

## TEMA 7. EL SER HUMANO: MOTIVACIÓN, PERSONALIDAD, AFECTIVIDAD.

### 1. LA MOTIVACIÓN

**Motivación:** la motivación implica estados internos que dirigen el organismo hacia metas o fines determinados; son los impulsos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación.

**Tipos: Motivaciones biológicas y sociales.**

Motivaciones biológicas:

Las motivaciones biológicas, son necesidades básicas del organismo para mantener su equilibrio fisiológico, tales como azúcar, proteínas, agua y oxígeno.

La motivación biológica es una energía que se deriva del estado de tensión generado por la aparición de una necesidad básica: sueño, sexualidad, comida.

Motivaciones sociales: son también necesidades básicas de la persona como ser pensante y como ser social; todo ser humano se beneficia del amor, la seguridad del trabajo, la integridad física, la estima, las relaciones familiares, las relaciones en los grupos sociales y la aprobación de su persona en la sociedad, entre otros. De no lograrse satisfacer el conjunto de estas necesidades psicológicas básicas el individuo será víctima de sentimientos de inferioridad, de abandono y desaliento.

**Extrínsecas e intrínsecas.**

La motivación puede dividirse en dos tipos diferentes conocidos como motivación intrínseca (interna) o motivación extrínseca (externa). La INTRÍNSECA viene del entendimiento personal del mundo y no depende de ningún incentivo externo ya que no necesita ningún tipo de reforzamiento ya que son motivadas por sí mismas desde la persona y la EXTRÍNSECA depende de incentivos externos, y se enfoca principalmente en ayudar a la realización de una tarea como un medio para alcanzar un fin.

**TEORÍA HUMANISTA DE LA MOTIVACIÓN: LA PIRÁMIDE DE MASLOW.**

La **pirámide de Maslow** forma parte de una teoría psicológica que inquiere acerca de la motivación y las necesidades del ser humano: aquello que nos lleva a actuar tal y como lo hacemos.

Según Abraham Maslow, un psicólogo humanista, nuestras acciones nacen de la motivación dirigida hacia el objetivo de cubrir ciertas necesidades, las cuales pueden ser ordenadas según la importancia que tienen para nuestro bienestar.

**Es decir, que Maslow proponía una teoría según la cual existe una jerarquía de las necesidades humanas, y defendió que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, los seres humanos desarrollamos necesidades y deseos más elevados. A partir de esta jerarquización se establece lo que se**



conoce como *Pirámide de Maslow* (para una explicación más detallada consultar el vídeo colgado en la página)

## LA FRUSTRACIÓN. LOS CONFLICTOS.

La **frustración** es una experiencia emocional desagradable, inducida por la retirada de recompensas, y produce tristeza, decepción y rabia. También supone una desorganización de la conducta: uno no sabe a qué atenerse o reacciona de forma incontrolada.

**Conflictos:** existen varios motivos incompatibles que interfieren en la conducta del sujeto, que expresa no saber qué hacer.

### LOS CONFLICTOS SEGÚN KURT LEWIN

El conflicto es una de las fuentes más frecuentes de tensión y ansiedad cotidianas. Surge *siempre que algo interfiere en el intento de alcanzar una meta*. Para resolverlos, llevamos a cabo diferentes recursos:

### MECANISMOS DE DEFENSA

No siempre reaccionamos enfrentándonos a la fuente o causa de las frustraciones; a veces utilizamos estrategias inconscientes destinadas a no resolver el problema, sino a evitar el displacer o protegernos contra la ansiedad y frustración. Los mecanismos psicológicos de defensa fueron estudiados por el psicoanálisis.

**-Represión:** consiste en impedir que los pensamientos y sentimientos dolorosos o peligrosos que producen ansiedad entren en la conciencia. Por ejemplo, tener el deseo de herir a otra persona.

