

CONOCIMIENTOS MÍNIMOS

TEMA 5. LOS MOTIVOS ADQUIRIDOS

1. INTRODUCCIÓN

1. ¿Existe alguna diferencia entre los motivos innatos y los motivos adquiridos? ¿y por qué?
2. ¿Qué entendemos por motivos adquiridos?
3. ¿Puede el ser humano realizarse como persona solo cubriendo sus necesidades básicas? ¿y por qué?
4. ¿En dónde encontramos el origen de las motivaciones adquiridas?
5. ¿Por qué se encuentran determinadas las motivaciones adquiridas?
6. ¿Cómo son también denominadas las motivaciones adquiridas?
7. ¿Qué es común en todos los motivos adquiridos?
8. ¿Cuáles son los principales motivos adquiridos?

2. LOS MOTIVOS O NECESIDADES ADQUIRIDOS

9. ¿Qué relevancia adicional tiene la motivación humana como proceso psicológico?
10. ¿Qué tres tipos de motivaciones o necesidades requiere el ser humano?
11. ¿De qué tres importantes niveles surge el desarrollo filogenético y ontogenético del ser humano?
12. ¿Cuál es la función principal del nivel biológico?
13. ¿Qué relaciones implica el nivel psicológico?
14. ¿Qué se asimila en el nivel social?
15. ¿En qué nivel se encuentra la verdadera diferencia cualitativa entre el psiquismo animal y el humano?
16. ¿Cómo se relacionan los tres niveles entre sí?
17. ¿Cómo es la motivación humana?

3. TEORÍAS SOBRE LAS NECESIDADES

3.1. La pirámide de las necesidades de Maslow:

18. ¿Cuál es la teoría más conocida sobre las necesidades que muestra una jerarquía de los motivos o necesidades que atañen a todos los individuos?
19. ¿Cómo se ordenaban las necesidades según la teoría de Maslow?
20. ¿A qué se refieren las necesidades fisiológicas según la teoría de Maslow?
21. ¿A qué se refieren las necesidades de seguridad según la teoría de Maslow?
22. ¿Según Maslow, a qué denominó necesidades de orden inferior?
23. ¿Según Maslow, a qué denominó necesidades de orden superior?
24. ¿A qué se refieren las necesidades sociales según la teoría de Maslow?
25. ¿Qué dos consideraciones distintas establece las necesidades de estima según la teoría de Maslow?
26. ¿Qué implican las necesidades de autorrealización según la teoría de Maslow?
27. ¿Qué nuevas categorías de necesidades identificó y añadió Maslow a su pirámide motivacional rectificada?
28. ¿En qué campo de la psicología fue utilizada la teoría de las necesidades de Maslow?
29. ¿Qué respaldo científico tiene la teoría de las necesidades de Maslow?

3.2. La jerarquía de Alderfer:

30. ¿Quién remodeló la teoría de Maslow?
31. ¿Qué tres grupos o necesidades básicas propuso la teoría ERC de Alderfer?
32. ¿A qué se refieren las necesidades de existencia según la teoría de Alderfer?
33. ¿A qué se refieren las necesidades de relación según la teoría de Alderfer?
34. ¿A qué se refieren las necesidades de relación según la teoría de Alderfer?
35. Según la teoría ERC, ¿se puede operar más de una necesidad al mismo tiempo y seguir un orden distinto para su satisfacción?
36. ¿Cuál es la principal diferencia entre las teorías de Alderfer y Maslow?
37. ¿Funciona la teoría ERC en todas las culturas y organizaciones?

3.3. Las tres necesidades dominantes según McClelland:

38. ¿Quién popularizó la clasificación de las necesidades adquiridas en la motivación humana?
39. ¿Qué tres necesidades dominantes señaló McClelland?
40. ¿A qué se refiere la necesidad de logro de McClelland?
41. ¿A qué se refiere la necesidad de afiliación de McClelland?
42. ¿A qué se refiere la necesidad de poder de McClelland?
43. ¿Todas las personas poseen las tres necesidades dominantes, según McClelland?
44. ¿De qué dependerá la satisfacción de un individuo, según McClelland?
45. ¿Qué importante consecuencia se desprende de las necesidades dominantes de McClelland?

