70000312-03

CENS LOS TAMARINDOS ANEXO

PROF. GUILLERMO ANDRADA

CICLO ORIENTADO: 2º AÑO

TURNO: NOCHE

AREA CURRICULAR: FILOSOFIA Y PSICOLOGIA

TITULO DE LA PROPUESTA: MOTIVACION Y CONFLICTO

GUIA 10

CONTENIDO

La motivación y el conflicto

La conducta no se origina por casualidad, existen motivos que la impulsan. Por eso es que, en psicología, hablamos de **causalidad**. Estudiar la motivación es estudiar los “por qué”, los factores que originan e impulsan la conducta.

La variedad de motivos en la conducta

Una conducta obedece a una multiplicidad de motivos que se encuentran en un momento dado. El hombre está inserto en un grupo, inter-actúa con otros seres y a la vez pertenece a una sociedad y a una cultura. Todas estas motivaciones influyen sobre el individuo y a la vez estos motivos influyen entre sí, positiva o negativamente.

Aunque hay muchos factores que influyen en la motivación, ella es un proceso interno en el hombre.

Motivación y conflicto

Un conflicto es la resultante de la coexistencia de motivaciones contradictorias entre sí. Un conflicto es parte integrante de nuestra vida cotidiana que puede intensificarse, agravarse o causar conductas patológicas.

Los conflictos pueden estudiarse desde el punto de vista individual o grupal. Un buen estudio del conflicto debe abarcar los dos aspectos mencionados. Los conflictos son una de las fuentes más importantes de las motivaciones de la conducta.

¿Qué es Conflicto?

Un conflicto es una **manifestación de intereses opuestos, en forma de disputa**. Tiene muchos sinónimos: pelea, discrepancia, desavenencia, separación, todos con una valoración negativa a priori. Vale la pena detenerse en que el conflicto es una construcción social diferente a la violencia, que puede involucrarla, así como puede no hacerlo.

Los conflictos son **situaciones en las que dos o más personas tienen intereses contrapuestos** que no pueden desarrollarse al mismo tiempo, es decir que de concretarse uno, el otro quedaría anulado.

Muchas veces se entra en situaciones conflictivas **gracias a la escasez de recursos**, aunque la abundancia de un recurso también puede ser motivo de conflicto, ya que las personas podrían luchar para obtener el control, y por consiguiente los beneficios que provee ese recurso.

El conflicto, como se dijo, supone una divergencia en los intereses de dos partes necesarias con respecto a un mismo fin, por lo que para su resolución deberán seguramente aceptar que ninguno de los dos objetivos podrá satisfacerse completamente.

Tipos de conflictos

El psicólogo Kurt Lewin ha establecido tres tipos de conflictos.

- Atracción – atracción

Se origina cuando el sujeto está enfrentado a optar entre dos posibilidades igualmente atractivas o que él desea. Pero que son incompatibles entre sí. Es el caso de un sujeto que tiene que elegir dos carreras que le interesan.

- Rechazo – rechazo

Se da cuando el sujeto se encuentra obligado a escoger entre dos objetos o situaciones a las que él se opone con igual intensidad. Es el caso de alguien al que no le gusta ir a la escuela pero lo hace para evitar los reproches de sus padres.

- Atracción – rechazo

Los dos valores opuestos recaen sobre el mismo objeto o situación. Es el caso de una chica que quiere ir a una fiesta, piensa que allí la va a pasar bien, pero está cansada y no quiere hacer el esfuerzo de vestirse y viajar hasta el lugar.

Frustración y conflicto

La **frustración** se origina cuando no se logra satisfacer las necesidades o **no se alcanza el objetivo deseado**. Puede darse como consecuencia de situaciones conflictivas y a la vez ser origen de nuevos conflictos.

Los obstáculos para lograr la meta deseada pueden ser externos o ambientales o internos o psicológicos, como imposibilidades del sujeto para alcanzarla.

Existen “frustraciones crónicas” a las que el sujeto se acostumbra sin que aparezca, por lo menos en forma manifiesta, ningún conflicto.

Las frustraciones y los conflictos se acompañan de estados de angustia que se expresan como una desorganización de la conducta, cuya intensidad varía desde la depresión y la tristeza hasta el miedo o pánico.

Si bien el grado de tolerancia a las frustraciones es variable de individuo a individuo, la personalidad madura tiende a enfrentar las frustraciones sin una desorganización de su yo.

Cuando la necesidad se ve satisfecha, la situación en que se encuentra el organismo humano es de "gratificación". Por el contrario, la situación en la que se encuentra cuando una necesidad no puede ser satisfecha se llama frustración (en latín, *frustro* quiere decir: engañar, decepcionar, hacer fracasar).