**-Negación:** se trata de ignorar las realidades desagradables para no tener que enfrentarse a ellas. Por ejemplo, preocuparse excesivamente por el trabajo y así no pensar en los problemas personales.

**-Racionalización:** con este mecanismo se pretende justificar las ideas o conductas propias ante el temor de que no sean aceptadas por los demás.

**-Fantasía:** consiste en realizar con la imaginación aquello que uno no puede conseguir en la realidad. Por ejemplo, una persona tímida que se imagina a sí misma plantando cara a sus amigos.

**-Identificación:** implica incorporar, como propias, ciertas características ajenas. Es una necesidad evolutiva de los niños que se apropian de cualidades de las personas que admiran.

**-Proyección:** con ella atribuimos nuestros defectos o faltas, pensamientos o deseos inaceptables a otros.

**-Regresión:** se pretende volver a una fase anterior del desarrollo ante situaciones de estrés o ansiedad.

**-Formación reactiva:** consiste en adoptar o expresar sentimientos contrarios a los verdaderos. Freud denominó a estas conductas “actos disfrazados”.

**-Desplazamiento:** con este mecanismo se descargan sentimientos hostiles sobre personas u objetos que no suscitaron las emociones.

**-Compensación:** se oculta el fracaso en una actividad tratando de triunfar en otra, como el caso de una persona poco atractiva que desarrolla habilidades musicales extraordinarias.

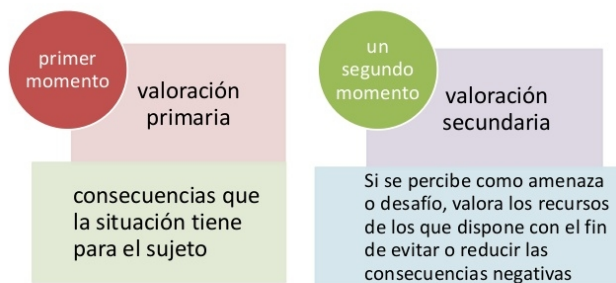
**-Sublimación:** según Freud, muchos impulsos considerados por el sujeto como inaceptables (impulsos agresivos y sexuales) son desviados, siguiendo a Freud, hacia actividades aceptadas como “superiores” o sublimes: actividades artísticas, intelectuales o de ayuda social.

### VENTAJAS DE CONOCERLOS:

Conociendo los problemas causados por los mecanismos de defensa podremos entender mejor el uso que le damos a estos mecanismos de defensa y ser honestos con nosotros mismos. Los mecanismos de defensa nos mantienen escondidos de nosotros mismos y de los otros.

## EL ESTRÉS. CAUSAS Y CONSECUENCIAS. ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO.

La aparición del estrés y otras reacciones emocionales están mediatizadas por el proceso de valoración cognitiva que la persona realiza.



### ¿QUÉ SON LAS ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO?

“aquellos esfuerzos cognitivos y conductuales constantemente cambiantes que se desarrollan para manejar las demandas específicas externas y/o internas que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo” Lazarus y Folkman (1984)

### Según Lazarus y Folkamn Tipos de estrategias de afrontamiento

- **Centradas en el problema:**

La persona se centra en hacer frente a la situación, buscando soluciones al problema. Hay una búsqueda deliberada de solución, de recomposición del equilibrio, roto por la presencia de la situación estresante.

- **Centradas en la emoción:**

La persona busca la regulación de las consecuencias emocionales activadas por la presencia de la situación estresante. Si no funcionan o son insuficientes el primer tipo de estrategias, se pretende aminorar el impacto sobre el individuo

