

TEMA 3 - El proceso motivacional

Table of Contents

- [TEMA 3 - El proceso motivacional](#)
- [1. Introducción](#)
- [2. Activación
 - \[2.1. Concepto de activación\]\(#\)
 - \[2.2. Características de la activación\]\(#\)
 - \[2.3. Estudios sobre la activación\]\(#\)
 - \[2.4. Activación y rendimiento\]\(#\)](#)
- [3. Dirección
 - \[3.1. Concepto de dirección\]\(#\)
 - \[3.2. Variables de la dirección\]\(#\)](#)
- [4. Determinantes de la motivación
 - \[4.1. Determinantes internos
 - \\[4.1.1. La herencia\\]\\(#\\)
 - \\[4.1.2. La homeostasis\\]\\(#\\)
 - \\[4.1.3. El crecimiento potencial\\]\\(#\\)
 - \\[4.1.4. Los procesos cognitivos\\]\\(#\\)\]\(#\)
 - \[4.2. Determinantes externos
 - \\[4.2.1. El aprendizaje\\]\\(#\\)
 - \\[4.2.2. El hedonismo\\]\\(#\\)
 - \\[4.2.3. La interacción social\\]\\(#\\)\]\(#\)](#)
- [5. El proceso motivacional
 - \[5.1. La secuencia del proceso motivacional según Deckers\]\(#\)
 - \[\\[5.2. El proceso motivacional según Fernández-Abascal\\]\\(#52-el-proceso-motivacional-según-fernández-abascal\\)\]\(#\)
 - \[5.3. El proceso de motivación propuesto por Palmero\]\(#\)](#)
- [6. Componentes de la motivación](#)

1. Introducción

Importante recordar qué es la motivación: **un proceso adaptativo que energiza y dirige el comportamiento hacia un objetivo o meta de una actividad, a la que instiga y mantiene.** Es un proceso dinámico que tiene como objetivo aumentar la probabilidad de adaptación del organismo a las variaciones del medio ambiente

Ojo que esto de ahora dicen que ha caído un montón de veces en los exámenes Ferguson, 2000: la motivación es un proceso dinámico interno que energiza y dirige las tendencias de acción del individuo. Al ser dinámico puede implicar **un cambio en la manera de actuar del individuo**

La variación de la motivación puede verse de dos maneras distintas:

- **Intensidad** con la que desarrollamos el objetivo. Es una variable cuantitativa, representa la cantidad de motivación que tenemos, cómo de fuerte es la motivación. Cuando uno está más motivado, está más alerta y sensible y por tanto **realiza un mayor esfuerzo en las actividades que desarrolla.**
 - Se suele referir a esto con el término inglés **arousal** o con el español **activación**
 - *Ejemplo: cuando nos acabamos de levantar normalmente estamos aletargados, lentos. No tenemos mucha motivación*
- **Tipo o calidad** de la motivación. Nos conduce a elegir un comportamiento determinado, determina la **dirección** de la acción
 - Se suele utilizar el término **dirección**, o **selectividad de la acción**
 - *Ejemplo: si tenemos más hambre que sed, optaremos por comer antes que beber*

Recordemos: si nuestro objetivo es comer

- La dirección marca qué comemos (selección)
- La activación marca cuánto comemos (cantidad)

2. Activación

Es la característica energizante de la motivación. Cuanta más activación tenga una persona, más motivada se encontrará para realizar la conducta.

2.1. Concepto de activación

Se manifiesta al menos de tres maneras:

- **Electrocortical** en el Sistema Nervioso Central (SNC), es decir la parte que procesa información y toma decisiones (cerebro...)
- **Fisiológica** en el Sistema Nervioso Autónomo (SNA), las partes del cuerpo que se mueven solas (corazón, pulmones...)
- **Motora**

Se conoce el concepto desde Walter Bradford Cannon. Según Cannon se identificaba con la activación fisiológica. Para él estos cambios tenían como principal función preparar al organismo, darle energía para adaptarse a la situación (**función motivacional energética**). Afirmaba que los cambios se producían únicamente cuando el sujeto necesitaba la energía para realizar la actividad (e.g. correr una maratón), pero no en reposo.

