



INTEL·LIGÈNCIA RACIONAL I EMOCIONAL. LA MOTIVACIÓ

Índex

1. Definició d'intel·ligència

2. Els tests d'intel·ligència

3. Les intel·ligències múltiples de Howard Gardner

4. La intel·ligència emocional

5. La motivació

5.1. Motivació interna (intrínseca) i motivació externa (extrínseca);

5.2. La motivació orientada a objectius o metes

5.3. Teoria de les motivacions segons Maslow

INTEL·LIGÈNCIA RACIONAL I EMOCIONAL. LA MOTIVACIÓ

1. Definició d'intel·ligència

La intel·ligència és un concepte amb una llarga tradició en psicologia, ja que es va començar a definir a finals del segle XIX. Actualment podem definir la intel·ligència amb aquestes característiques:

- Capacitat d'**adaptació** a noves situacions, mitjançant l'ús dels recursos de la ment.
- Capacitat per **resoldre problemes nous**, a partir del raonament, l'associació de diversos elements per donar-hi un nou significat i la creativitat.
- Capacitat de fer servir un **raonament lògic** i de processar la informació.



El psicòleg Robert Sternberg proposa un model d'intel·ligència humana que es compon de tres dimensions: la intel·ligència analítica, la pràctica i la creativa.

- La intel·ligència **analítica** fa referència a la capacitat de la nostra ment per analitzar i avaluar, per resoldre problemes i per prendre decisions. Seria la dimensió lògica i pròpiament racional.



Robert Sternberg

- La intel·ligència **pràctica** fa referència a la nostra capacitat per relacionar-nos amb l'entorn. Significa la capacitat per modificar allà que ens envolta, adaptar-nos-hi o bé canviar d'ambient. La intel·ligència pràctica

sovint implica una activitat social.

- La intel·ligència **creativa** és la capacitat de formular noves propostes, noves solucions als problemes, a partir de les experiències anteriors.

Generalment, cada persona destaca en un dels tres àmbits, tot i que hi pot haver persones que destaquen en les tres dimensions de la intel·ligència. El fonament fisiològic de la intel·ligència és la part del cervell coneguda com a neocòrtex o escorça cerebral.

2. Els tests d'intel·ligència

El psicòleg francès Alfred Binet (1857-1911) fou el primer que va aplicar la mesura d'activitats intel·lectuals. L'objectiu de Binet, i del seu col·laborador Simon, era calcular l'**edat mental** dels nens i nenes. Per això van inventar un test amb aquesta finalitat. Aquests tests mesuren les habilitats següents: capacitat verbal, raonament numèric, raonament abstracte i visual, i memòria a curt termini.

El psicòleg William Stern va formular un càlcul matemàtic que es coneix com a **quocient intel·lectual (QI)**. Consisteix a dividir l'edat mental de la persona per la seva edat cronològica i multiplicar el resultat per cent. Així, una persona de disset anys que té una edat mental de disset, tindrà un quocient de 100, però si té una edat mental de vint-i-quatre anys, aleshores el seu QI serà de 141 (càlcul: $24/17$ i multiplicat per 100). El càlcul de l'edat mental s'efectua mitjançant un test d'intel·ligència. Aquest model ja no es fa servir perquè és molt poc precís i genera molts problemes.



Alfred Binet

Actualment, el test d'intel·ligència més utilitzat es coneix com a WAIS (*Wechsler Adults Intelligence Scale*). Fou creat pel psicòleg David Wechsler i consta d'onze subtests diferents que permeten analitzar habilitats verbals i operatives. El mateix psicòleg va crear un test per a infants conegut com a WISC (*Wechsler Intelligence Scale for Children*). Les preguntes són de coneixement i cultura general, de vocabulari, de raonament matemàtic, de memòria i relació de noms, i també d'aspectes operatius, com ara col·locar en ordre unes vinyetes que expliquen una història, organitzar fragments d'un dibuix i similars.

S'han criticat els tests d'intel·ligència que tan sols mesuren i avaluen capacitats intel·lectuals, se centren en temes lògics, matemàtics i verbals, sense reflectir la creativitat, la imaginació o l'habilitat en les relacions socials.

3. Les intel·ligències múltiples de Howard Gardner

El psicòleg Howard Gardner (1943) defineix la intel·ligència com un **potencial biològic i psicològic** per processar informació que es pot activar en un marc cultural per **resoldre problemes** o **crear productes** que tenen valor per a una cultura, és a dir, són unes capacitats que es desenvolupen a partir de la **cultura** en qual viu l'individu.

