiliació: ¿Què activa el motiu d'afiliació?

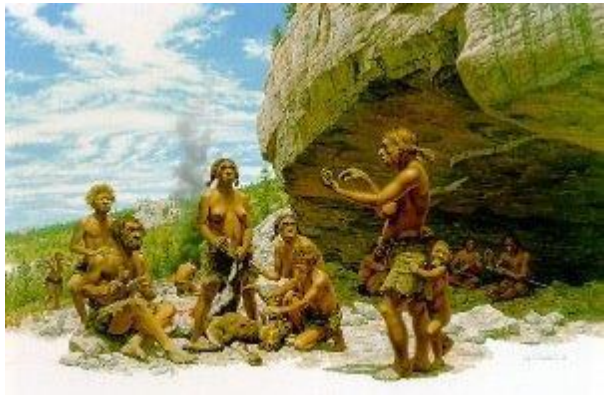
Enfocament de la selecció natural

—El grup ha estat fonamental per a la supervivència de l'espècie: caçar, protegir-se dels depredadors,... *Selecció d'éssers humans amb elevada tendència al gregarisme.*

—Diferents estudis han demostrat que **la motivació d'afiliació s'incrementa quan**:

—Temem pel nostre benestar

—Uns altres experiments ens indiquen com en situacions d'**excitació** emocional semblants tendim al gregarisme (grups de suport) (*Exp. Schachter)*, mentre que els estats com la vergonya propicien la solitud.



Teories de l'aprenentatge/evolutives

Desenvolupa **necessitat d'afiliació influïda per relació dels pares amb els seus fills.**
—Els xiquets per a la supervivència depenen totalment de cuidadors, aprenen prompte que els altres satisfan les seues necessitats primàries, resolen els seus problemes, els donen seguretat i protecció.

Adolescència: necessitat d'afiliació

Aspectes positius:

—Molt **relacionada amb la pertinença a un grup**.
—Ajuda a **formar la identitat personal**: afavoreix l'autoconcepte i ajuda a definir els interessos, les habilitats i la personalitat.
—Relacionat amb estatus **facilita reconeixement i popularitat entre iguals**.
—Ajuda a **establir la pròpia identitat i el sentiment d'integració**: per exemple, adolescents amb característiques similars afavoreix que es duguen a terme activitats conjuntes (sobretot aquelles que no podrien fer-se si no estigueren integrats).

Aspectes negatius:

—**Dificulta la individualitat** i l'autonomia per a les relacions amb altres persones alienes al grup: limita l'extensió de les relacions socials.

—**Dificulta** o impedeix la realització **d'activitats o conductes no tolerades** o considerades inadequades pel grup.

La pertinença a un grup (en general):

* Ofereix suport emocional i genera amistats.

* Crea un sentiment d'acceptació.

* Constitueix una font de seguretat i suport emocional.

* Proporciona al subjecte confiança, consell i assistència.

Des de la perspectiva de l'aprenentatge social i els reforços

Necessitat d'afiliació subjecta a les conseqüències reforçadores derivades de la seua satisfacció.

Aquests reforços es poden donar de diferents maneres i amb diferents persones al llarg de la vida del subjecte.

Des de la infantesa associació clara que la relació amb els altres (mare) proporciona satisfacció de necessitats.

Exerceixen una influència decisiva en el nostre comportament i fan que aquest discrimine entre **quin tipus de relacions d'afiliació mantenir o quins rebutjar** (per exemple, a quina associació pertànyer).

Quatre tipus de reforços provinents de l'afiliació grupal

* Les emocions agradables obtingudes de la companyia.

* L'atenció i lloança que ens fan sentir-nos competents.

* Una reducció de les emocions negatives.

* El suport emocional afavorit per la comparació social (per exemple, situacions afecten auto

El que queda clar és que:
—Davant de situacions que ens causen temor, solem buscar unes altres persones.
Per què?

—D'una banda busquem suport, emocional i físic, i, per una altra, resulta útil i tranquil·litzador observar com unes altres persones (en la mateixa o similar situació) manegen les situacions i l'objecte temut. Per exemple: grups d'autoajuda.

Límits a la alta necesitat de afiliació:

- Importància de la pertinença a grups com a forma de cohesió…….però sense caure en les pressions o esclavitut del grup …
- El nosaltres complementa …..no substituye al JO, correm el risc d'anul·lar-nos a nosaltres mateixos per ser el que els altres volen ….(Teràpies parella)
- Buscar l'aprovació de l'altre, està ben però no podem agradar a tothom (J.F. K), no ens obsessionem …IMPORTÀNCIA RELATIVIZAR tant els elogis com les crítiques dels altres.

