

Las Necesidades y las Motivaciones

Las necesidades y motivaciones constituyen, por así decirlo, el motor que impulsa a la persona a actuar. De allí la importancia de ambos procesos.

Motivación es un término bastante amplio utilizado en psicología para comprender las condiciones que proporcionan al organismo la energía para implementar acciones tendientes a obtener algún fin; y ese fin está relacionado directamente con las necesidades.

En otras palabras, la conducta humana se dirige, normalmente, hacia fines u objetivos. En los primeros meses de vida, esos fines están estrechamente ligados a la satisfacción de las necesidades fisiológicas básicas y no es hasta mucho más tarde que la conducta tiende a ser dirigida a satisfacer necesidades de naturaleza psicosocial.

Veamos cuáles son los elementos que caracterizan lo que se considera, normalmente, una conducta motivada. En primer lugar, diremos que la conducta motivada es cíclica; es decir, que la motivación tiene una curva de intensidad que no se mantiene pareja. En una primera etapa, lo que existe es una necesidad insatisfecha y esa necesidad despierta la energía que impulsa a la persona a realizar acciones tendientes a satisfacerla. Pero, una vez lograda la satisfacción de la necesidad, el impulso decae, se reduce, o termina. Por ello decimos, que desde el punto de vista de la energía que despierta, la conducta motivada es cíclica.

En segundo lugar, la motivación opera como instrumento de selección de la conducta. Cuando la persona experimenta una necesidad, durante algún tiempo orientará su conducta hacia los fines relacionados con esa necesidad y no con otra. Es decir, siempre las personas tenemos alternativas de acción. Y una manera de decidir es, justamente, a partir de la motivación. Porque lo que las personas tendemos a hacer es, normalmente, aquello que nos produce mayor satisfacción. En otras palabras, aquello que satisface necesidades más fuertes y, por ello, genera mayor motivación. Esto no significa que, a veces, la opción se hace con otros criterios que no son el de la satisfacción. Pero incluso en esos casos, si escudriñamos en nuestro interior, veremos que el aplazamiento de una satisfacción se hace en beneficio de otra.

Y, finalmente, diremos que la conducta motivada es homeostática. Este rasgo se refiere al hecho de que una necesidad expresa un estado de desequilibrio del organismo, sea este de naturaleza fisiológica o psicosocial. La conducta motivada opera con el objeto de volver al individuo hacia un estado de equilibrio. Nos detendremos en este rasgo porque de él surgen teorías importantes sobre la motivación. Que la conducta motivada sea homeostática

Las Necesidades y las Motivaciones

significa que surge de un estado de desequilibrio entre una necesidad y su nivel de satisfacción. De allí que, para entender la conducta de una persona debemos, frecuentemente, preguntarnos por sus motivos. Por eso es importante que nos preguntemos, primero, cuáles son las necesidades que provocan conductas motivadas. En otras palabras, se trata de identificar aquellas necesidades capaces de impulsar a una persona a comprometerse -con mayor o menor intensidad- en todas las acciones que emprende, en el ámbito del trabajo, que es nuestra preocupación. Aún cuando lo que describiremos es común a la conducta desplegada en casi todos los ámbitos de nuestra vida.



Referencia:

Blog de Luis Miguel Manene. (2012). La motivación y satisfacción en el trabajo y sus teorías. Recuperado el día 19 de febrero de 2016 a partir de <https://luismiguelmanene.wordpress.com/2012/09/16/la-motivacion-y-satisfaccion-en-el-trabajo-y-sus-teorias/>

Las Necesidades y las Motivaciones

Para intentar definir y clasificar cuáles son las necesidades humanas recurriré a la teoría expuesta por Manfred Max-Neef al proponer su modelo de desarrollo sustentable. Vamos a resumir su pensamiento en lo que respecta al tema que nos ocupa: necesidades y motivaciones.

Las necesidades, sostiene Max-Neef, existen con una doble naturaleza: como carencia y como potencialidad.