Distingeix vuit capacitats o dimensions de la intel·ligència humana:

1. **Intel·ligència logicomatemàtica:** habilitat per utilitzar el raonament i els nombres. Implica la reflexió lògica i també els processos de classificació, càlcul, demostració d'hipòtesis i similars.
2. **Intel·ligència lingüística:** habilitat per entendre i utilitzar les paraules, i domini del llenguatge oral i escrit.
3. **Intel·ligència visuoespacial:** capacitat de reconeixement i reproducció de formes geomètriques i d'orientació en l'espai.
4. **Intel·ligència interpersonal:** habilitat per comprendre els estats d'ànim de les persones que ens envolten i la capacitat de modelar-los. És la capacitat social.
5. **Intel·ligència intrapersonal:** habilitat per conèixer i entendre els propis sentiments i emocions, i per utilitzar-los com a guia del nostre comportament.
6. **Intel·ligència fisicocinestèsica:** habilitat per executar moviments físics amb el propi cos amb gràcia i precisió.
7. **Intel·ligència musical:** habilitat per reconèixer, reproduir i compondre melodies musicals.
8. **Intel·ligència naturalista:** capacitat d'observar, classificar, distingir i utilitzar els elements i objectes de la natura, ja siguin minerals, plantes o animals, així com per trobar patrons i models entre ells.

Gardner afirma que cada persona té les vuit intel·ligències. De tota manera, la majoria de persones són mes **competents en tres o quatre dimensions**. Les intel·ligències funcionen habitualment juntes de manera complexa, ja que sempre estan **interactuant** les unes amb les altres. Per exemple, un bon ballarí té intel·ligència musical per comprendre els ritmes musicals, intel·ligència interpersonal per comprendre com pot fer vibrar el públic i intel·ligència cinestèsica per donar agilitat als seus moviments.



4. La intel·ligència emocional

La intel·ligència emocional consisteix a processar de manera racional les respostes emocionals i crear un diàleg entre la intel·ligència i l'emoció. La intel·ligència emocional donarà una resposta emocional adequada segons el context, després d'una anàlisi racional. El concepte d'intel·ligència emocional implica que és una capacitat que es pot **educar, canviar, desenvolupar i millorar**, com les altres habilitats intel·lectuals.

Es considera que la intel·ligència emocional comprèn **competències personals** i **competències socials**.

Les competències personals equivalen a la intel·ligència intrapersonal de Gardner, i són les següents:

1. **Coneixement d'un mateix:** reconèixer els estats emocionals propis, els diàlegs interns i els pensaments no racionals.
2. **Capacitat de gestionar i regular les emocions:** relaxar-se en estats de tensió, associar els senyals fisiològics amb les emocions viscudes i donar la resposta emocional adequada al context.
3. **Motivació:** fer que les emocions ens ajudin a aconseguir els nostres objectius i buscar la satisfacció a l'hora d'aconseguir-los.
4. **Autoconsciència:** la capacitat per entendre les nostres emocions, les nostres potencialitats i debilitats, i per elaborar autoavaluacions amb la màxima objectivitat.

Les competències socials, que equivalen a la intel·ligència interpersonal de Gardner, són les següents:

1. **Empatia** coneixement de les emocions dels altres i de les seves respostes emocionals per poder actuar de manera adequada.
2. **Resolució de conflictes** en les relacions amb els altres. Això implica la capacitat de regular les emocions dels altres i reaccionar-hi d'una manera que ajudi a resoldre el conflicte.
3. **Habilitats socials** en les relacions amb els altres. Això implica ajudar els altres a regular les seves emocions, l'empatia, la comunicació, la flexibilitat i l'adaptació.

Existeixen diversos recursos que ens poden proporcionar **intel·ligència emocional**. Aquests recursos són els següents:



1. Entrenar-se en l'autoconeixement emocional, analitzant com reaccionem davant les situacions, quines emocions hi estan implicades i com ens afecten
2. Distingir, també amb l'ajut de la pràctica i l'entrenament, quin tipus d'emocions ens són útils per a la nostra relació amb les persones i amb nosaltres mateixos, i modificar o substituir aquelles emocions que no ens serveixen i no són efectives per emocions útils i adequades a cada situació.

Per poder fer aquests canvis, és de gran utilitat actuar de manera assertiva i pensar sense distorsions cognitives (interpretacions errònies), i tenir una motivació adequada i una bona autoestima.

La intel·ligència emocional, a nivell fisiològic, consisteix a adquirir una connexió sòlida entre el neocòrtex (raó) i el sistema límbic (emoció), que afavoreix que el neocòrtex mani naturalment. Per exemple, en l'alegria de retrobar algú, el neocòrtex avalua els beneficis que comporta saludar aquella persona, acostar-s'hi, xerrar... i dona ordres al sistema límbic perquè l'individu ho faci. També consulta la memòria emocional i, si l'antiga relació ha estat favorable, reforçarà la resposta positiva d'acostament.

