

## 5. La motivació

Els psicòlegs han donat moltes voltes al fet d'investigar quins motius impulsen persones a fer allò que fan. Hi ha dos tipus bàsics de motius:

- motius innats, biològics o primaris;
- motius apresos, socials o secundaris.



- **Els motius innats** són els responsables de satisfer les necessitats fisiològiques. Són la gana, la set, el descans, el sexe, etc. Els motius innats funcionen manera reactiva segons el principi de **l'homeòstasi**.





## 5. La motivació

- L'homeòstasi significa que cos necessita mantenir sempre un equilibri. Quan hi ha una necessitat que el desequilibra, com ara la gana, es posa en acció per buscar menjar i així calmar la gana i aconseguir novament l'equilibri.



- Els **motius apresos** són més complexos i són fruit de la nostra educació i cultura. També s'anomenen **motius socials**. Els motius apresos requereixen un elaboració mental i responen a raonaments de la ment influïts pel nostre aprenentatge.





## 5. La motivació

- També són motius apresos els **valors** i les **creences** que tenim sobre el món i que ens motiven a tenir unes conductes determinades.
- Per exemple, ajudar una persona no és un motiu innat, sinó après, suposant que s'hagi après el valor de la solidaritat.



- **5.1. Motivació interna (intrínseca) i motivació externa (extrínseca)**





- A les preguntes «què motiva?» i «què no motiva?» s'hi han donat tradicionalment dues respostes: els motius de les conductes sorgeixen de la mateixa persona (motivació intrínseca o interna) o provenen d'elements externs a l'individu (motivació extrínseca o externa).



### 5.1.1. La motivació intrínseca

- Les teories sobre l'existència d'una motivació intrínseca parteixen del principi que no cal cap necessitat o element de recompensa extern perquè una persona es motivi.
- És a dir, es pressuposa que les persones tenim una motivació espontània, fruit de la nostra capacitat mental i la nostra voluntat.
- Aquesta resposta es complementa amb l'afirmació que existeixen fets, objectes i situacions que són motivadors en si mateixos.





- Què et motiva, per exemple, a conèixer altres persones sense cap necessitat específica? Doncs pot ser la curiositat, el plaer, la novetat, que en el fet de conèixer gent hi ha una certa complexitat i que és imprevisible com seran. Les motivacions intrínseques són les que millor funcionen perquè tan sols de- penen d'un mateix.





## 5.1.2. La motivació extrínseca

Les motivacions extrínseques són aquelles que provenen de l'entorn de la persona. Són exemples de motivacions extrínseques l'èxit, els diners, el poder, el reconeixement social... Són motivacions que funcionen sempre que hi hagi una recompensa després de la conducta.



Per exemple, estudiar i aprovar per aconseguir un premi en forma de viatge d'estiu o per poder estudiar una carrera, guanyar diners i aconseguir prestigi social. Aquestes serien motivacions extrínseques, basades en la recompensa i en l'esquema de la psicologia conductista.



- Les motivacions extrínseques són inestables perquè sempre depenen de la recompensa i, si aquesta desapareix, acostuma a desaparèixer la motivació.



## 5. La motivació

- També existeixen les **motivacions mixtes**, intrínseques i extrínseques alhora.
- Per exemple, tu pots jugar en un equip i estàs motivat simplement pel plaer de jugar (motivació intrínseca).
- Al mateix temps, també pots estar motivat per la recompensa de l'èxit i les felicitacions (motivació extrínseca).