SNA cuenta con dos ramas:

- **Simpática**: gasta energía. La que acelera la frec. cardíaca, la respiración, etc.
- **Parasimpática**: acumula energía, la reserva. Reduce frec. cardíaca, etc.

Cannon consideraba que el control de la función motivacional energética se realizaba con la combinación de las dos ramas. Actuarían de forma coordinada, cuando una se activa la otra se inhibe.

- Curiosidad: la actividad fisiológica de estas ramas se mide con polígrafos. Es decir, los polígrafos miden los cambios del SNA.

2.2. Características de la activación

Petri y Govern (2005), dos características:

- La activación **inicia la conducta motivada**.
 - Ojo: la activación no siempre es visible (e.g. el miedo te activa y te motiva a huir, pero empieza dejándote paralizado). **Toda conducta manifiesta es activada, pero no toda conducta activada es manifiesta**
- La activación **mantiene la conducta motivada**. Un sujeto motivado persiste en su conducta hasta conseguir su objetivo.
- La activación también se caracteriza por **su intensidad (también denominada fuerza o vigor)**, que marca cómo de intensa será también la conducta. Una conducta firme presenta más motivación que una débil o que duda.
 - Ojo: + motivación --> + intensidad, pero al revés no tiene por qué. Puede haber intensidad porque nos hayan enseñado que es parte necesaria de la conducta (e.g. que a una rata le enseñen que hay que apretar un botón muy fuerte para conseguir comida), y en ese caso pondríamos mucha intensidad aunque no estuviésemos muy motivados

2.3. Estudios sobre la activación

(*Esto para después que es más puramente teórico*)

- **Ferguson, 2000**: La movilización de la energía y el gasto energético de la conducta han sido de interés durante mucho tiempo. *Ejemplo: variaciones de gasto energético (cuánta energía gastamos en una actividad o cómo varía el gasto en un periodo de tiempo); qué circunstancias conducen a una alta activación, en qué momento es más probable que la activación sea alta/baja; relación entre rendimiento y activación.*
- **Ferguson, 2010**: *arousal* significa exactamente es un estado de alerta o nivel de vigilia de un individuo en un momento determinado (no el aspecto energizante, aunque se usa mucho así).
- **Horne, 1988**: Mayor activación cuando aumento en la alerta, cuando mayor capacidad de respuesta y cuando mayor nivel de excitación fisiológica.
- En **términos conductuales**: activación --> mayor intensidad, frecuencia y duración de las respuestas.
 - **Malmo, 1957**: Mayor activación --> Mayor variedad de respuestas
 - **Menéndez, 1983**: Mayor activación --> Respondemos una gama más estrecha de estímulos, seleccionando los más beneficiosos. (Este estudio y el anterior son distintos pero no contradictorios, ver [este mensaje del foro](#) para la clarificación. Básicamente, en ambos estudios se dice que + activación = + rendimiento, pero en el segundo se clarifica que es porque seleccionamos a qué responder)
- En **términos fisiológicos**: Activación --> Aumento de la actividad fisiológica (SNA).
 - **Watson, Gaird y Marks, 1972**: Aumento de tasa cardíaca cuando activación es por privación de alimentos o miedo.
 - **Muchos estudios**: Cambios en presión arterial cuando hay variación de activación
 - **Cambios cardiovasculares**: debido al aumento de actividad de rama simpática del SNA o a disminución de la rama parasimpática del SNA.
 - **Medidas para evaluar**: Electrocardiograma (ECG), actividad electrodermal (SCR, Skin Conductance Response; SPR, Skin Potential Response), electromiograma (acción muscular), amplitud y frecuencia respiratoria, ritmo y volumen sanguíneo.
- **Sistema Nervioso Central**: Steriade, 1966: se producen cambios en áreas específicas del cerebro. Se usa el EEG para medir cambios en actividad cerebral.