Entenderlas solo a nivel de subsistencia, solo como carencia, implica restringir su espectro a lo fisiológico, que es el ámbito en el cual la necesidad asume con mayor fuerza la sensación de falta de algo; pero esto empobrece la comprensión del rol que juegan las necesidades en la conducta humana. Por el contrario, dicho rol se puede aprehender con mayor riqueza en la medida que entendemos que las necesidades expresan una tensión constante entre carencia y potencia que es muy propia de la naturaleza humana. Esto significa comprender que las necesidades comprometen, motivan y movilizan a las personas; es decir, constituyen una potencialidad y, más aún, pueden transformarse en un recurso para que las personas puedan realizar cosas.

Si entendemos así las necesidades -como carencia y potencialidad- resulta impropio hablar de necesidades que se "satisfacen" y, luego, dejan de existir como tales. Por el contrario, la presencia de las necesidades constituye un proceso dialéctico, un movimiento incesante. Por eso, Max-Neef propone que hablemos de "vivir las necesidades y realizarlas de manera continua y renovada". Pero para vivir y realizar sus necesidades, el ser humano debe estar inserto en el medio. Es este el que reprime, tolera o estimula dicha realización. Y es en este punto donde entran lo que Max-Neef denomina "satisfactores".

Este autor parte de una distinción que es fundamental: existe una diferencia fundamental entre lo que son propiamente necesidades y lo que son los satisfactores de esas necesidades.

Veamos esa diferencia. Existen por un lado, necesidades que han, obviamente, acompañado al ser humano a lo largo de su historia como especie. Pero lo que ha variado ha sido la forma de satisfacerlas. Y son los satisfactores los que definen el carácter dominante y la forma de realización que una cultura o sociedad imprime a las necesidades y ellos están referidos no solo a los bienes económicos sino a todo aquello que permite al ser humano su realización como tal. Veamos un ejemplo concreto.

Las Necesidades y las Motivaciones

Una de las necesidades cuya satisfacción motiva al ser humano es la de entendimiento. Esa es la necesidad, la que mueve, la que motiva acciones. Pero esa misma necesidad se puede satisfacer de distintas formas: leyendo, discutiendo, conversando, educándose, hoy agregaríamos utilizando Internet y tecnologías de la información, etc. Es decir: libros, pertenencia a grupos de reflexión, escuela, tecnologías de la información son, respectivamente, los satisfactores. Y la intensidad de su utilización es lo que ha variado históricamente. No la necesidad que se satisface.

Max-Neef habla de que el ser humano, justamente para realizarse como tal, debe satisfacer necesidades correspondientes a cuatro categorías existenciales: ser, tener, hacer o estar.

Para dar respuesta a esta gama tan amplia de necesidades, los satisfactores incluyen desde los bienes económicos hasta las estructuras y prácticas sociales, pasando por los valores, normas, espacios, contextos, comportamientos y actitudes. Entendidos así, los satisfactores son productos históricamente constituidos y, por lo tanto, susceptibles de ser modificados. Esto nos conduce a la conveniencia de rastrear el proceso de creación, mediación y condicionamiento entre necesidades y satisfactores. Ciertamente, carecemos de evidencia empírica para sostener que las necesidades humanas fundamentales son permanentes. Pero nada nos impide hablar de que existen necesidades cuya realización ha sido, desde siempre, deseable y cuya inhibición ha sido desde siempre indeseable. Lo que ha variado ha sido el conjunto de satisfactores que las expresaron. Max-Neef sostiene que las necesidades son atributos esenciales que han variado al ritmo de la evolución biológica del ser humano en tanto que los satisfactores son formas de ser, estar, tener y hacer que han variado al ritmo de la evolución histórica. Ambos, obviamente, muy distintos. Finalmente, este autor propone nueve necesidades que se han mantenido a lo largo de la historia humana: subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad.

En síntesis, desde el punto de vista de los factores psicológicos que condicionan la conducta humana, la motivación juega un rol esencial porque es ella la que proporciona la energía y la direccionalidad a esa conducta. Pero la direccionalidad no se expresa a través de las necesidades sino a través de sus satisfactores. Y estos son histórica y socialmente definidos. Por lo tanto, están sujetos a manipulación y cambio.