La frustración es, pues, una **situación de decepción y fracaso**. En la práctica supone dos cosas:

1. Una **vivencia emocional desagradable** (decepción, tristeza, ira...)
2. La **desorganización del comportamiento** (uno no sabe qué hacer o reacciona de un modo incontrolado y anormal)

Respuestas ante la frustración

La respuesta más frecuente a una situación de frustración es la agresión, pero no siempre es así. Vamos a ver las actitudes más habituales:

Agresividad

Algunos psicólogos han defendido que toda frustración produce agresividad, y que todo acto agresivo se debe a una frustración. En la actualidad no se defienden afirmaciones tan contundentes, pero lo cierto es que **la agresividad es una de las respuestas más corrientes frente a las frustraciones** de todo tipo.

La agresión puede dirigirse contra el **objeto mismo** que me frustra (si el teléfono público no funciona, puedo liarme a golpes contra éste), puede desviarse hacia un **objeto sustitutorio** (llego frustrado del trabajo y lo paga mi familia), o incluso contra **mí mismo** (me tiro de los pelos, me insulto). El tema de la agresividad tiene

actualmente un enorme interés en diferentes ámbitos (psicología, sociología, ética...) y plantea numerosos interrogantes: ¿es la agresividad algo innato en el hombre? ¿Aprende el hombre a comportarse agresivamente? ¿Debemos reprimir siempre la agresividad? Hay quienes consideran que la agresividad es algo que está en el medio social, que es el que nos “enseña” a ser agresivos. Otros psicólogos y científicos defienden el carácter innato de la agresividad. En este caso, lo mejor es canalizarla, dirigiéndola hacia actividades no destructivas como los deportes.

La motivación es el impulso que activa al sujeto para el logro de un objetivo. La no satisfacción de las motivaciones genera frustración, que, a su vez, deviene en agresividad o también puede desencadenar los mecanismos de defensa.

Mecanismo de defensa

Las frustraciones no siempre llevan a conductas agresivas. El psiquismo humano recurre frecuentemente a **otro tipo de procedimientos** encaminados a resolver el conflicto provocado por las frustraciones. Estos procedimientos han sido estudiados ampliamente por el psicoanálisis y suelen denominarse **mecanismos de defensa**. He aquí algunos de estos mecanismos:

- **Represión:** este mecanismo, al que concede una importancia fundamental el psicoanálisis, consiste en la ocultación inconsciente de los impulsos o experiencias que provocan ansiedad. Muchos olvidos obedecen a este fenómeno (olvidar una cita o todo lo relacionado con una experiencia pasada desagradable, etc.)

- **Racionalización:** el individuo encuentra razones para justificarse a sí mismo ante un fracaso o conducta reprochable (“me ha venido bien”, “no merecía la pena”).
- **Proyección:** se atribuyen a los demás aquellos rasgos de nuestra conducta o carácter que consideramos indeseables (“Fulano es un egoísta”, “aquí todo el mundo va a lo suyo”).
- **Introyección:** inversamente a lo que ocurre en el caso anterior, el individuo se atribuye a sí mismo cualidades valiosas de los otros.
- **Reacción:** acentuación de la conducta contraria (muchos tímidos, para luchar contra su timidez, se pasan al extremo contrario).
- **Compensación:** se intenta compensar el fracaso en una actividad con el triunfo en otra (el mal estudiante procura triunfar en el deporte o en la relación con los demás).
- **Supercompensación:** se intenta triunfar en aquello en que se ha fracasado (si es verdad que Demóstenes era tartamudo, éste sería el ejemplo típico).
- **Sublimación:** muchos impulsos considerados por el sujeto como inaceptables (impulsos agresivos y sexuales, especialmente) son desviados -según los psicoanalistas- hacia actividades consideradas “superiores” o “sublimes” (actividades artísticas, intelectuales o de ayuda social, por ejemplo).

ACTIVIDADES

A.-Leer el texto adjunto

B.-Completar la siguiente guía por escrito en tus cuadernos y/o carpetas incluyendo las preguntas respectivas:

- a.- ¿Cómo influye la motivación en la conducta del ser humano?
- b.- ¿Por qué se producen los conflictos en nuestra vida personal?
- c.-De acuerdo a los tipos de conflictos elabore ejemplos propios (6 seis)
- d.- ¿Cuándo surgen las frustraciones y como se manifiestan en el individuo?

e.-De acuerdo a los distintos mecanismos de defensa, elija aquellos que en algún momento utilizo para resolver un

conflicto y elabore un texto breve explicando tal situación.

C.-Dentro de tus posibilidades te sugiero ver los siguientes videos en youtube:

+El conflicto. Psicología

+La frustración (inteligencia emocional)

EVALUACION

Las guías y otras actividades deberán ser completadas en tus cuadernos y/o carpetas y ENVIADA vía mail al siguiente correo:

guillermoandrada.789@gmail.com

154747914

ANDRADA

PROF.

GUILLERMO

DIRECTORA: PROF. SILVANA BROZINA