Al variar las tareas y situaciones, también varía la activación. Algunas situaciones pueden requerir una respuesta brusca y otras una respuesta tranquila, y tendrán reacciones distintas:

- **Fraccionamiento direccional de respuestas:** Lacey, 1967. Disociación entre la respuesta conductual y la fisiológica. *Ejemplo: un conejo ante un depredador: sus pulsaciones aumentan, pero el miedo le paraliza (no hay conducta).*
- **Respuesta estereotipada:** Lacey y Lacey, 1958. Para una amplia gama de estímulos, se responde conductual o fisiológicamente de la misma forma.
- **Medidas de autoinforme:** Cuestionarios que cumplimenta el propio sujeto para determinar su estado de activación. Podemos medir dos tipos de activación:
 - **Estado de activación:** la activación en ese mismo momento (¿tiene palpitaciones?)
 - **Activación en términos de rasgo:** más relacionado con la personalidad (¿es usted optimista?)
- **Thayer, 1989:** Existen dos tipos distintos de activación, **activación energética** y **activación tensa**.
- **Thayer, 1996:**
 - **Activación energética:** oscila entre activación máxima (vigor, energía) y actividad mínima (cansancio, fatiga). Se relaciona con sentimientos positivos
 - **Activación tensa:** oscila entre miedo/ansiedad y calma/quietud. Se relaciona con situaciones negativas (cuando el sujeto se ve en peligro).
 - Ambas activaciones son muy distintas, tanto en características fisiológicas como conductuales.

2.4. Activación y rendimiento

Hay relación directa entre activación y reactividad fisiológica/actividad motora. A mayor motivación, mayor reactividad fisiológica/actividad motora.

El individuo que e.g. esté más hambriento es probable que sea más persistente, y por tanto que realice más esfuerzo para saciar sus necesidades.

Brehn, Self (1989): a mayor potencial de motivación, mayor es la cantidad de energía que una persona está dispuesta a movilizar.

Ley de Yerkes-Dodson

Yerkes y Dodson (1908): la relación entre motivación y rendimiento es una curva en forma de U invertida. Tanto poca como mucha motivación son malas, el punto óptimo está en el medio. (Poca motivación es mala porque no dedicamos energía, mucha porque nos volvemos imprecisos).

El nivel óptimo de activación está inversamente relacionado con la dificultad: **si la tarea es más difícil, el punto óptimo es menos motivación. Una alta activación consigue el mejor rendimiento en tareas fáciles y una baja activación consigue el mejor rendimiento en tareas difíciles.** (*Ejemplo: estudiar tiene el punto óptimo en niveles bajos de activación, mientras que correr o hacer ejercicio tiene el punto óptimo en niveles altos de activación*)

Sin embargo, estudios posteriores no pudieron confirmar esto del todo. Una posible razón es que no se distinguió entre activación tensa y activación energética. **Thayer, 1989: un aumento en activación**

energética aumentaba el rendimiento, y un aumento en activación tensa lo disminuía. El exceso de motivación que hace que las tareas vayan mal puede ser porque es activación tensa.

3. Dirección

3.1. Concepto de dirección

La dirección es el otro aspecto necesario para entender la motivación: representa **hacia dónde dirigimos nuestra conducta, qué objetivos seleccionamos o qué metas perseguimos.**

Ferguson, 2000: la dirección **proporciona a la naturaleza dinámica de la motivación la variedad de acciones que van a mostrar los individuos.**

Es un aspecto **cualitativo** (vs la activación que es un aspecto cuantitativo).

Es más difícil que la dirección prediga la conducta motivada (recordemos: conducta motivada == consecuencia de la acción, e.g. estar hambriento --> comer) cuando hay muchas opciones entre las que elegir.

