

La Motivación Humana



«Tenemos que atrevernos a responder con una sola voz a los desafíos del nuevo milenio y a buscar el modo de crear un futuro basado en la cooperación, la paz y la igualdad. Tenemos que perder el miedo a rehacer nuestro mundo»

Nelson Mandela¹

«Hazte lo que eres»

Píndaro²

¹ Sesión inaugural de la Cumbre de Jefes de Estado del Movimiento de Países No Alineados, 2 de septiembre de 1998.

² Poeta griego del siglo VI A.C.

«La misión de la ciencia no es convencer a la gente para que haga algo, sino decirles qué les va a pasar si lo hacen de determinada manera. Yo a veces le digo a alguno: —mira, si no lo haces, yo como amigo sufriré por lo que te va a ocurrir, que lo veo venir; pero como científico me quedará contento porque he verificado mis teorías»

Juan Antonio Pérez López

Las dos dimensiones de la motivación

En el capítulo anterior hemos examinado los resultados de cualquier acción interpersonal en función de los tres tipos de motivos que puede buscar una persona al actuar, y hemos desarrollado los valores de la acción o criterios de la toma de decisiones. Hemos visto también que la calidad motivacional estriba en el peso que tienen los motivos trascendentes en la decisión. Añadiremos ahora que la motivación además ha de ser racional.

El análisis realizado hasta ahora podría calificarse de estático, porque sólo nos permite hacer una fotografía instantánea del estado motivacional de la persona.

Sin embargo, como la conducta humana se desarrolla en el tiempo, se requiere de un enfoque temporal, dinámico. Para abordar el dinamismo de la conducta humana es preciso introducir el concepto de motivación. En la motivación para hacer algo, con independencia del motivo buscado por la acción, Pérez López observa dos dimensiones: una racional y otra espontánea. Estas dos dimensiones son las que nos pueden ayudar a comprender el proceso (aprendizaje) por el cual una persona puede ir mejorando el estado de su calidad motivacional en el transcurso del tiempo y por el solo hecho de tomar sucesivas decisiones.

Dijimos anteriormente que la motivación es el impulso a actuar que surge de una evaluación a priori de las consecuencias de la acción y, por lo tanto, de la satisfacción que se espera obtener con ella. En dicha evaluación a priori