



*C.E.N.S. LA MAJADITA*  
**CENS LA MAJADITA**

FILOSOFIA Y PSICOLOGIA

Profesora Elizabeth Lima

2° Año

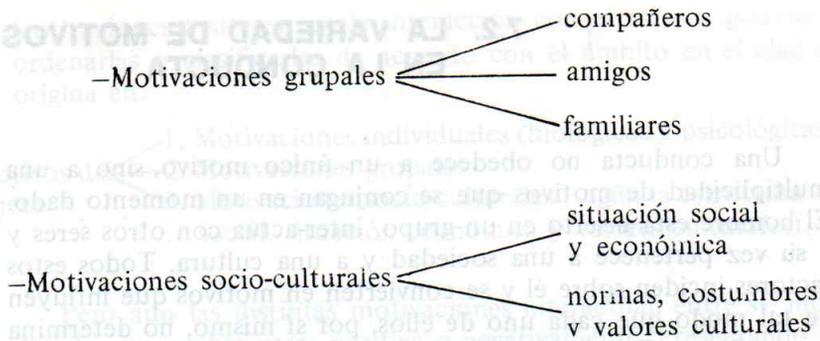
Turno Vespertino

Área Curricular: Filosofía y Psicología

Título: Motivación de la Conducta

Guía N° 5

1. ¿Qué entiende por motivación de la conducta?
2. Defina motivaciones individuales, grupales y socio-culturales
3. Dé 2 ejemplos de cada uno



- b) Indique la interrelación de los motivos entre sí.
3. Lea el punto 7.3. Luego describa un caso que Ud. conozca en donde puedan observarse motivos conscientes e inconscientes.
  4. Lea los puntos 7.4. y 7.5.
  5. Elabore en grupos un ejemplo de situación conflictiva. Luego busque a qué tipo corresponde. Explique las posibles conductas que solucionarían el conflicto.
  6. Lea los puntos 7.6. y 7.7. Luego explique la siguiente afirmación: "Las conductas defensivas buscan eludir la frustración".
  7. Dé ejemplos de por lo menos dos tipos de conductas defensivas de su experiencia personal o de otras personas. Explique por qué el conflicto no se soluciona.

## 7.1. LA MOTIVACIÓN DE LA CONDUCTA

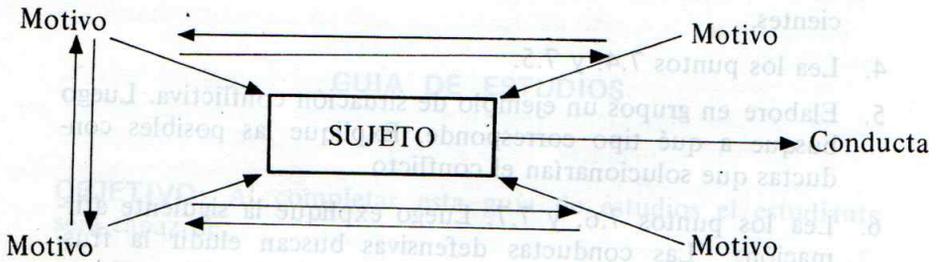
Un principio que podemos ya afirmar en el análisis del aspecto energético de la conducta es el siguiente: la *conducta* no se origina por azar, sino porque existen una serie de *motivos* que la impulsan, que le dan la energía necesaria para que dicha conducta se manifieste.

Desde el momento en que la psicología comenzó a desarrollarse como ciencia se introdujo en ella el concepto de *causalidad*, es decir, se inició el análisis de los motivos que movilizan la conducta.

Estudiar la *motivación* de la conducta es estudiar los "por qué", analizar los factores que la originan, la impulsan y la explican.

## 7.2. LA VARIEDAD DE MOTIVOS EN LA CONDUCTA

Una conducta no obedece a un único motivo, sino a una multiplicidad de motivos que se conjugan en un momento dado. El hombre está inserto en un grupo, inter-actúa con otros seres y a su vez pertenece a una sociedad y a una cultura. Todos estos factores inciden sobre él y se convierten en motivos que influyen de tal modo que cada uno de ellos, por sí mismo, no determina su conducta. Esta sólo puede explicarse por la estructura total de motivaciones que confluyen. Y aún más, cada uno de los motivos interacciona con otros motivos acentuando, atenuando o alterando la influencia de los demás.



En el gráfico anterior puede observarse cómo distintos motivos presionan sobre el sujeto y también cómo los motivos influyen entre sí.

Veamos el siguiente ejemplo: un joven se encuentra en situación de elegir qué carrera universitaria seguir. Ante esta alternativa se ve presionado por una serie de motivaciones. Por un lado, influyen en él *motivos individuales*. Puede sentirse identificado con las preferencias de sus padres, puede haber desarrollado actitudes negativas hacia las carreras técnicas y a su vez buscar una profesión que le brinde seguridad personal.

Por otro lado, recibe influjos de las *motivaciones grupales* de parte de sus amigos que pueden tener inclinaciones o actitudes similares a las suyas. Por último, este joven vive en un *medio socio-cultural* que lo presiona por el prestigio social que tienen determinadas profesiones, por la mayor remuneración que algunas tengan, o porque se valoricen unas carreras y no otras.

La selección que el joven realice será el producto de todas estas influencias. Pero es importante destacar que la *motivación* es un proceso interno al hombre. Es el propio sujeto el que está motivado o *impulsado desde dentro* a la elección. Pero como las

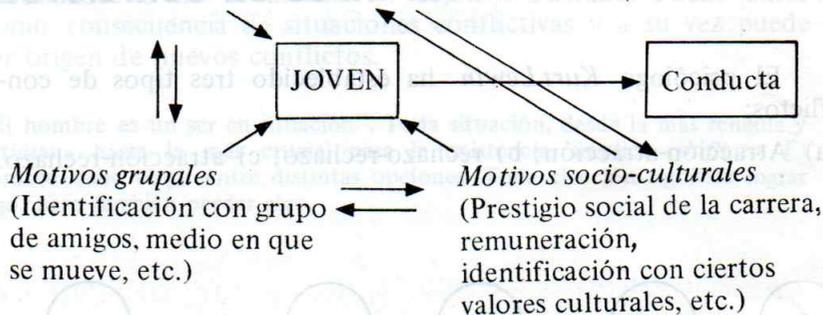
motivaciones aparecen en la interacción con el medio, podemos ordenarlas y clasificarlas de acuerdo con el ámbito en el cual se origina en:

- Motivos del sujeto
1. Motivaciones individuales (biológicas y psicológicas)
  2. Motivaciones grupales.
  3. Motivaciones socio-culturales (según la estructura social, situación económica y valores culturales).

Pero aun las distintas motivaciones interactúan entre sí, incidiendo unas sobre otras positiva o negativamente. Presentando la situación del joven gráficamente, se daría:

#### *Motivos individuales*

(Identificación con sus padres u otras personas, actitudes, etc.)



### 7.3. MOTIVACIONES CONSCIENTES E INCONSCIENTES

Las motivaciones pueden ser conscientes o inconscientes según el conocimiento o desconocimiento que el sujeto tenga de sus propias motivaciones.

Es posible que cuando una persona explica los motivos que impulsaron su conducta sólo esté mencionando parte de su motivación total. Dicha persona puede desconocer los verdaderos motivos que lo llevaron a actuar porque permanecen inconscientes para él o aun, como veremos más adelante, puede ser una manera de ocultar los motivos últimos.