Las Necesidades y las Motivaciones

Enfaticemos esto. Los satisfactores pueden estar sujetos a manipulación. Se dice, por ejemplo, que la publicidad es capaz de inventar necesidades. Desde la perspectiva de Max-Neef lo que la publicidad crea son satisfactores, y los inventa instrumentalizando una necesidad que se encuentra a la base de la conducta. Pero que se invente el satisfactor no le resta, en absoluta, la calidad de manipulación de la conducta. Esa es, por lo demás, la lógica subyacente en la sociedad de consumo.

MATRIZ DE NECESIDADES Y SATISFACTORES

NECESIDADES SEGÚN CATEGORÍAS AXIOLÓGICAS	NECESIDADES SEGÚN CATEGORÍAS EXISTENCIALES			
	SER	TENER	HACER	ESTAR
Subsistencia	Salud física, salud mental, equilibrio, solidaridad, humor, adaptabilidad	Alimentación, abrigo, trabajo.	Alimentar, procrear, descansar, trabajar.	Entorno vital, entorno social.
Protección	Cuidado, autonomía, adaptabilidad, equilibrio, solidaridad.	Sistemas de seguros, ahorro, seguridad social, sistemas de salud, legislaciones, derechos, familia, trabajo.	Cooperar, prevenir, planificar, cuidar, curar, defender.	Contorno vital, contorno social, morada.
Afecto	Autoestima, solidaridad, respeto, tolerancia, generosidad, humor, receptividad, pasión, voluntad, sensualidad.	Amistades, parejas, familia, animales domésticos, plantas, jardines.	Hacer el amor, acariciar, expresar emociones, compartir, cuidar, cultivar, apreciar.	Privacidad, intimidad, hogar, espacios de encuentro.
Entendimiento	Conciencia crítica, receptividad, curiosidad, asombro, disciplina, intuición, racionalidad.	Literatura, maestros, método, políticas educacionales, políticas comunicacionales.	Investigar, estudiar, experimentar, educar, analizar, meditar, interpretar.	Ámbitos de interacción formativa, escuelas, universidades, academias, agrupaciones, comunidades, familias.
Participación	Adaptabilidad, receptividad, solidaridad, disposición, convicción, entrega, respeto, pasión, humor.	Derechos, responsabilidades, obligaciones, atribuciones, trabajo.	Afiliarse, cooperar, proponer, compartir, discrepar, acatar, dialogar, acordar, opinar.	Ámbitos de interacción participativa: cooperativas, asociaciones, iglesias, comunidades, vecindarios, familias.
Ocio	Curiosidad, receptividad, imaginación, despreocupación, humor, tranquilidad, sensualidad.	Juegos, espectáculos, fiestas, calma.	Divagar, abstraerse, soñar, añorar, fantasear, evocar, relajarse, divertirse, jugar.	Privacidad, intimidad, espacios de encuentro, tiempo libre, ambientes, paisajes.
Creación	Pasión, voluntad, intuición, imaginación, audacia, racionalidad, autonomía, inventiva, curiosidad.	Habilidades, destrezas, método, trabajo.	Trabajar, inventar, construir, idear, componer, diseñar, interpretar.	Ámbitos de producción y retroalimentación, talleres, ateneos, agrupaciones, audiencias, espacios de expresión, libertad temporal.
Identidad	Pertenencia, coherencia, diferencia, autoestima, asertividad.	Símbolos, lenguaje, hábitos, costumbres, grupos de referencia, sexualidad, valores, normas, roles, memoria histórica, trabajo.	Comprometerse, integrarse, confundirse, definirse, conocerse, reconocerse, actualizarse, crecer.	Socio-ritmos, entornos de la cotidianidad, ámbitos de pertenencia, etapas madurativas.
Libertad	Autonomía, autoestima, voluntad, pasión, asertividad, apertura, determinación, audacia, rebeldía, tolerancia.	Igualdad de derechos.	Discrepar, optar, diferenciarse, arriesgar, conocerse, asumirse, desobedecer, meditar.	Plasticidad espacio-temporal.