Fernández-Abascal, 1995: la direccionalidad abarca tanto a los objetivos determinados genéticamente (un bebé tiene hambre, pide leche a su madre --> direccionalidad determinada genéticamente) como a los aprendidos por comportamiento humano (un adulto tiene hambre, va a comprar leche al supermercado --> direccionalidad determinada por comportamiento humano).

3.2. Variables de la dirección

Dos variables principales:

- **Expectativa de consecución:** cómo de posible vemos un objetivo determinado. Es subjetivo: si consideramos que el objetivo está lejos de nosotros, lo intentaremos menos. Si consideramos que está cerca, estaremos más motivados a intentar obtenerlo. Por esto en *Atomic Habits* se menciona que los hábitos tienen que ser sencillos y estar a nuestro alcance, porque esto hace que dediquemos más esfuerzo a intentar ir a por ellos. *Ejemplos del deporte: Rafa Nadal remonta in extremis porque siempre está mentalizado de que puede ganar. El "Fergie time" funcionaba porque su Manchester United nunca se daba por vencido, un partido nunca estaba perdido hasta que se acababa de verdad*
- **Grado de atracción:** cómo de atractivo nos resulta un objetivo determinado. Cuanto más nos atraiga un objetivo, mayor será nuestro nivel de actuación hacia él, más enfocaremos nuestra conducta a conseguirlo.
 - Algo importante de esto es la importancia del foco: si de pronto aparece un objetivo nuevo más fácil de alcanzar, nos centraremos en él y dejaremos los demás de lado (reducirá su grado de atracción).

4. Determinantes de la motivación

Determinantes de la motivación ---> Factores que causan la motivación

4.1. Determinantes internos

Se originan dentro del organismo

4.1.1. La herencia

Hace referencia a los factores genéticos que causan la motivación. Se explican mediante dos enfoques distintos. Ambos de ellos coinciden en que la motivación es desencadenada por un estímulo ambiental.

- **Enfoque instintivo:** la energía se acumula en el organismo y da origen a un estado motivacional. Entonces se producen las conductas.
- **Enfoque fisiológico:** circuitos cerebrales vigilan el estado del cuerpo y activan las conductas cuando detectan algún cambio.

Ejemplo: conducta sexual de los animales:

- El enfoque instintivo lo justifica con la tensión sexual acumulada. Cuando consigue su conducta motivada (copular) descarga las hormonas y por tanto se va la motivación
- El enfoque fisiológico lo justifica con que el cerebro activa conductas (innatas y adquiridas) para conseguir el objetivo. Cuando lo consigue, el cerebro lo detecta y desactiva las conductas

4.1.2. La homeostasis

La homeostasis es una función que tiene el organismo para volver a un estado de equilibrio óptimo, cuando este se ha perdido.

Esto asume que existe ese nivel óptimo de activación en varios estados del organismo. El término lo inventó Cannon (1932) refiriéndose sobretodo a estados fisiológicos. Señala que este estado no es fijo, sino que es una condición, puede variar constantemente. El cuerpo está totalmente motivado para mantener la homeostasis.

Esto es muy fácil de ver con el frío o el hambre: la conducta motivada se activa únicamente cuando nos alejamos del estado de equilibrio.

Cuando se tiene la sensación no-equilibrada, el cuerpo activa los receptores y busca la manera más rápida de volver a la estabilidad. Al principio se creía que esto ocurría en receptores periféricos (e.g. los de la piel o el resto del cuerpo) pero hoy se considera que son los receptores centrales del cerebro los que vigilan las sensaciones.

4.1.3. El crecimiento potencial

El crecimiento potencial hace referencia a la idea de que el ser humano está motivado para alcanzar su pleno desarrollo físico, psicológico y emocional

Un efecto secundario (pero muy importante) es lo que llamamos **motivación de efecto o causalidad personal**: nuestra necesidad de controlar o influir en el ambiente de nuestro entorno.