### “Centradas en el problema”

son más instrumentales, modifican el problema haciéndolo menos estresante

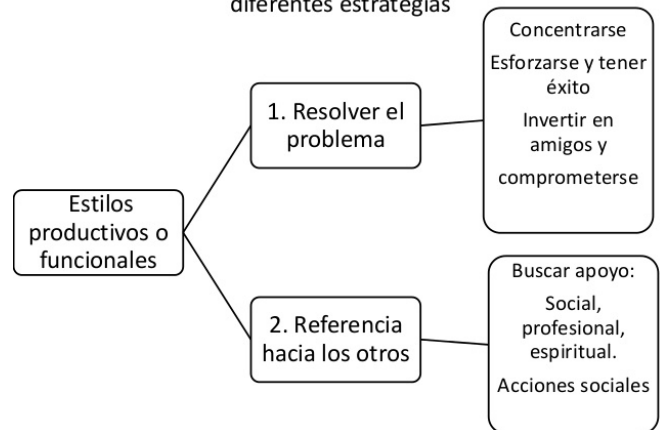
- **Confrontación:** constituyen los esfuerzos de un sujeto para alterar la situación. Indica también cierto grado de hostilidad y riesgo para él. Se da en la fase de afrontamiento.
- **Planificación:** apunta a solucionar el problema. Se da durante la evaluación de la situación (evaluación secundaria).

### “Centradas en la emoción”

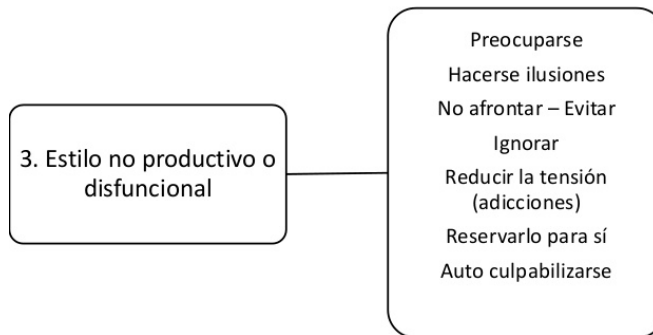
- **Aceptación de la responsabilidad:** reconocimiento del papel que juega el propio sujeto en el origen y/o mantenimiento del problema.
- **Distanciamiento:** esfuerzos que realiza el sujeto por apartarse o alejarse del problema, evitando que éste le afecte.
- **Autocontrol:** afrontamiento activo en tanto indica los intentos que el sujeto hace por regular y controlar sus propios sentimientos, acciones y respuestas emocionales.

- **Re evaluación positiva:** supone percibir los posibles aspectos positivos que tiene una situación estresante.
- **Escape o evitación:** implica el empleo de estrategias tales como beber, fumar, consumir drogas, comer en exceso, tomar medicamentos o dormir más de lo habitual. También puede ser evitación cognitiva, a través de pensamientos irreales improductivos. En general, apunta a desconocer el problema.

Frydenberg las divide en tres estilos, cada uno con diferentes estrategias



Frydenberg las divide en dos estilos, cada uno con diferentes estrategias



## 2. LA PERSONALIDAD.

### Diferencias entre personalidad, temperamento y carácter.

Al hablar de **TEMPERAMENTO** estamos haciendo referencia a la dimensión biológica e instintiva de la personalidad, que se manifiesta antes que el resto de factores. Durante la vida de cualquier persona las influencias ambientales que recibe interactúan con su base temperamental, dando lugar a los rasgos que la caracterizarán y la diferenciarán del resto.

El **CARÁCTER** es el componente aprendido de la personalidad. Aparece como consecuencia de las experiencias que vivimos, que influyen en nuestra forma de ser modulando las predisposiciones y tendencias biológicas, es decir, temperamentales.

La **PERSONALIDAD** se define como una organización de emociones, cogniciones y conductas que determinan los patrones de comportamiento de una persona. En la formación de la personalidad intervienen tanto la base biológica (temperamento) como las influencias ambientales (carácter).

Por tanto, el aspecto más destacable de la personalidad en comparación con los conceptos de temperamento y carácter es que los engloba a ambos.

