

¿Qué es la motivación?

La palabra motivación deriva del latín “*motivus*”, que significa causa del movimiento. Por ende, podríamos decir que la motivación es la fuerza que activa o dirige el comportamiento. Desde la psicología, la motivación es la necesidad o el deseo que activa o impulsa a un individuo a cumplirlo.

A la hora de analizar las motivaciones que nos guían en nuestra vida diaria, podemos encontrarnos con dos tipos de las mismas: **motivaciones intrínsecas** y **motivaciones extrínsecas**. En la vida práctica es difícil discernir con claridad si sólo nos encontramos ante una motivación intrínseca o extrínseca, ya que habitualmente se ven entremezcladas; podemos sentir un claro interés personal intrínseco y a la vez nuestra conducta se puede ver reforzada por valores extrínsecos.

Motivación intrínseca: Es aquella que surge de la propia persona, por el propio placer de realizar algo o sentirse mejor. Es aquella que nace cuando la persona está motivada por la naturaleza misma de la actividad, o por las consecuencias naturales de esa actividad. Ejemplos de la misma son:

- Poder trabajar de lo que me gusta
- Saber la importancia de mi trabajo (sé en qué contribuyo)
- Pasión

Si bien, como se estableció anteriormente, surgen de la propia persona, la organización puede generarla. Uno de los métodos que podría emplear la empresa para incentivar la motivación intrínseca del personal sería mejorar las condiciones de la tarea, incrementar la autonomía, mejorar el lugar físico, elogios, atención en los líderes, oportunidades, entrenamiento y capacitación, etc.

La motivación extrínseca es aquella que surge de los incentivos que vienen de afuera, del exterior de la persona. Ejemplos de la misma son:

- Bonos o premios
- Aumento de salario
- Beneficios como autos, tickets, comedor, etc.
- Clima organizacional adecuado
- Miedo o temor

A diferencia de la otra motivación, esta otra no surge de la tarea en sí o por la sensación que nos genera, sino por la recompensa que obtenemos por hacerla. Por ejemplo: Mucha gente que estudia, no lo hace porque le da placer estudiar en sí, si no que lo hace porque quiere recibirse y obtener un título. Otro ejemplo

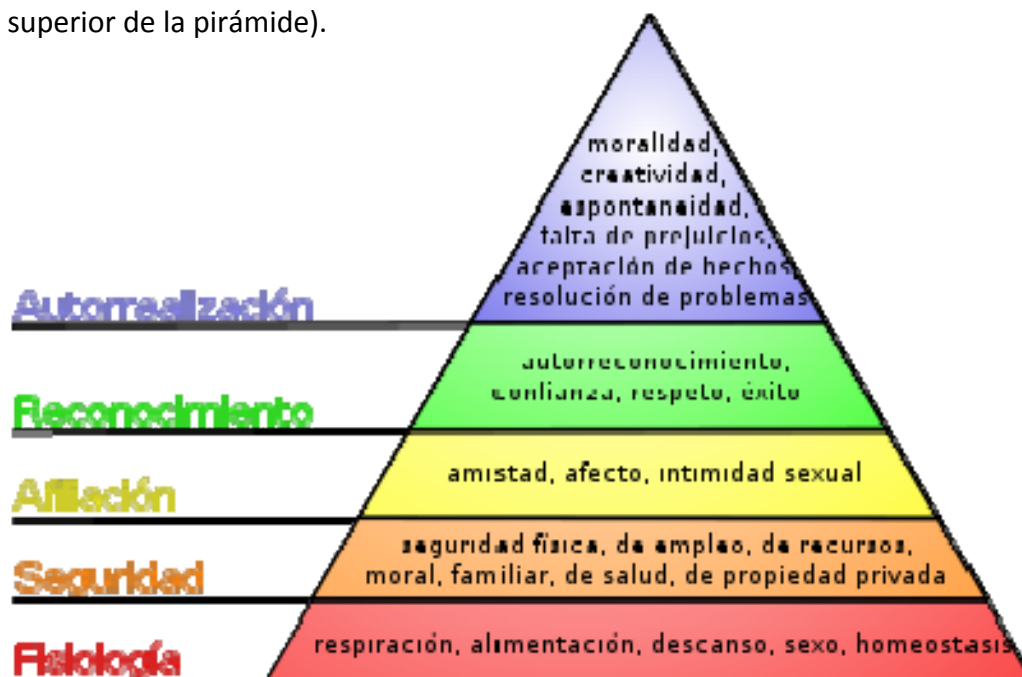
es el más común: Mucha gente no trabaja porque le gusta en sí la tarea que realiza o porque le genera placer hacerlo, si no que trabaja porque recibe dinero por hacerlo. Estos son algunos ejemplos, pero la motivación SIEMPRE es personal y dependerá de cada individuo.

En la era industrial, la motivación se basó en lo extrínseco, ya que se otorgaban recompensas, bonos, etc, que generaban motivación desde el exterior. En la actualidad, la gente espera más de su trabajo, espera cierta satisfacción al hacerlo. Por ende podría decirse que se busca que desde su interior se genere una motivación esperando que les guste lo que hacen.

