

MOTIVACIÓN

Cristian David Hurtado Duque

- Fuerza impulsora que empuja a la acción



Tipos de Conflictos motivacionales:

- 1. **Acercamiento-Acercamiento:** Dos alternativas deseables / Disonancia cognitiva.
- 2. **Acercamiento-Evitación:** Aspectos positivos y negativos del producto deseado / Surge la culpa del deseo.
- 3. **Evitación-Evitación:** Enfrentar una elección con dos alternativas indeseables.

Fuerza Motivacional:

- **Fuerza motivacional:** grado en que una persona está dispuesta a gastar energía para alcanzar una meta.
- **Teoría del impulso:** las necesidades biológicas producen estados de activación desagradables (por ejemplo, hambre).
- **Teoría de las expectativas:** la conducta surge, en gran medida, por las expectativas de lograr los resultados deseables.

Necesidades biogenéticas:

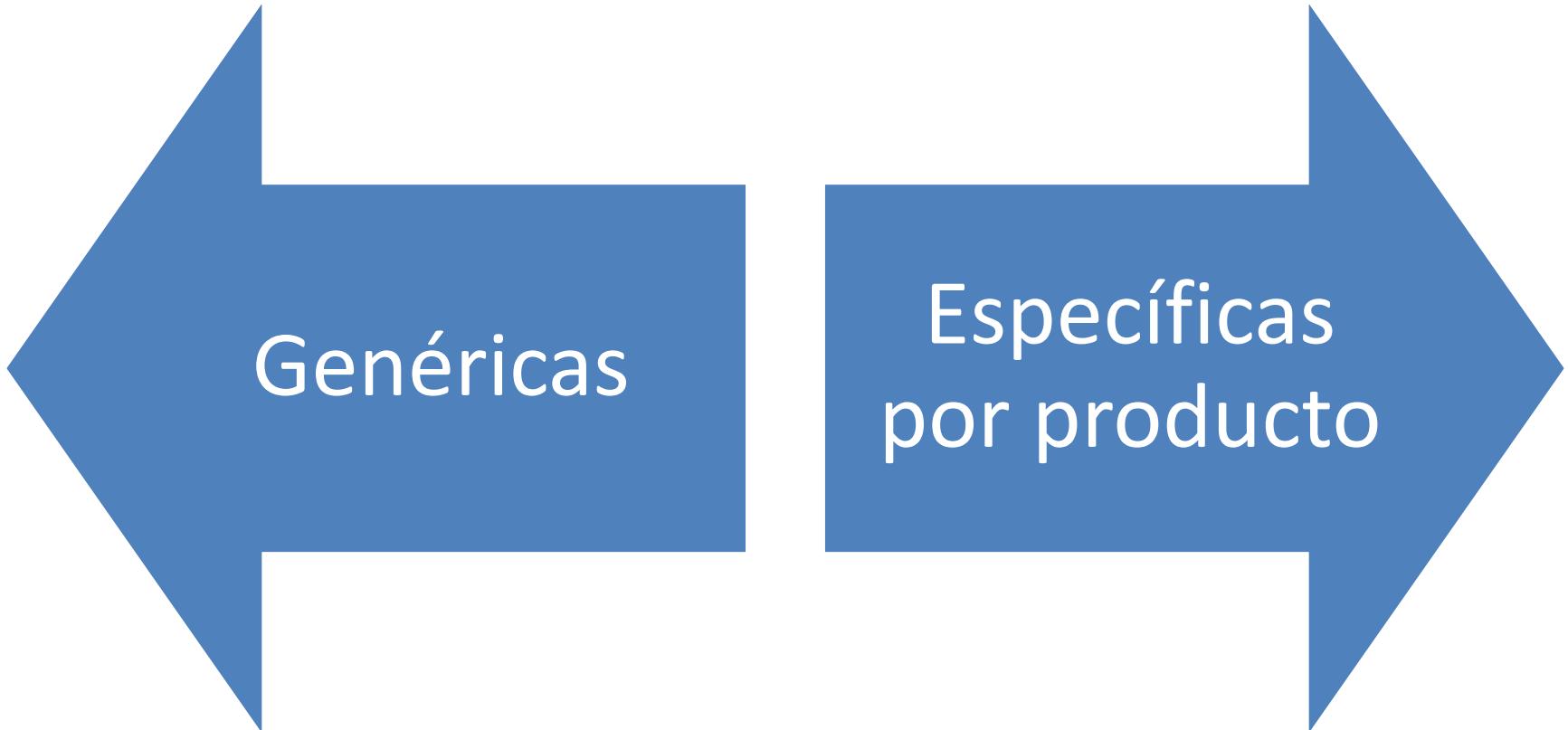
- Alimento, agua, aire, vestido, vivienda, sexo

