

El motor humano se llama motivación

El equilibrio entre aspiración y realidad es crucial para que la persona no arrastre frustraciones y decepciones

LA MOTIVACIÓN está muy ligada a los instintos básicos que garantizan la supervivencia. De forma más o menos directa, todo lo que mueve a una persona tiene algo que ver con garantizar los recursos para su alimentación, procreación y seguridad. Sin embargo, el objeto de los deseos trasciende las necesidades físicas asociadas a la parte más animal del ser humano. A mediados del siglo XX, Abraham Maslow elaboró su teoría sobre la motivación humana que plasmó en una figura, la Pirámide de Maslow. En ella jerarquizó las fuentes de motivación de las personas: situó como prioridad principal la satisfacción de las necesidades básicas del organismo, que una vez cubiertas darían lugar a la motivación por la protección y seguridad y, con posterioridad, a la necesidad del amor y la pertenencia a un grupo. Luego se hallaría el interés por la valoración social y, en último lugar, quedaría la motivación por sentirse plenamente autorrealizado.

Estas motivaciones básicas podrían explicar la mayor parte de las conductas diarias de una persona que, en una sociedad en la que no faltan los recursos básicos, se centran en asegurar la tranquilidad que pueden aportar unos ingresos estables; conservar y fomentar las relaciones sociales para cubrir las necesidades de afecto y preservar la pertenencia a un grupo o familia. A ello se añade la motivación por sentirse valorado por los demás.

Ataque o huida

Esta clasificación se complementa con el instinto de ataque o de huida, una reacción básica que puede determinar

el comportamiento ante las dificultades. Todos los seres vivos y, por tanto, también las personas, cuando se sienten amenazados por una situación problemática emprenden dos tipos de conducta: enfrentarse al peligro o escapar para evitar cualquier daño.

En la vida cotidiana, esta dicotomía se muestra de una manera mucho más sutil, ya que las amenazas no son tan evidentes y se asocian con las vivencias que generan estrés. Para cada problema, la persona decide cuál es la opción que más le conviene para disminuir su ansiedad: o bien hacerle frente o evitarlo. Las que se decantan por la evitación son más propensas a sufrir ansiedad o depresión porque el origen de su motivación es el miedo: tienden a huir de los problemas y acaban acumulando demasiados conflictos sin resolver.

¿Conseguir el éxito o evitar el fracaso?

También se definen dos perfiles de personas en función de cómo orientan sus motivaciones. O bien se mueven por conseguir el éxito o bien concentran toda su energía para evitar el fracaso. En ambos casos pueden ser individuos que cosechen grandes éxitos en la vida, pero, de la misma forma que la clasificación anterior, quienes intentan evitar el fracaso o el error caen con más facilidad en el estrés, ya que el miedo se convierte en uno de los protagonistas en su vida. Por el contrario, las personas motivadas por el acierto y con deseos de alcanzar el éxito destilan menos preocupación y más optimismo. >



Abundan los síntomas psicológicos que se vinculan con la desmotivación. La depresión es uno de los principales. Es muy importante que la persona busque ayuda para recuperar una percepción realista de su situación. Por lo general, la depresión está relacionada con expectativas poco alcanzables que, en lugar de motivar a la persona para conseguirlas, agudizan el estrés y la decepción por no lograrlas.

Otra de las causas habituales de pérdida de interés se halla en el establecimiento de objetivos por debajo de las capacidades. Cuando alguien se acomoda en exceso o, simplemente, se le proponen objetivos poco alentadores, la motivación comienza a escasear pronto.

Motivación intrínseca y extrínseca

La motivación intrínseca se evidencia cuando el individuo realiza una actividad por el simple placer de hacerla, por el deseo de conseguir lo que uno se propone. Se encuentra así una fuente de energía para alcanzar el propósito planteado. Se vincula con objetivos personales, como la autosuperación o la sensación de placer. La motivación extrínseca depende, sin embargo, de elementos externos a la persona, se asocia a lo que se recibe a cambio de una actividad y no a la actividad en sí, como, por ejemplo, lo que se consigue siguiendo las normas impuestas por una familia, las obligaciones del trabajo (dinero, moda), de pertenencia a un grupo, etc.

También la personalidad incide en la motivación. Hay personas que buscan a menudo el afecto, atención y cariño de los demás, por lo que sus motivaciones principales se encontrarán en las relaciones sociales. Otro perfil es el relacionado con la admiración, que aparece en aquellas personas que disfrutan sintiendo reconocimiento. Otras se mueven por la exigencia en sí mismos y por controlar hasta el más mínimo detalle, por tanto su motivación es el perfeccionismo. En todos ellos, si no se obtiene la satisfacción deseada, se abre la puerta a la tristeza y la frustración. //



CUANDO LA MOTIVACIÓN FALLA

- Los recursos para afrontar la falta de motivación son varios, pero dos de los principales están relacionados con el **adecuado establecimiento de objetivos** y con la **tolerancia de la decepción** causada por no alcanzar alguno de ellos.
- Para evitar que aparezca el estrés vinculado a las metas demasiado ambiciosas, conviene realizar un **ejercicio de realismo y evaluar si lo que se está intentando conseguir es alcanzable**. Si se concluye que los objetivos planteados son excesivos habrá que abandonarlos o postergarlos para conseguirlos más adelante y **centrar las energías en aquello que es alcanzable en poco tiempo**. Se cimenta así la motivación, que se alimenta de sí misma para multiplicarse y prepararse para nuevos propósitos.
- Si el objetivo que se persigue no se logra, hay que plantearse **volverlo a intentar o sustituirlo por otro más asequible**. Pero las lamentaciones con sensación de victimismo no ayudarán a recuperar la motivación. Al contrario, alimentarán la desesperación.
- También es importante que **las motivaciones principales sean intrínsecas y que los motivos que nos mueven sean personales**; si no, se corre el riesgo de que lo impuesto desde fuera entre en conflicto con los intereses individuales y pueda decaer el estado de ánimo por no atender a las necesidades individuales.
- En conclusión, conviene **elaborar un pequeño listado con las motivaciones principales y convertirlas en metas más pequeñas a corto plazo**. Así, se garantiza la sensación de que esos objetivos son posibles y alcanzables para empezar a actuar. Debemos ser conscientes de que no todo saldrá a la perfección y que tendremos que asumir la decepción ante posibles obstáculos.