-Carasterístiques de les persones amb motivació d'autonomia alta.

-Desig d'independència
-Desig de llibertat
-Desig de solitud
-No normatius

-Independència de criteri
-Coherència argumentativa
-Alta autoconfiança
-Resolutius
-Arriscats

-Inconformistes
-Autosuficients
-Obsessió per les aficions
-Tendència a l'excentricitat

-Alt grau de tolerància a la frustració

Característiques de les persones amb motivació d'afiliació alta

* **Busquen** desenvolupar les relacions interpersonals.
* S'esforcen a **iniciar amistats** noves, formar part de grups o associacions.
* Dediquen **mes temps** a interactuar amb les persones, etc.

* Busquen mantenir les xarxes interpersonals.
* Intenten **mantenir o conservar les amistats**; es posen més en contacte amb els amics (telèfon, carta, Internet, visites, etc.).

* **Eviten el conflicte** i el joc competitiu.

* Es mostren **més cooperadors i són més conformistes amb els desitjos dels altres**.

* Es **preocupen pel que els altres puguen pensar d'ells**.

* Troben gratificants i satisfactòries les interaccions o el contacte amb els altres.

* Fan una **comunicació no verbal positiva (somriures, riures, contacte visual)**.

Avaluació de la motivació d'afiliació...

El motiu d'afiliació es pot mesurar mitjançant:

—El qüestionari de necessitats de Murray (1938). Exemple d'ítems: *"em sent unit als meus amics", "estic a gust amb gent que gaudeix de la vida", "m'agrada reunir-me amb gent que em resulta agradable i simpàtica, per conversar", "Ho deixe tot per estar amb els meus amics".*

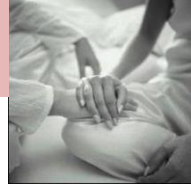
—El **TAT**, Shipley i Veroff (1952): van desenvolupar una versió del TAT per avaluar la necessitat d'afiliació on s'analitzen les escenes que contenen:

—Imatges relacionades amb l'expressió d'afecte o amistat, activitats que indiquen associació, o, per contra, expressió d'emocions negatives associades a la separació o a la ruptura d'una relació.

—Hi ha instruments més recents que mesuren el motiu d'afiliació: L'escala d'orientació interpersonal IOS de Hill versió definitiva de 26 ítems i quatre factors:

—Suport emocional (6 ítems), atenció (6 ítems), estimulació positiva (9 ítems) i comparació social (5 ítems).

La intimitat, l'altra faceta de la necessitat d'afiliació (McAdams, 1980)



Es descriu com el desig recurrent d'experimentar relacions afectuoses, íntimes i comunicatives amb unes altres persones.

Les 7 facetes del motiu d'intimitat són:

*Alegria i atractiu mutu (Maslow).
*Diàleg d'«anada i tornada» (Buber, Sullivan), «Turn taking», «Es parla i s'escolta».
*Obertura, contacte, acceptació de l'altre (Bakan, Maslow).
*Harmonia percebuda (Buber, Sullivan).
*Preocupació pel benestar de l'altre (Sullivan).
*No se sent la necessitat de manipular o mostrar-se superior als altres (Bakan, Buber, Maslow).
*El contacte amb la persona de confiança té un valor en si mateix (Bakan, Buber, Maslow).

Perfil persona amb alta tendència a la intimitat: ***(McAdams, 1980)***

—Pensa freqüentment en amics i relacions.

—Escriu històries imaginatives sobre relacions que es recolzen en **l'afecte positiu**.

—Capacitat per escoltar i freqüentar la conversa.

—**L'amor i el diàleg són experiències vitals molt significatives.**

—És considerat **càlid, sincer** i poc dominant.

—Tendeix a recordar episodis que impliquen interaccions interpersonals.

Patrons de conducta de persones amb una alta tendència a la intimitat en el desenvolupament de relacions interpersonals:

—Passen més temps interactuant amb uns altres.

—Quan **estableixen relacions d'amistat són més estables i duradores**.

—Tenen més informació i coneixen millor la història personal dels seus amics.

—A mesura que les relacions progressen se senten més satisfets.

—L'amistat no és sufocants per a ells.

3. La motivació del poder: concepte i manifestacions del poder

DOMINÀNCIA

SUBMISSIÓ

Material audiovisual: Liderazgo

Pª Biològica i Evolutiva: ¿D'on ve la necessitat d'imposar-se als altres?