Si la persona és un desconegut o algú que en el passat ha fet mal a aquell individu, el neocòrtex donarà ordres al sistema límbic perquè no es relacioni amb aquella persona.

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**. 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. 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 depenen 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.

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).

5.2. La motivació orientada a objectius o metes

Un dels impulsos més forts que tenim les persones per motivar-nos a l'acció és aconseguir un **objectiu** o **meta**. Els objectius són motivadors si estan plantejats de manera adequada. La **programació neurolingüística** (PNL) proposa un model per definir de manera correcta un objectiu o una meta, i així convertir-lo en motivador. El model es basa en el seguiment de set punts. Si no es compleix algun dels set punts, cal redactar-lo novament perquè compleixi la condició i sigui un objectiu ben plantejat.

Els punts d'anàlisi d'un objectiu plantejat correctament són:

1. Positiu

Pensa en allò que vols i no pensis en allò que no vols. Enunciat en positiu, sense començar amb «No vull que...». Exemple correcte: «El meu objectiu és estudiar Batxillerat i aprovar amb notable». Exemple incorrecte: «El meu objectiu és no suspendre el Batxillerat».

2. Sota la meva responsabilitat

Assegura't que el subjecte de la frase ets tu. Determina si l'objectiu és una acció que pots fer tu o és un objectiu que depèn d'altres persones. L'objectiu ha d'estar sota la teva responsabilitat i el teu control. Exemple correcte: «Quina conducta he de tenir per aconseguir l'afecte dels altres?». Exemple incorrecte: «Vull que la gent em mostri més afecte».

3. Especificació

Imagina't l'objectiu de la forma més específica, concreta i detallada possible. S'ha de definir: «qui, on, quan, què, com i quant de temps». Exemple correcte: «El meu objectiu és començar a anar al gimnàs Squash amb la meva amiga Marina, els dilluns i dimecres de 8 a 9 per fer sessions de màquines i gimnàstica de manteniment, a partir del dilluns 10 d'octubre». Exemple incorrecte: «El meu objectiu és anar al gimnàs».



4. Evidències

Quan et plantegis l'objectiu, defineix quina serà l'evidència que t'indiqui que has aconseguit el resultat desitjat. Exemple correcte: «Sabré que he aconseguit l'objectiu de tenir conductes per aconseguir l'afecte dels altres perquè jo estaré bé amb mi mateix, perquè notaré mostres d'afecte en forma de somriures i abraçades, perquè participaré en actes socials». L'exemple incorrecte seria no definir cap evidència quan es redacta l'objectiu.

5. Mida

Cal definir un objectiu amb una mida adequada, ni massa gran ni massa petit, per què sigui motivador. Exemple correcte: «Aquesta tarda, a partir de les 4 i fins les 9, pintaré les parets de l'habitació». Exemple incorrecte: «Avui pintaré les tres habitacions i el passadís».

6. Recursos

He de definir els recursos que necessito per aconseguir el meu objectiu. Poden ser recursos materials (diners, espai, infraestructura..); de temps, i l'ajuda d'altres persones i els desitjos d'aconseguir l'objectiu. Exemple correcte: «Aquest estiu, el meu objectiu és passar un mes a Londres. Tinc diners estalviats, parlo un anglès digne, el meu cosí em deixa estar-me al seu pis i tinc ganes de conèixer gent. Exemple incorrecte; «El meu objectiu aquest curs és independitzar-me dels pare (però no tinc diners ni feina, ni pis propi, ni ganes de fer feines domèstiques...)»

7. Ecologia i conseqüències de l'objectiu

He de valorar com m'afectarà aconseguir l'objectiu i com influirà en les persones del meu entorn, i sempre les conseqüències negatives han de quedar compensades pel benefici d'aconseguir l'objectiu. Exemple correcte: «El meu objectiu és treballar i estudiar alhora. La feina és de dues hores diàries de dilluns a dijous. D'aquesta manera tinc temps per estudiar, llegir, anar al cinema i relacionar-me amb la família i els amics. És un objectiu ecològic amb mi i amb el meu entorn». Exemple incorrecte: «El meu objectiu és treballar i estudiar alhora.

Treballa en un bar de 6 de la tarda a 12 de la nit, de dilluns a dissabte». (L'objectiu no és ecològic perquè la feina li impedeix dedicar-se a estudiar adequadament, tenir relacions socials i practicar les seves aficions, i provoca un gran cansament i molt estrès.)