## **TEORÍA DE LA IDENTIDAD PERSONAL. ERIKSON. (ver video en la página para más información)**

La Teoría del Desarrollo Psicosocial fue ideada por Erik Erikson a partir de la reinterpretación de las fases psicosexuales desarrolladas por Freud en las cuales subrayó los aspectos sociales de cada una de ellas.

Erikson entiende que el individuo, a medida que va transcurriendo por las diferentes etapas, va desarrollando su consciencia gracias a la interacción social.

Cada una de las **etapas vitales** da pie al desarrollo de una serie de competencias.

Si en cada una de las nuevas etapas de la vida la persona ha logrado la competencia correspondiente a ese momento vital, esa persona experimentará una sensación de dominio que Erikson conceptualiza como fuerza del ego. Haber adquirido la competencia ayuda a resolver las metas que se presentarán durante la siguiente etapa vital.

Otro de los rasgos fundamentales de la teoría de Erikson es que cada una de las etapas se ven determinadas por un conflicto que permite el desarrollo individual. Cuando la persona logra resolver cada uno de los conflictos, crece psicológicamente.

En la resolución de estos conflictos la persona halla un gran potencial para el crecimiento, pero por otra parte también podemos encontrar un gran potencial para el fracaso si no se logra superar el conflicto propio de esa etapa vital. Los 8 estadios psicosociales son:

1. Confianza vs Desconfianza. Este estadio transcurre **desde el nacimiento hasta los dieciocho meses de vida**, y depende de la relación o vínculo que se haya creado con la madre.
2. Autonomía vs Vergüenza y duda. Este estadio empieza **desde los 18 meses hasta los 3 años** de vida del niño.
3. Iniciativa vs Culpa. Este estadio va desde los **3 hasta los 5 años de edad**.
4. Laboriosidad vs Inferioridad. Este estadio se produce entre los **6-7 años hasta los 12 años**.
5. Exploración de la Identidad vs Difusión de Identidad. **Este** estadio tiene lugar durante la adolescencia. En esta etapa, una pregunta se formula de forma insistente: ¿quién soy?
6. Intimidad frente al Aislamiento. Este estadio comprende desde los **20 años hasta los 40**, aproximadamente.  
Si se evade este tipo de intimidad, uno puede estar rozando la soledad o el aislamiento situación que puede acabar en depresión.
7. Generatividad frente al Estancamiento. Este estadio transcurre entre los **40 hasta los 60 años**. Es un lapso de la vida en el que la persona dedica su tiempo a su familia.
8. Integridad del yo frente a la Desesperación. Este estadio se produce desde los **60 años hasta la muerte**.

## TEORÍA DE LOS CINCO GRANDES. EYSENCK

### Teoría de la personalidad de los Cinco Grandes

¿Por qué las personas responden de forma diferente ante la misma situación? En la psicología contemporánea los Cinco Grandes factores de la personalidad son cinco grandes dominios que definen la personalidad humana y que explican las diferencias individuales. Este artículo le ofrece más información sobre la teoría de la personalidad de los Cinco Grandes. Una vez que lo haya leído, realice el [test de personalidad](#) gratuito para determinar su tipo de personalidad según los Cinco Grandes.

### Historia de la teoría de la personalidad de los Cinco Grandes

Varios grupos de investigadores independientes descubrieron y definieron los cinco grandes factores mediante investigación empírica basada en datos. Ernest Tupes y Raymond Christal aportaron el modelo inicial, basado en el trabajo realizado en el Laboratorio de Personal de las Fuerzas Aéreas de los EE. UU. en la década de 1950.<sup>1</sup> J. M. Digman propuso su modelo de los cinco factores de personalidad en 1990<sup>2</sup>, y Goldberg lo llevó a los niveles más altos de las organizaciones en 1993.<sup>3</sup> En un test de personalidad, para hacer referencia a los rasgos de los Cinco Grandes, también se puede utilizar el Modelo de los Cinco Grandes (o FFM<sup>4</sup> por sus siglas en inglés) y los Factores Globales de personalidad<sup>5</sup>.