Ja en el regne animal, els animals d'una mateixa espècie segueixen un ordre jeràrquic que estableix un **ordre de dominació, sobretot per ordenar l'accés als recursos**

D'aquesta forma es garanteix la supervivència del grup, en reduir la probabilitat de lluites

Relació **ASIMETRIA**

Les abelles són una de les poques espècies animals on el poder ho ostenten **LA REINA**

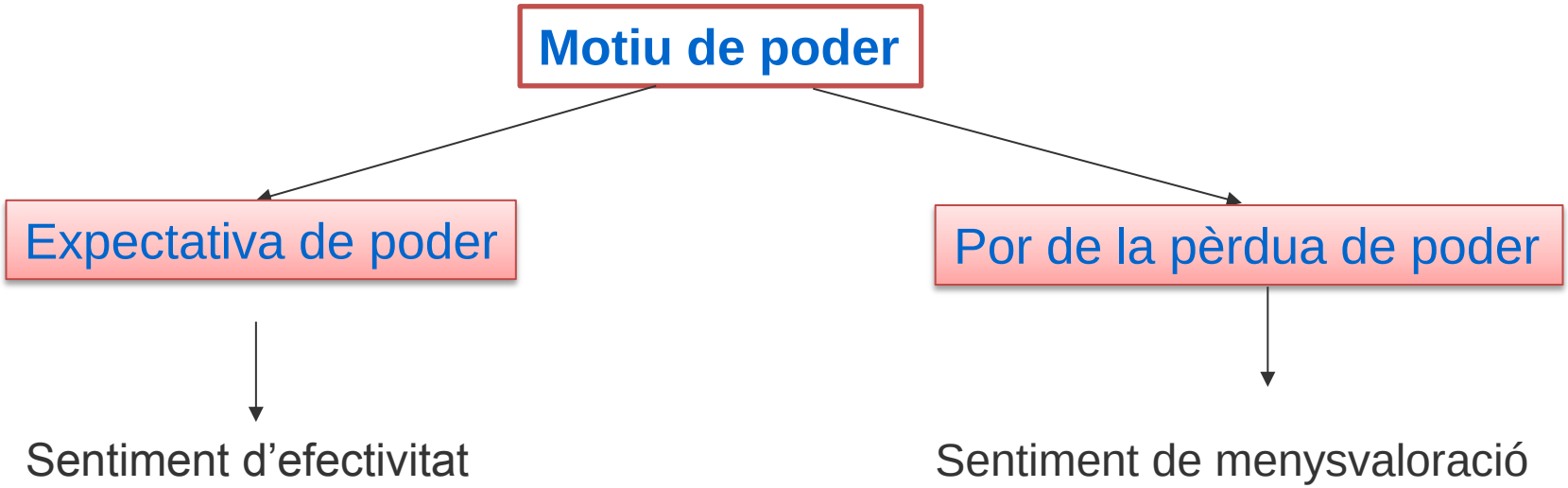
A nivell bº s'ha trobat relació entre alts nivells Testosterona i agressivitat, però també per a les dones, l'ànsia de poder implica l'alliberament d'hormones sexuals (estrògens)

Definició motiu de poder

Es defineix com
"La necessitat de tenir impacte, control o influència sobre una una altra persona/es, grups o l'entorn en general" (Winter, 1973).

"La necessitat de sentir-se fort, dominant i d'actuar de manera poderosa" (McClelland, 1975).

Una tendència motivacional originada pel **desig** o l'esperança de **tenir poder** i la **por de perdre'l** una vegada que ja s'ha exercit (Schmalt, 1987).



Motiu de poder

Connotacions negatives

• “El poder corromp” (Haffner, 2003). Posseir poder porta a (Kipnis, 1999; Keltner i Robinson, 1997):
• > Intents d’influenciar unes altres persones.
• Rebuig, crítica, menyspreu dels altres i valoració excessiva d’un mateix.
• S’estereotipa uns altres.
•**“Poder sobre.”**

Connotacions positives

• Lideratge, autoritat.
• Persuasió.
• Educació, criança de xiquets.
• Mediació entre interessos en conflicte.
• Mantenir cohesió grups.
• **“Poder per a.”**

Diferenciar entre (Heckhausen, 1991):

L'adquisició i possessió de fonts de poder

—**Recursos** de què disposa la persona per exercir el poder, que poden ser: ***personals*** (intel·ligència, força física, atractiu personal, etc.) o ***institucionals*** (materials, econòmics, legals, estatus laboral, estatus social, control de la informació, armes, etc.).