Pero lo fundamental sigue siendo lo de la primera frase: **motivación constante para crecer y mejorar**.

Ejemplo: estudiar una carrera como forma de autorrealización, para crecer en nuestras capacidades y adaptarnos mejor a la sociedad.

4.1.4. Los procesos cognitivos

Los procesos cognitivos hacen referencia a los determinantes que proceden de la información que recibimos y cómo la procesamos. Es decir: el pensamiento. Cómo pensamos influye en nuestra motivación, en lo que queremos hacer.

Heider, 1958: teoría atribucional. *Ejemplos: si algo nos sale bien, lo interpretamos como que hemos hecho cosas bien, y por tanto nos sentimos más motivados para hacer más cosas. Si algo nos sale mal, lo interpretamos como que ha habido un fallo externo (circunstancias) y por tanto evitamos que nos desmotive.*

Festinger, 1957: disonancia cognitiva. *Intentamos que todo lo que hacemos tenga consistente con quién creemos que somos o con el resto de nuestras acciones. Lo que en Atomic Habits se comenta como "Hago deporte" vs "Soy deportista", con lo segundo haremos deporte más fácilmente porque intentaremos cuadrarlo con nuestra identidad.*

4.2. Determinantes externos

Se originan fuera del organismo, debido a influencias externas

4.2.1. El aprendizaje

El aprendizaje hace referencia a las conductas que hemos aprendido a lo largo de nuestra vida (no a que nuestra motivación sea aprender)

Es el principal determinante externo de la motivación

Muchas de las conductas motivadas que tenemos son simplemente las que hemos aprendido como reacción a un estímulo.

La observación es una de las principales formas de aprender conductas. Es importante tenerlo en cuenta pero lo veremos en más detalle en el cap 7 (Motivación + aprendizaje).

4.2.2. El hedonismo

El hedonismo hace referencia a la tendencia por buscar lo que nos produce placer y huir de lo que nos produce dolor

Ojo: placer y dolor no son fijos, dependen de las condiciones y la situación. No es igual de placentero que nos ofrezcan un plato de comida cuando tenemos hambre que cuando acabamos vs cuando acabamos de terminar de comer.

Es un determinante externo porque se origina fuera del organismo, debido a estímulos y situaciones ambientales

4.2.3. La interacción social

La interacción social hace referencia a cómo las relaciones con otras personas pueden afectar a nuestra motivación.

Esto se verá más en Psicología Social, pero ejemplos claros: presión de grupo; hacer caso a una figura de autoridad.

Para cerrar, importante: **todos los determinantes pueden actuar solos o conjuntamente**. Puede haber complejas interacciones entre ellos, así que la conducta resultante surge de uno o varios a la vez.

Pero no todos tienen el mismo peso específico. Por ejemplo:

- En **motivos innatos --> herencia, homeostasis y hedonismo** tienen más influencia
- En **motivos adquiridos --> aprendizaje, interacción social, crecimiento potencial y procesos cognitivos**