La motivació en relació amb els objectius també es pot donar des de dues perspectives oposades: es pot estar motivat per aconseguir l'objectiu o bé per evitar-lo. Es podria dir que et dirigeixes cap a un lloc o bé que et dirigeixes justament cap al contrari, com un tipus d'objectiu d'evitació. Tu pots fer els deures perquè et motiva fer-los o bé per evitar suspendre, un càstig o la reprensió de la professora. En tots dos casos (dirigir-se cap a un objectiu o evitar-lo) la motivació pot ser igual de potent i útil.

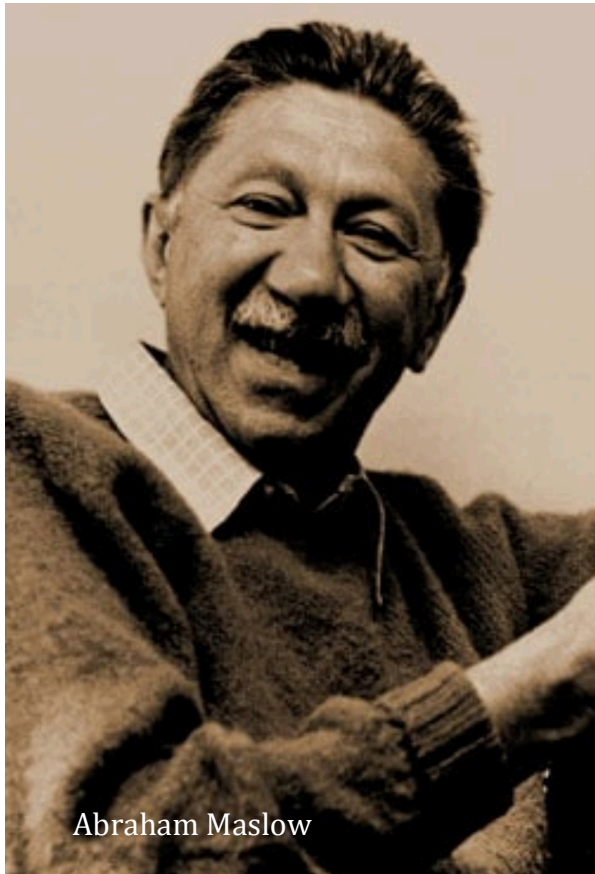
5.3. Teoria de les motivacions segons Maslow

El psicòleg humanista Maslow va elaborar una teoria molt completa sobre les motivacions de les persones. Afirmar que tenim dues classes de necessitats: les necessitats deficitàries i les necessitats de creixement.

Les necessitats deficitàries són:

- necessitats fisiològiques: menjar, beure, dormir, tenir relacions sexuals, etc.;
- necessitats de protecció i seguretat;
- necessitats d'afecte i acceptació;
- necessitats de valoració.

Les necessitats de creixement són les pròpies de l'autorealització.



Abraham Maslow

Maslow afirma que aquelles necessitats estan ordenades de manera jeràrquica, és a dir, les primeres s'han de satisfer abans que les restants. L'esglaonament de les necessitats implica una teoria dinàmica de les motivacions de les persones.

1. Les **necessitats fisiològiques** són necessitats que compartim amb els animals i són clarament imprescindibles per a la supervivència. Són necessitats purament físiques, sense elements de tipus psíquic.

2. Les **necessitats de protecció i seguretat** fan referència a la protecció davant de perills tant físics com psíquics. Són necessitats fonamentals durant la infància i durant tot el procés de creixement. Maslow destaca la gran importància

de donar seguretat al nen o nena i les conseqüències que això tindrà en la seva autoestima en el futur.

3. Les **necessitats d'afecte i acceptació** fan referència a la pertinença a un grup: la família, els amics, la classe, un equip esportiu, una entitat cultural, etc. Aquestes necessitats justifiquen les conductes socials de les persones.

4. Les **necessitats de valoració** són les que fan referència a la cerca de l'autoestima i, per tant, al concepte positiu d'un mateix. L'autoestima comporta unes relacions més satisfactòries amb els altres i és una mena de fonament bàsic per a la supervivència psíquica.

5. Les **necessitats d'autorealització** (de creixement) es poden definir com la realització de les possibilitats, les capacitats i el talent propis, i també com el coneixement i l'acceptació plena de la pròpia naturalesa. Maslow exposa aquests exemples de motivacions d'autorealització: ser més creatiu, conèixer els altres cada cop més, ser millor fuster, o simplement, ser un bon ésser humà.