Les accions de poder que és possible exercir sobre els altres:

—Mecanismes mitjançant els quals s'exerceix el poder o el control sobre els altres (persuasió, amenaces, promeses, recompenses, força, etc.).

El motiu de poder requereix com a mínim **dos participants**: **un que exerceix el poder i un altre que el sofreix**.

Relació d'asimetria: Una persona influeix en la conducta de l'altra, la majoria de les vegades a partir de la «por» que genera en els altres la probable conseqüència de l'aplicació del poder.

Exemple: dictadures.

Manifestacions conductuals del motiu de poder

Lideratge: busquen reconeixement en grups, fer-se visibles als altres, adopten més riscos, discuteixen més i intervenen més. No sempre es valoren pel grup com les més simpàtiques o les que millor saben fer les coses (McClelland, 1982).

Lideratge eficaç: *positivitat en la conducta, orientació a la tasca, disciplina, autodomini (estils lideratge).*

Poder polític: els presidents més orientats al poder feien més ús del poder que els atorga el càrrec, se'ls assigna més fama i grandesa, durant el seu mandat es produeixen més guerres i agressions a uns altres països (Winter, 1991).

Agressivitat: manifesten més impulsos violents, són més proclius a l'agressió verbal i empren un estil de negociació agressiu i explotador.

Carreres influents: ocupen llocs de responsabilitat sobre uns altres com professor, psicòleg, periodista, sacerdot i diplomàtic.

Pertinences prestigioses: acumulen objectes símbol de poder com cotxes, televisors, quadres, targetes de crèdit,...

Característiques de persones amb motivació alta de poder

—Tendeixen a **buscar reconeixement en grups petits**.

—Volen **ser el líder del grup** i fer-se visibles per aconseguir poder o influència (*per exemple: alumnes amb una alta motivació de poder tenen tendència a discutir amb el professor i fer comentaris a classe).*

—**Gaudeixen de l'ús de l'autoritat**, demostren interès per exercir rols i funcions que els permeten tenir el comandament sobre uns altres.

—S'envolten de persones que els respecten**, els adulen i siguen seguidors no competitius**. «Acompliment grupal»: grups amb un líder amb una alta motivació de poder presenten acompliments pitjors.

—Solen **fer aliances de conveniència amb unes altres** persones per al seu propi benefici.

—Poden tenir **més tendència** a, en cas necessari, mentir i **manipular**.

—Intenten convèncer els altres i persuadir-los, i moltes vegades exerceixen **professions** en les quals és més fàcil la **possibilitat d'influir** (per exemple, professor, psicòleg, sacerdot, empresari, advocat o periodista).

—Manifesten **una major tendència a l'agressivitat**, fet que no sol tenir manifestació conductual: verbal, desiderativa,... o que es manifesta amb unes conductes: alcohol, agressivitat en la conducció, abús psíquic sobre uns altres,...

—**Intenten generar l'admiració per mitjà de la possessió i l'exhibició de pertinences prestigioses: símbols de poder.**

—**La necessitat alta de poder no es generalitza en tots els àmbits de la vida. Es restringeixen a determinades àrees:** per exemple, la laboral o pública i no familiar.

—**Poden arribar a ser bons líders quan estan orientats a la tasca** i no actuen per benefici personal.

Regulació de la conducta agressiva

Explicacions evolucionistes

Processos sociocognitius

Factors psicològics

Privació relativa

Explicacions culturals

Factors situacionals

TIPUS DE CONDUCTA AGRESSIVA:

- **Conducta antisocial.** Conducta socialment indesitjable.

- **Conducta d'agressió**. Conducta orientada a causar dany físic o psicològic sense que l'altre ho consenta.
  - **Agressió instrumental**. Conducta agressiva que es du a terme per obtenir un benefici o evitar costos.
  - **Agressió emocional o colèrica**. La conducta d'agressió s'activa davant l'emoció d'enuig o còlera.

Explicacions biologia i evolucionistes

La lluita i la força com a factors determinants que asseguraven l'èxit en l'evolució de les espècies?

Controversia

Estructures cerebrals implicades: l'amígdala.
Hormones implicades: la testosterona.

Explicacions psicoanàlisi: l'impuls d'agressivitat.
Eros i Tànatos.

¿Per què la gent agredeix els altres?

Explicacions biologicistes

L'agressió com a pulsió natural.