5. El proceso motivacional

5.1. La secuencia del proceso motivacional según Deckers

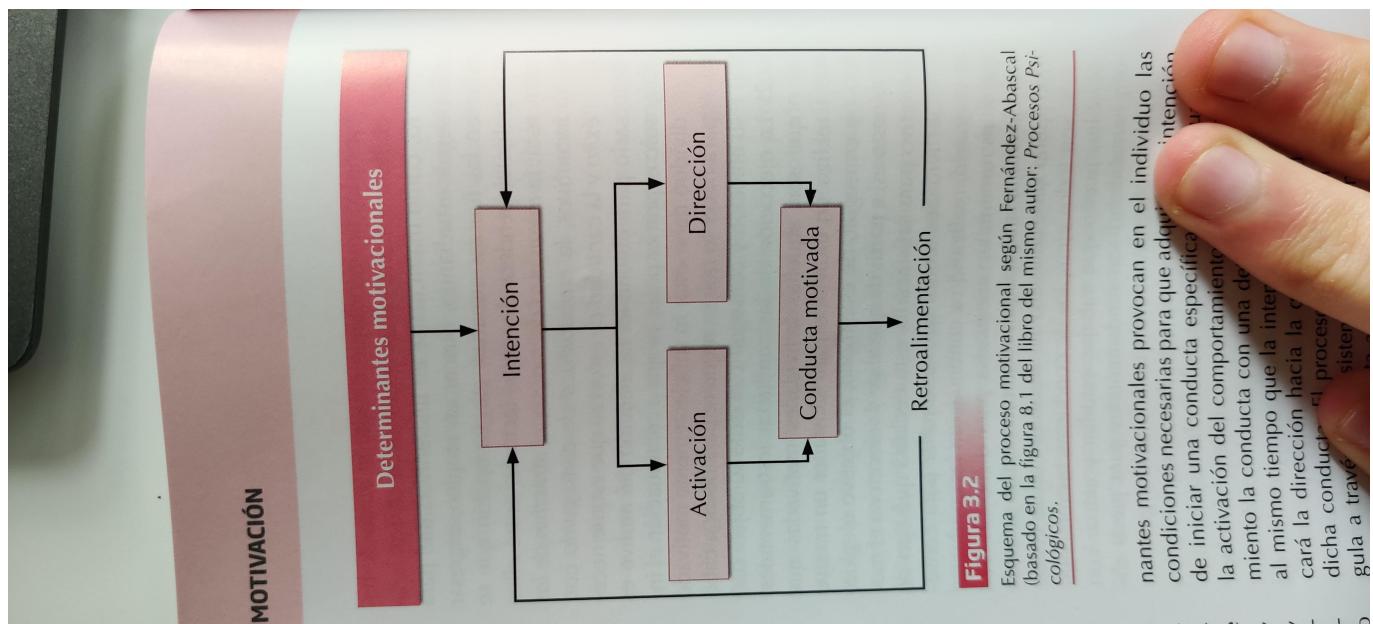
- Tres momentos:
 - **Elección del motivo:** Depende de varios factores: **intensidad** con la que lo deseamos, **atractivo** del motivo, **probabilidad*** de conseguirlo y **cantidad de esfuerzo** que requiere.
 - **Ejecución de la conducta:** Incluye decidir qué actividades realizaremos y la realización en sí. Hay tres aspectos de la conducta que nos permiten determinar el nivel de motivación
 - **Duración:** cantidad de tiempo que se dedica (*e.g. el estudiante que estudia 3h está más motivado que el que estudia 1h*)
 - **Frecuencia:** cuántas veces realizamos la conducta motivada (*e.g. estudiar 6 veces por semana > estudiar 2 veces por semana*)
 - **Intensidad:** esfuerzo que llevamos a cabo (*e.g. si el objetivo es ponerse en forma, correr 10Km vs correr 1Km*).
 - **Satisfacción (o no) del motivo:** Finalizamos la conducta motivada.
- Cómo comprender si el individuo está motivado:
 - **Analizar el objetivo:** ¿qué cantidad hizo falta para inducir al comportamiento? (*e.g. cuánta comida hizo falta para que unas ratas recorriesen un laberinto, o cuánto dinero hizo falta para que una persona hiciese una conducta?*)
 - **Ejecución de conducta consumatoria:** analizar si se ha llegado a conseguir el objetivo (*e.g. para un estudiante, terminar la carrera*)
 - **Examinar la satisfacción:** ¿qué ha sentido el individuo tras conseguir su objetivo? Si es alivio u orgullo, es que ha cumplido su motivación. Si es decepción, no ha llegado hasta el punto de motivación que buscaba.
 - **Procesos de atribución causal:** Parte muy importante del proceso motivacional. Tras realizar la conducta, el individuo evalúa las causas que le han llevado a conseguir el objetivo (o no). Con esto decidirá si en futuras ocasiones compensa repetir la conducta para llegar al mismo objetivo. Si no lo ha conseguido, también decidirá si seguir persiguiéndolo o si cambiar a otro.