Necesidades psicogenéticas:

- Auto estima, afecto, poder, prestigio

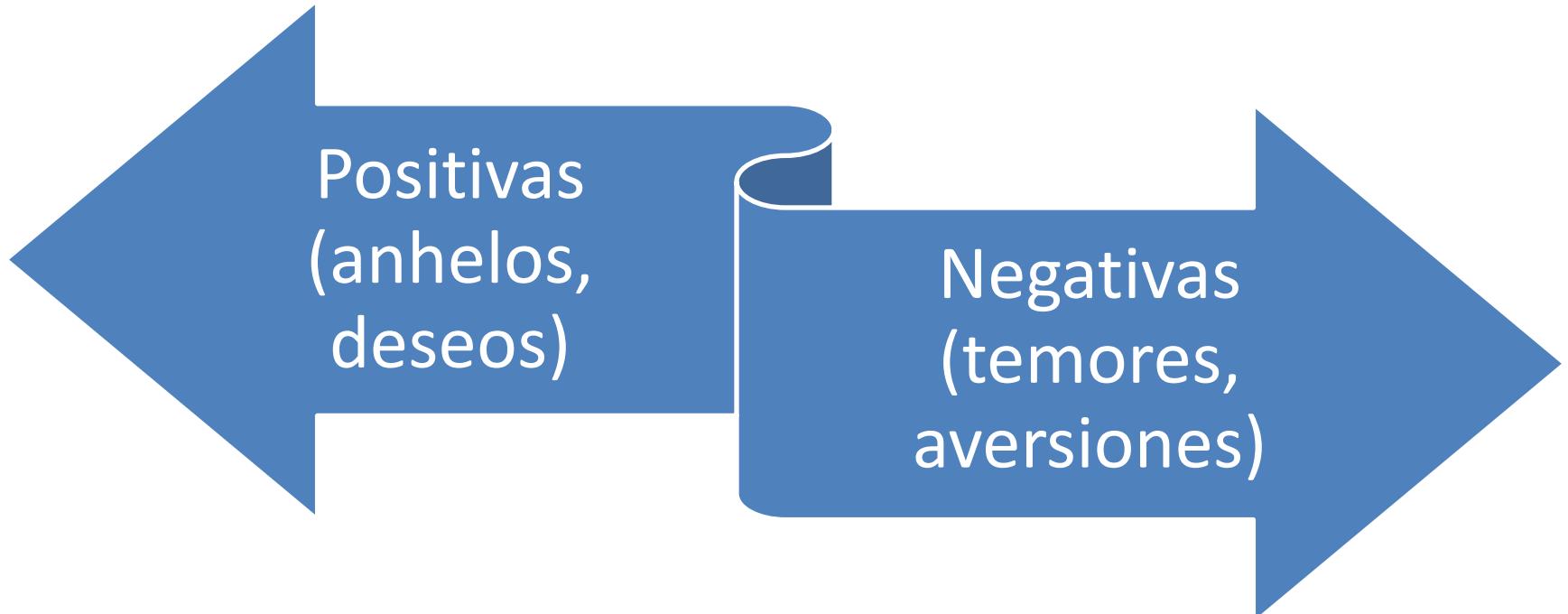


Metas



Genéricas

Específicas
por producto





Conflictos motivacionales

- Valencia



Caso Oticon:

- Cartel neón = persona defectuosa.
- Jóvenes: discapacidad cognitiva.
- Adultos: ancianidad.
- Debilidad, deficiencia, fealdad.

Oticon • Delta



- Atracción / discreción

Motivos racionales vs. Motivos emocionales



- La palabra gratuito desencadena un comportamiento emocional e irracional

Dinámica

Las necesidades humanas nunca se satisfacen por completo

Surgen necesidades nuevas cuando se satisfacen necesidades viejas

Éxito y fracaso influyen en las metas

Metas sustitutas

Frustración

Mecanismos de defensa:

Agresión

Racionalización

Regresión

Retraimiento

Proyección

Identificación

Represión

Activación

Excitación
fisiológica

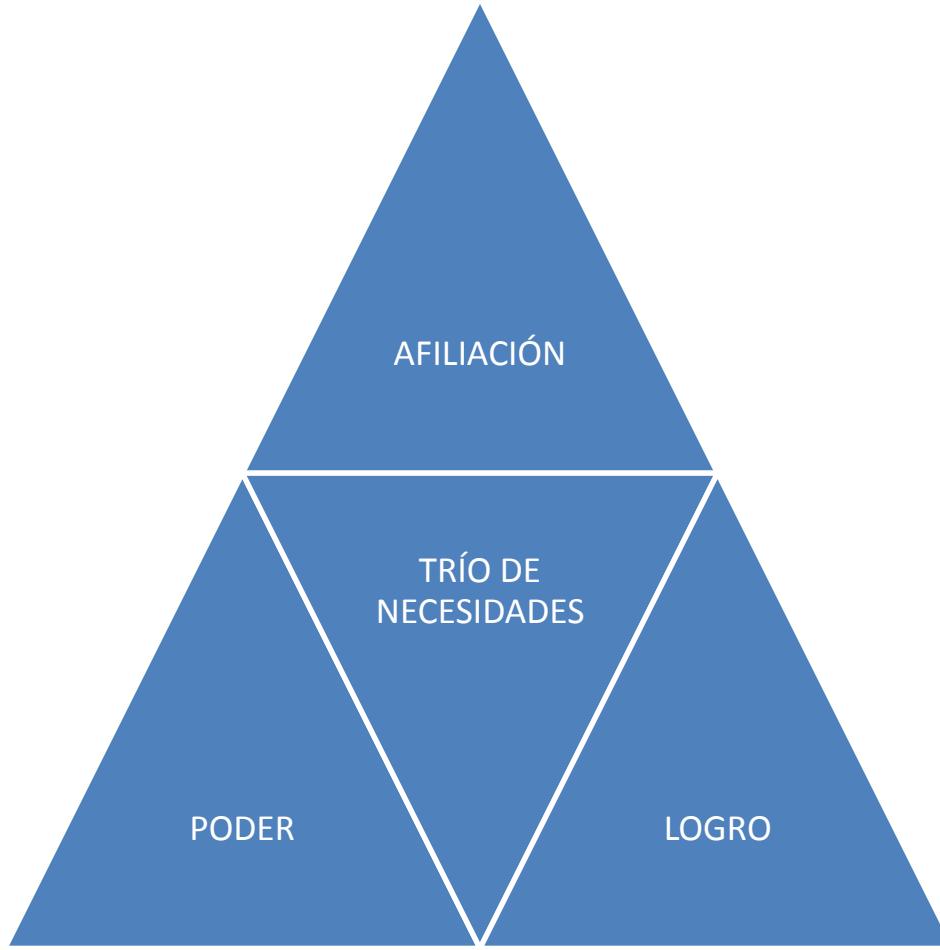
Excitación
emocional

Excitación
cognitiva

Excitación
emocional

Excitación
ambiental

















Cristian Hurtado

Servicios Integrales en Psicología

Transformación individual, grupal y organizacional



ANTHONY
HUGHS



ANTHONY
LEE SEARS



CURTIS
STRAUGHTER



DAVID
THOMAS



EDWARD
SMITH



ERNEST
MILLER



ERROL
LYNSEY

KEISON
SINASOMPHANE



STEVEN
TUOMI



TRACY
EDWARDS



STEVEN
MARK



KOHNERAC
SINASOMPHANE



LAS VÍCTIMAS

JAMES
DOXTATOR



JEREMIAH
WEINBERGER



JOSEPH
BRADEHOLT



MATT
TURNER



OLIVER
LACY



RAYMOND
SMITH



RICHARD
GUERRERO









We are committed to preserving the delicate balance between man and nature. We've come a long way since we launched our first hybrid car 10 years ago. But our work doesn't stop there. We're constantly looking for ways to reduce our impact on the environment, from reducing our emissions to finding innovative solutions for every aspect of the vehicle's life cycle, from design, manufacturing and use, right through to recycling. It's the only way to build a better world, one vehicle at a time.

TOYOTA

Cristian Hurtado

Servicios Integrales en Psicología

Transformación individual, grupal y organizacional



Move



Cristian Hurtado

Servicios Integrales en Psicología

Transformación individual grupal y organizacional

- 68% aseguran que sus decisiones las basan en emociones.
- 18% dificultad vincular emociones/decisiones.
- 33% emociones asociadas al crecimiento.
- 13% emociones vinculadas a aceptación del cambio.
- 10% emociones vinculadas abandonar hábitos.
- 18% decisiones, solo solución del problema.

Estudio MIT (2001)



- Se tiende a gastar más cuando nos sentimos en baja forma.
- Gastamos más en plan de conquista.
- Exposición excitación, asumir mayores riesgos (*núcleo accumbens*).

Comunicación en niños, promueve vínculo marca y protección familiar.





¿Cuántas emociones básicas tenemos?



- Alegría.
- Tristeza.
- Enojo.
- Miedo.
- Sorpresa.
- Aversión.

- Principal miedo al pedir una pizza
- ¿Sabor?
- Ansiedad por el desconocimiento cuándo llegaría la pizza.
- «Menos de treinta minutos o es gratis»





PRUEBAS PROYECTIVAS