Explicacions evolucionistes

L'agressió com un avantatge per obtenir poder, recursos i estatus.

Processos sociocognitius

Justificació moral de l'agressió, distanciament psicològic i desindividuació dels agressors.

Privació relativa

Quan després d'un període de millora, la situació empitjora.

Cultura autoritària, masculina, de l'honor: normalització

Determinats valors permeten l'agressió. Socialització i dessensibilització a l'agressió.

Factors situacionals

Possessió d'armes, abús d'alcohol i estímuls ambientals aversius.

Factors psicològics

Personalitat, gènere, aprenentatge, afectivitat, cognicions.

Processos col·lectius → Processos individuals

P. individual:
Intencionalidad
Hostilidad
Atribución externa
Comparación social

Quan l'organització política es veu amenaçada? La justificació moral de l'agressió: **l'agressió es percep i s'explica com una obligació. Un orde social que ha de ser restaurat ("guerra neta", "guerra santa",...).**

Quan es margina i desqualifica ideològicament un grup → Distanciament psicològic: deshumanització de l'adversari (deslegitimització cristiana dels jueus,...).

Aliances de la guerres- Desindividuació dels agressors: Els soldats actuen en grup, anònimament, amb impunitat i amb poques possibilitats d'haver de rendir comptes. Els grups són més agressius que els individus (Milgram, 1980).

- **Glorificació i legitimació de la violència.**
- **Socialització en el combat i agressió.**

Factors psicològics

Personalitat :

—**Irritabilitat**: tendència a reaccionar impulsivament davant de provocacions.
—**Reactivitat emocional**: susceptibilitat d'alterar-se afectivament enfront de frustracions.
—**Rumiació**: repetició de pensaments negatius sobre provocacions.

Diferències en funció del gènere:

—**Homes**: fan més i són més sovint víctimes d'actes violents.
—**Dones:** utilitzen més l'agressió relacional i indirecta (ostracisme social).

Mecanismes d'aprenentatge:

—Càstigs i recompenses, condicionament clàssic, habituació, imitació, estils de socialització.
—M. situacionals: efecte arma, efecte provocació social, efecte context.

Afectivitat:

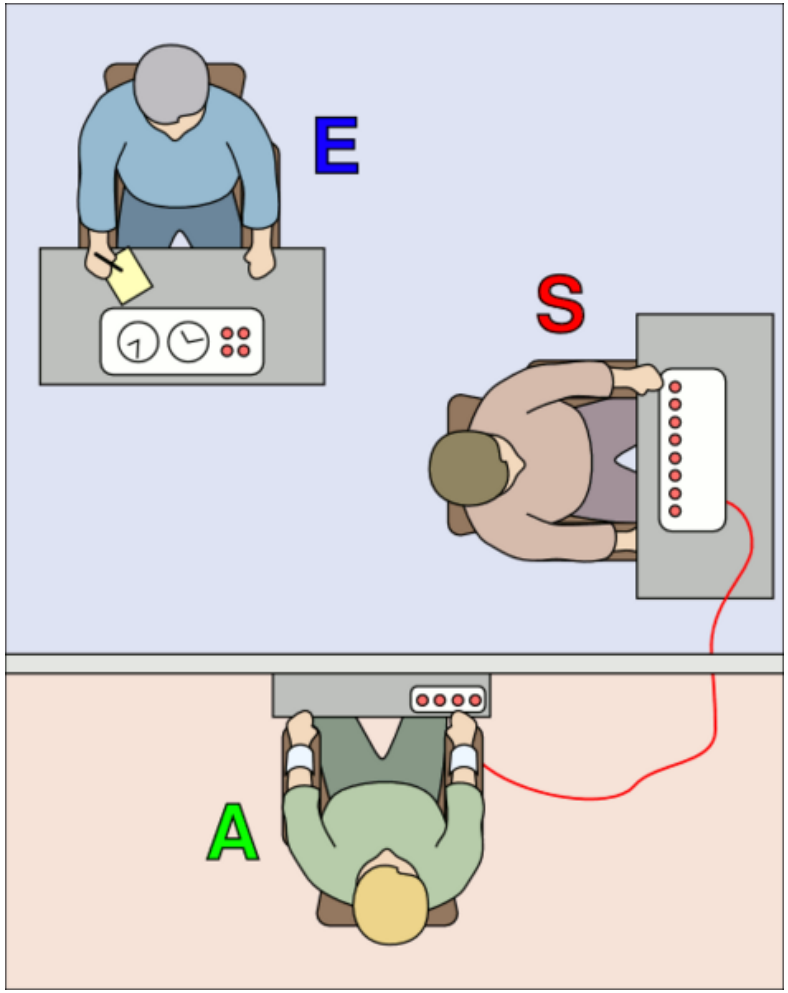
—Els sentiments negatius (ira i frustració) quan interactuen amb E condicionats a l'agressió (arma), reforcen la violència. Una de les emocions mes relacionades amb l'agressió és la ira.