5.2. El proceso motivacional según Fernández-Abascal

Representa el proceso motivacional de manera esquemática. Puntos importantes:

- Empieza todo cuando se activan los determinantes

- Introduce un nuevo elemento, la **intención**: es un elemento autorregulador de activación y dirección, que los ayuda a ocurrir
- Reincidimos en la importancia de la **intención**: es el factor motivacional que más incide en la conducta. Cuanto más fuerte sea la intención, más probable será que se produzca la conducta (pero **solo si el individuo elige libremente si realizar la conducta o no**). Depende de dos factores
 - **Actitud**: evaluación que el sujeto hace de la conducta
 - **Normas subjetivas**: creencias que ejercen presión social y empujan al sujeto a realizar (o no) ciertas conductas.
- El sistema se retroalimenta: la conducta motivada influye en la intención, y esta modifica activación/dirección (*ej. un estudiante modifica su activación/dirección en función de cómo se le da su conducta motivada (aprobar): si le va mal intenta estudiar más horas o de una manera diferente*)
- Pueden actuar uno o varios determinantes. Los determinantes internos ejercen como **tracción** (incitan al comportamiento), los externos funcionan como **propulsión** (dan fuerza o lo impulsan)
- **RESUMEN**: lo del gráfico: los determinantes movilizan la intención de realizar una conducta con una determinada activación o dirección; dicha conducta produce cambios en la intención, creando así retroalimentación en el proceso motivacional

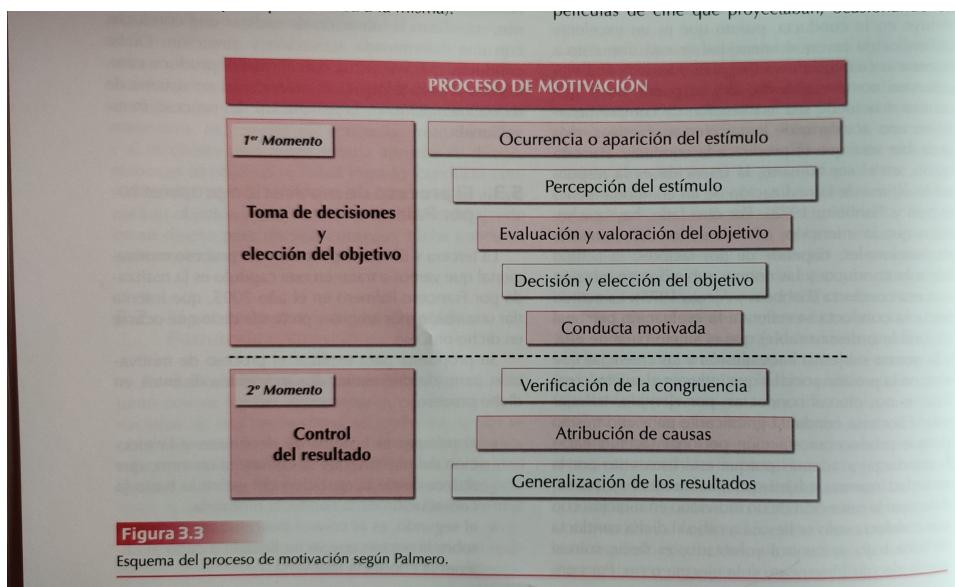


5.3. El proceso de motivación propuesto por Palmero

Palmero diferencia dos momentos diferentes en el proceso motivacional:

- **Toma de decisiones y elección de objetivo**

• Control del resultado



además de la necesidad o los relevantes: el valor del de conseguirlo. La interacción conducirá a distintas probabilidades de la conducta motivada. Así, tanto el valor del objetivo como el éxito, existe una elevada probabilidad de que se produzca una conducta motivativa, siempre y cuando exista el deseo; en cambio, cuando el objetivo como la expectativa de una conducta motivativa es también muy baja, si bien elevados se puede incrementar la ocurrencia de la conducta.