4. MOTIVO DE LOGRO

4.1. Concepto y definición del motivo de logro

46. Dentro de los motivos sociales, ¿por qué destaca el estudio del motivo del logro?

47. ¿Cómo definió McClelland al motivo de logro?

4.2. Primeros estudios sobre el motivo de logro

48. ¿Quién fue el primero en señalar la existencia del concepto de necesidad de logro?

49. ¿Cómo definió Murray la necesidad de logro?

50. ¿Cómo concibió Murray la necesidad de logro?

51. ¿Qué test desarrolló Murray para tratar de evaluar y medir la tendencia hacia el logro?

52. ¿Quién ha sido el que más ha investigado sobre el motivo de logro?

53. ¿Cuál fue la aportación más importante de McClelland sobre el motivo de logro?

54. ¿Cómo consideraron McClelland et al. (1985) al motivo de logro?

55. ¿Quién averiguó cómo se adquiría el motivo de logro?

56. ¿Cómo se adquiría el motivo de logro según McClelland?

57. ¿Qué dos variables universales relacionadas con el motivo de logro planteó McClelland?

58. ¿Qué indicaban algunos estudios que vinculaban la motivación de logro con un tipo específico de educación parental?

59. ¿Qué papel juega el medio ambiente en el desarrollo y mantenimiento del motivo de logro?

60. Según McClelland, ¿qué relación podría tener el motivo de logro con el desarrollo económico de un país?

61. ¿Por qué McClelland y Winter desarrollaron programas de entrenamiento en motivación de logro?

62. ¿Quién desarrolló una teoría matemática sobre el motivo de logro?

63. ¿Cómo consideró Atkinson a la conducta orientada al logro?

64. Dentro de la teoría de Atkinson, ¿cómo relacionaba la necesidad de logro con la dificultad subjetiva de la tarea?

4.3. La conducta desencadenada por el motivo de logro

65. ¿Cómo definió McClelland (1961) el motivo de logro?

66. ¿Qué es el motivo de logro para Chóliz (2004)?

67. ¿Cómo se identifica a un individuo con un alto motivo de logro?

68. ¿Cómo son los individuos con un alto motivo de logro?

4.4. La adquisición y desarrollo del motivo de logro

69. ¿Cuándo se adquiría y cuánto permanecía el motivo de logro para McClelland et al. (1972)?

70. ¿Cuándo y cómo se adquiría el motivo de logro para Winterbottom?

71. ¿Cuándo determinó Chóliz el inicio del motivo de logro?

72. ¿Cuándo establecieron Mateo y Arana el inicio del motivo de logro?

73. ¿Cuándo y cómo se adquiere el motivo de logro para la mayoría de las investigaciones?

4.5. Estilos de motivo de logro

74. ¿Se pueden diferenciar distintos estilos o modos de desarrollar el motivo de logro en los individuos?

75. ¿Qué tres estilos básicos de logro identificaron Lipman-Blumen, Handley-Isaksen y Leavitt (1983)?

76. ¿En qué se caracteriza el estilo directo de logro?

77. ¿En qué se caracteriza el estilo instrumental de logro?

78. ¿En qué se caracteriza el estilo relacional de logro?

4.6. Motivo de logro y personalidad

79. ¿Con qué relacionaron Morán y Menezes (2016) el motivo de logro?

80. ¿Qué relación encontraron Morán y Menezes (2016) entre el motivo de logro y la personalidad?

81. ¿Qué relaciones encontraron Komarraju y Karau (2005) entre el motivo de logro y la personalidad?

5. MOTIVO DE AFILIACIÓN E INTIMIDAD

5.1. Concepto y definición del motivo de afiliación e intimidad

82. ¿A qué hace referencia el motivo de afiliación para Palmero?

83. ¿Qué manifiestan las personas con un alto motivo de afiliación?

84. ¿Cómo definió Reeve el motivo de afiliación?

85. ¿Cómo definió McAdams el motivo de afiliación?

86. ¿Cómo definió McAdams el motivo de intimidad?

87. ¿Qué señaló McAdams de los individuos con un nivel más elevado de motivo de intimidad?

88. ¿Qué conceptualización teórica debe abarcar el concepto de motivo de afiliación?

5.2. Las conductas desencadenadas por el motivo de afiliación y el motivo de intimidad

89. ¿Cuál es la principal característica que distingue al motivo de afiliación?

90. ¿Cuál es la principal característica que distingue al motivo de intimidad?