Cognicions:

—L'avaluació, explicació i interpretació que fa la persona és clau per a la resposta que donarà.

Experiment de Milgram (1963)

Objectiu: mesurar la tendència d'un participant a obeir les ordres d'una autoritat encara quan aquestes puguen entrar en conflicte amb la seua consciència personal.



Mètode: L'investigador (E) persuadeix al participant (S) perquè done descàrregues elèctriques a (A), que és actor.

Resultats:
El 65% dels subjectes (S) van administrar el voltatge de 450 a (A) perquè s'hi van veure obligats, encara que molts se sentien molt incòmodes.

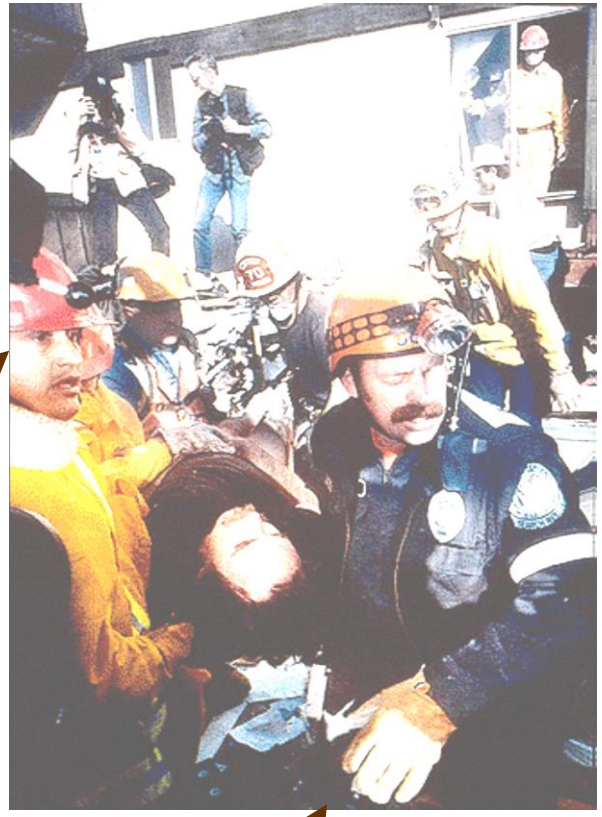
La força del voltatge administrat variava en funció de la distància entre S i A.

Així, com més proper, menys voltatge: "per exemple, despersonalització en conductes agressives".

Regulació de la conducta d'ajuda

Explicacions evolucionistes

E. normatives o socioculturals



Afectivitat

Explicacions psicològiques

Malestar i empatia

Definició de conducta prosocial, altruisme i..contribució

CONDUCTA PROSOCIAL:

—Conductes valorades positivament per la societat. Donen suport al benestar social.

—No danya, no és agressiva (no antisocial).

Pot ser altruista o no.

Ajuda: Comportaments que es fan voluntàriament en favor d'altres.

Comportaments espontanis: en situacions d'emergència.

Comportaments planificats: en situacions de voluntariat.

ALTRUISME:

- Motivació per incrementar el benestar d'una altra persona.
- Ajuda voluntària a uns altres sense demanar res a canvi.
- **Motivada per reaccions emocionals d'empatia i simpatia.**

S'oposa a l'**egoisme**: motivació per incrementar el propi benestar (MacIntyre, 1967).

¿Per què la gent ajuda els altres?

Explicacions evolucionistes

Tendim a ajudar abans a aquells individus que estan més relacionats genèticament amb nosaltres i que tenen més capacitat de reproduir-se.

Explicacions normatives o socioculturals

Les normes i els valors culturals estableixen els motius d'ajuda. Ajuda per l'interès social.

Explicacions individuals o psicològiques

Diferències en funció de la història d'aprenentatge, personalitat, gènere.

Afectivitat

Influència del nostre estat d'ànim sobre la conducta d'ajuda.

Malestar i empatia

Les situacions problemàtiques donen lloc a una activació emocional que pot donar lloc a malestar o empatia.

(Modelo de Latanè y Darley)