El quinto paso, y último, es la conducta motivada. Una vez cogido su objetivo, decide qué conductas disponibles en función de los recursos y habilidades es la más apropiada. También de la situación, de la motivación en el que se encuentra considerada como un instrumento que intenta aproximarse para poder conseguirlo. Puede estar constituida por una serie de instrumentos que incluyen errores y aciertos dirigidos a conseguir el objetivo.

Toma de decisiones y elección del objetivo

Cinco fases:

- **Ocurrencia o aparición del estímulo:** dos tipos: si es interno lo llamamos **necesidad**. Si es externo lo llamamos **deseo**. El estímulo puede aparecer físicamente (e.g. si tenemos hambre y vemos una manzana), como parte del pensamiento (si pensamos en una manzana) o como una alucinación (vemos algo que se parece a una manzana y nos recuerda a una de verdad).
- **Percepción del estímulo:** puede ocurrir de dos maneras: **consciente** (detectamos el estímulo y nos llama la atención) o inconsciente (no detectamos el estímulo, pero afecta a nuestros receptores y activa el comportamiento igualmente. Un ejemplo es la publicidad subliminal o los sesgos cognitivos).
- **Evaluación y valoración del objetivo:** se encargan de decidir si la conducta motivada se activa o no. Evaluamos la probabilidad de conseguir cada objetivo y el esfuerzo que nos requiere; valoramos cuánto nos satisface cada posible objetivo, o las consecuencias negativas si no lo conseguimos.
- **Decisión y elección del objetivo:** con los datos del punto anterior, tomamos una decisión.
- **Conducta motivada:** ejecutamos la conducta que creemos que nos llevará al objetivo. Incluye también una parte de evaluación, para saber cuál de las estrategias o recursos con los que contamos es la mejor para esta situación.

La activación y la dirección juegan un papel importante en este primer momento:

- **Activación:** se inicia desde que el organismo detecta una necesidad. Se produce una activación homeostática para saciarla. También sucede cuando percibimos (conscientemente) un estímulo: la activación nos hace realizar todos los pasos del proceso motivacional. Cuando elegimos conducta se vuelve más específica, porque actúa sólo en ese ámbito.
- **Dirección:** ocurre en 1) evaluación y valoración del objetivo y 2) elección de una conducta motivada concreta

Control del resultado

Tres fases:

- **Verificación de la congruencia:** comparar la situación actual y lo que se espera obtener. Si la congruencia es máxima, se continua con el proceso.
- **Atribución de causas:** se analizan las decisiones tomadas: elección del objetivo, y de las conductas a seguir para alcanzarlo. No es necesario que la conducta haya terminado ya, cuanto antes ocurra mejor para que el individuo esté seguro de que el objetivo y las conductas de verdad le acercharán a lo que quiere.
- **Generalización de los resultados:** asociar las conductas con el resultado, para utilizarlas de nuevo en el futuro cuando busquemos objetivos similares.

6. Componentes de la motivación

La mejor manera de entender la motivación es analizando los distintos sistemas que la integran: componentes biológicos, componentes aprendidos, componentes cognitivos.

En el pasado se optaba más por opciones extremistas (e.g. "estamos totalmente determinados por nuestra estructura genética" vs "tenemos control completo de nuestras acciones porque tenemos voluntad"). Hoy en día sabemos que en realidad es un término medio

Tres componentes motivacionales: Biológicos, Aprendidos, Cognitivos. Es importante considerar los tres y como se interrelacionan, porque por ejemplo aprendizaje+cognición pueden llegar a modificar la expresión biológica.