5.3. La adquisición y desarrollo del motivo de afiliación

91. ¿Cuándo y cómo se adquiere el motivo de afiliación?
92. ¿Qué ocurre con el motivo de afiliación durante la infancia y adolescencia?
93. ¿Qué modulan y definen al motivo de afiliación?
94. ¿Qué ocurre en la adolescencia con la necesidad de afiliación al grupo de iguales?
95. ¿Favorece el motivo de afiliación la pertenencia al grupo de iguales?
96. ¿Qué variable es imprescindible para entender cómo se constituyen los grupos sociales?

6. MOTIVO DE PODER

6.1. Concepto y definición del motivo de poder

97. ¿Qué entendemos por motivo de poder?
98. ¿Quién fue el primer psicólogo que mencionó el motivo de poder?
99. ¿Qué dos acepciones tiene el motivo de poder?
100. ¿Qué actualización hizo Winter al concepto de motivo de poder? ¿y cómo lo definió?
101. ¿Qué importante matiz añadió De Santamaría al concepto de motivo de poder?
102. ¿Qué funciones de la conducta posee el motivo de poder según McClelland?
103. ¿Cómo puede, en un individuo, manifestarse el motivo de poder?
104. ¿Con qué variables están relacionada las manifestaciones del motivo de poder?
105. ¿Existen diversas formas de satisfacer el motivo de poder?

6.2. La conducta desencadenada por el motivo de poder

106. ¿Existen correlatos fisiológicos en el motivo de poder?
107. ¿Cuál sería el correlato fisiológico en el motivo de poder?

6.3. La adquisición y desarrollo del motivo de poder

108. ¿Cómo se adquiere el motivo de poder?
109. ¿De qué depende el desarrollo en la adquisición del motivo de poder?
110. ¿Qué cambios se experimentan en el desarrollo del motivo de poder?
111. ¿Qué defendió Franken sobre el desarrollo del motivo de poder?
112. ¿Qué cuatro etapas describe Franken en el desarrollo del motivo de poder?
113. ¿En qué etapas de las descritas por Franken se produce la configuración del liderazgo?
114. ¿Qué tipos de influencias posee el motivo de poder a lo largo de su desarrollo?

6.4. Motivo de poder y liderazgo

115. ¿Qué evidentes tendencias en el motivo de poder definen también a la figura del líder?
116. ¿Existe alguna relación entre el motivo de poder y el rol de liderazgo?
117. Según Chóliz, ¿qué principales funciones implica el papel de líder?
118. Según Chóliz, ¿qué dos tipos de líder existen?
119. Según Chóliz, ¿cuál es la función del líder socioemocional?
120. Según Chóliz, ¿cuál es la función del líder de tarea?
121. ¿Cómo consideró Reeve al motivo de liderazgo?
122. Según Reeve, ¿en qué consistía el patrón del motivo de liderazgo?
123. ¿Qué confirmaron diversos estudios sobre el motivo de liderazgo realizados con políticos y directivos?

6.5. Motivo de poder y conducta de agresión

124. ¿Por qué se tiene que tener en cuenta a la agresión al estudiar la necesidad de poder?
125. ¿Qué relación existe entre el motivo de poder y la conducta de agresión?
126. ¿Tienen los varones con alto motivo de poder más conductas agresivas?
127. Por lo general, ¿cómo son las manifestaciones agresivas de la necesidad de poder?
128. ¿Cómo puede normalmente incrementar una persona su poder?
129. ¿A qué conclusiones llegaron el importante estudio realizado por Mason y Blankenship (1987) con personas con alto motivo de poder?
130. ¿Cómo correlaciona el motivo de poder con el motivo de afiliación y con el motivo de logro?

7. MOTIVO DE AUTORREALIZACIÓN

131. ¿Qué consideración tuvo Maslow sobre el motivo o necesidad de autorrealización?
132. ¿Cómo definió Maslow al motivo o necesidad de autorrealización?
133. ¿Qué consideración realizó Goldstein sobre la necesidad de autorrealización? ¿y cómo lo definió?
134. ¿Es fácil describir la necesidad de autorrealización? ¿y por qué?
135. ¿Qué necesidades se incluyen en el motivo de autorrealización?
136. Según Maslow, ¿cuál es el máximo nivel que puede alcanzar un individuo para llegar a autorrealizarse?