A nivel general se han realizado diversos estudios hay estudios que demuestran que la motivación intrínseca tiene más efectividad a largo plazo, aunque un menor impacto. En cambio, la otra tiene un impacto mayor, pero solo a corto plazo. Otros estudios han demostrado que las motivaciones extrínsecas son más efectivas para aquellos puestos en donde la tarea es muy rutinaria, pero para que sea efectivo debe cumplir cuatro requisitos: Frecuencia, inmediatez, intensidad y privación.

Haciendo un análisis más global, la motivación del personal es uno de los requisitos necesarios para alcanzar el éxito en la organización, a la vez de ser uno de los objetivos más complejos de alcanzar. A raíz del impacto positivo que tienen las personas altamente motivadas o el impacto negativo de quienes no lo están, se han desarrollado diversas teorías analizando estas cuestiones. A continuación se desarrollará una de ellas: la teoría de Abraham Maslow.

La Pirámide de Maslow, o jerarquía de las necesidades humanas, es una Teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow –psicólogo estadounidense- en su obra: *Una teoría sobre la motivación humana* (*A Theory of Human Motivation*) llevada a cabo en 1943, que posteriormente amplió. Maslow formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide), los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide).



La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención sólo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Las fuerzas de crecimiento dan lugar a un movimiento ascendente en la jerarquía, mientras que las fuerzas regresivas empujan las necesidades prepotentes hacia abajo en la jerarquía. Según la pirámide de Maslow dispondríamos de:

1. Necesidades básicas o fisiológicas

Son necesidades de primer nivel, involucra: aire, agua, alimento, vivienda, vestido, etc. Estas necesidades constituyen la primera prioridad del individuo y se encuentran relacionadas con su supervivencia, para mantener la homeostasis. Dentro de estas, las más evidentes son:

- Necesidad de respirar, beber agua, y alimentarse.
- Necesidad de mantener el equilibrio del pH y la temperatura corporal.
- Necesidad de dormir, descansar y eliminar los desechos.
- Necesidad de evitar el dolor y tener relaciones sexuales.

2. Necesidades de seguridad y protección

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Se relaciona con la tendencia a la conservación, frente a situaciones de peligro, incluye el deseo de seguridad, estabilidad y ausencia de dolor. Dentro de estas encontramos la necesidad de estabilidad, la de tener orden y la de tener protección, entre otras. También se relacionan con el temor de los individuos a perder el control de su vida y están íntimamente ligadas al miedo. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden. Dentro de ellas encontramos:

- Seguridad física y de salud.
- Seguridad de empleo, de ingresos y recursos.
- Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

3. Necesidades de afiliación y afecto

Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, la motivación se da por las necesidades sociales. El ser humano por naturaleza siente la necesidad de relacionarse, ser parte de una comunidad, de agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Dentro de estas necesidades tenemos la de comunicarse con otras personas, la de establecer amistad con ellas, la de manifestar y recibir afecto, la de vivir en comunidad, la de pertenecer a un grupo y sentirse aceptado dentro de él, entre otras. Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de:

- Asociación

- Participación
- Aceptación
- Amistad
- Amor y afecto

4. Necesidades de estima

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima: una alta y otra baja.

- La estima *alta* concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad.
- La estima *baja* concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

El tener satisfecha esta necesidad apoya el sentido de vida y la valoración como individuo y profesional, que tranquilamente puede escalonar y avanzar hacia la necesidad de la autorrealización. La necesidad de autoestima, es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en el hombre de éxito que siempre ha soñado, o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios. Es necesario recibir reconocimiento de los demás, de lo contrario se frustra los esfuerzos de esta índole generar sentimientos de prestigio de confianza en si mismo, proyectándose al medio en que interactúa.

5. Autorrealización

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: «motivación de crecimiento», «necesidad de ser» y «autorrealización».

Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, se halla en la cima de las jerarquías, y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a ésta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto. En este nivel el ser humano requiere trascender, dejar huella, realizar su propia obra, desarrollar su talento al máximo. Consiste en desarrollar al máximo el potencial de cada uno, se trata de una sensación auto superadora permanente. El llegar a ser todo lo que uno se ha propuesto como meta, es un objetivo humano inculcado por la cultura del éxito y competitividad y por ende de prosperidad personal y social.

Características generales de la teoría de Maslow

- Sólo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento de todas las personas, pues la necesidad satisfecha no genera comportamiento alguno.
- Las necesidades fisiológicas nacen con la persona, el resto de las necesidades surgen con el transcurso del tiempo.
- A medida que la persona logra controlar sus necesidades básicas aparecen gradualmente necesidades de orden superior; no todos los individuos sienten necesidades de autorrealización, debido a que es una conquista individual.
- Las necesidades más elevadas no surgen en la medida en que las más bajas van siendo satisfechas. Pueden ser concomitantes pero las básicas predominarán sobre las superiores.
- Las necesidades básicas requieren para su satisfacción un ciclo motivador relativamente corto, en contraposición, las necesidades superiores requieren de un ciclo más largo.

A modo de cierre, podríamos decir que Maslow definió en su pirámide las necesidades básicas del individuo de una manera jerárquica, colocando las necesidades más básicas o simples en la base de la pirámide y las más relevantes o fundamentales en la cima de la pirámide, a medida que las necesidades van siendo satisfechas o logradas surgen otras de un nivel superior o mejor. En la última fase se encuentra con la «autorrealización» que no es más que un nivel de plena felicidad o armonía.