### Rasgos del test de los Cinco Grandes factores de la personalidad

Los profesionales de Recursos Humanos a menudo utilizan las dimensiones de la personalidad de los Cinco Grandes para ayudar a colocar a los empleados. Esto se debe a que estas dimensiones se consideran los rasgos subyacentes que conforman la personalidad global de un individuo. Los Cinco Grandes rasgos son Apertura a la experiencia, Responsabilidad (tesón), Extraversión, Cordialidad/Amabilidad y Estabilidad emocional (o OCEAN por sus siglas en inglés):

- [Apertura a la experiencia](#) - las personas a las que les gusta aprender cosas nuevas y disfrutar de experiencias nuevas normalmente obtienen una puntuación alta en Apertura a la experiencia. Incluye rasgos como la perspicacia y la imaginación, así como el interés por una gran variedad de cosas.
- [Responsabilidad \(tesón\)](#) - las personas que tienen un alto nivel de tesón son fiables y resolutivos. Los rasgos incluyen ser organizados, metódicos y meticulosos.
- [Extraversión](#) - los extravertidos obtienen energía de la interacción con los demás, mientras que los introvertidos la obtienen de ellos mismos. La extraversión incluye los rasgos de activo, hablador y asertivo.
- [Cordialidad/Amabilidad](#) - estas personas son amables, cooperativas y compasivas. Las personas con un nivel bajo de cordialidad son más distantes. Los rasgos incluyen el ser amable, cariñoso y simpático.
- [Estabilidad emocional](#) - esta dimensión está relacionada con la estabilidad emocional de la persona y el nivel de emociones negativas. Las personas que obtienen una puntuación baja

en estabilidad emocional experimentan inestabilidad emocional y emociones negativas con frecuencia. Los rasgos incluyen malhumor y tensión.

Para realizar el test y obtener más información, desde la página.

## **TEORÍA HUMANISTA DE LA PERSONALIDAD. CARL ROGERS.**

La PSICOLOGÍA HUMANISTA es una de las corrientes de pensamiento más importantes de la psicología. Desde ella, gente como Abraham Maslow (con su pirámide) defendió una visión positiva del ser humano, según la cual todos somos capaces de convertirnos en el tipo de personas que deseemos.

La teoría de la personalidad de Carl Rogers es un ejemplo de este optimismo vital llevado a la psicología y la filosofía. Enfatiza la libertad de los individuos a la hora de tomar el rumbo de sus vidas. Ni los factores biológicos ni los ambientales son determinantes en nuestro comportamiento, y no nos "arrastran" irremediabilmente hacia ciertos tipos de comportamiento.

La personalidad de cada persona se desarrollaba según el modo en el que consigue ir acercándose a (o alejándose de) sus objetivos vitales, sus metas.

Carl Rogers propone la idea de que la personalidad de cada individuo puede analizarse según el modo en el que se acerca o se aleja a un modo de ser y vivir la vida al que él pone la etiqueta de *persona altamente funcional*.

Las personas altamente funcionales se caracterizan por estar en un proceso constante de auto-actualización, es decir, búsqueda de un ajuste casi perfecto con los objetivos y las metas vitales. Este proceso de desarrollo personal se encuentra en el presente, por lo que siempre está en funcionamiento. De este modo, la personalidad de las personas altamente funcionales es, para Carl Rogers, un marco en el que fluye en tiempo real un modo de vivir la vida que se adapta a las circunstancias constantemente.

¿Cómo es la persona altamente funcional? Según Carl Rogers, los rasgos de la personalidad que definían a las personas altamente funcionales están definidos según las siguientes cinco características.(para más información leer el artículo en la página)

1. Apertura a la experiencia.
2. Estilo de vida existencial.
3. Confianza en uno mismo.
4. Creatividad.
5. Libertad de elección.
6. Carácter constructivo.
7. Desarrollo personal