Referencia:

Manfred Max-Neef. (1998). Desarrollo a escala humana. pág. 58. Barcelona: Romanyà Valls.

Las Necesidades y las Motivaciones

Hasta aquí, hemos explicado de dónde surge la energía que nos lleva a actuar tras ciertos objetivos. Pero no tendríamos un cuadro completo si no examinamos una situación que puede ser la otra cara de la moneda. Preguntémonos lo que sucede cuando una persona motivada no logra conseguir los fines deseados. Es decir, cuando la conducta desemboca en una situación de frustración. El término frustración se aplica a las circunstancias que dan por resultado la falta de satisfacción de una necesidad o logro de un motivo. Cuando sucede esta circunstancia, son innumerables los procesos que se pueden desatar en una persona; y todos ellos afectan, indudablemente, su comportamiento. En primer lugar, cabe destacar que las personas difieren considerablemente en sus reacciones frente a la frustración. Una persona puede dar pasos constructivos para superar los obstáculos mientras otra sigue soñando con el éxito; una puede volverse enérgica y otra apática. En general, unas pueden resistir bien y otras no. El término tolerancia a la frustración se utiliza, justamente, para designar el grado y la duración de la ansiedad o estrés que acompaña a una situación de frustración. Este es un elemento fundamental para entender el comportamiento de una persona.

Pero, ¿cuáles son los factores que determinan la tolerancia a la frustración? Nombraremos solo algunos que creemos son los más importantes. En primer lugar, la fuerza con que la persona vive el motivo, siente la necesidad; obviamente, mientras más motivado se ha sentido alguien, más fuerte será su estrés al no conseguir lo deseado. En segundo lugar, la disponibilidad de metas sustitutivas; es decir, la facilidad con que una persona encuentra maneras alternativas para satisfacer su necesidad. En tercer lugar, la experiencia previa. Las investigaciones psicológicas han mostrado hasta qué punto las experiencias traumáticas de frustración que se viven en la primera infancia obstaculizarán más tarde la capacidad de una persona para soportar las frustraciones. En cuarto lugar, el nivel en que se ve afectada la autoimagen. Las frustraciones que ofrecen menoscabo o amenaza directa sobre la imagen que tenemos de nosotros mismos son sentidas con mayor intensidad que las otras. Estas son reacciones a la frustración que tienen que ver con la intensidad de la emoción que conlleva. Pero también la forma, el tipo de conducta reactiva puede variar. En general, se habla de dos posibilidades de conducta frente a la frustración: conductas orientadas hacia la realidad externa y conductas orientadas hacia el propio individuo que experimenta la frustración; en este último caso estamos en presencia de lo que se denomina "mecanismos de defensa".

Las Necesidades y las Motivaciones

Las conductas orientadas hacia el exterior son todas aquellas reacciones de la persona tendientes a modificar la realidad que generó la frustración. Pueden ser conductas constructivas, si ellas significan superar los obstáculos sin herir a terceros o a sí mismo; por ejemplo la sustitución de fines o la negociación. Pero también pueden ser destructivas y en este caso estamos frente al fenómeno de la agresión. Dada la fuerza que la agresividad ha ido tomando en la sociedad moderna, es importante no olvidar que, en términos generales, la agresividad tiene su origen en situaciones de frustración.

Referencia:

Blog de Luis Miguel Manene. (2012). La motivación y satisfacción en el trabajo y sus teorías. Recuperado el día 19 de febrero de 2016 a partir de <https://luismiguelmanene.wordpress.com/2012/09/16/la-motivacion-y-satisfaccion-en-el-trabajo-y-sus-teorias>

Referencia:

Sescovich R. S. (2009). La gestión de personas: un instrumento para humanizar el trabajo. LibrosEnRed. Colección: Negocios, Empresa y Economía. Recuperado el 23 de febrero de 2016, a través de <http://imagenes.mailxmail.com/cursos/pdf/7/fundamentos-teoricos-gestion-personal-27017-completo.pdf>