

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

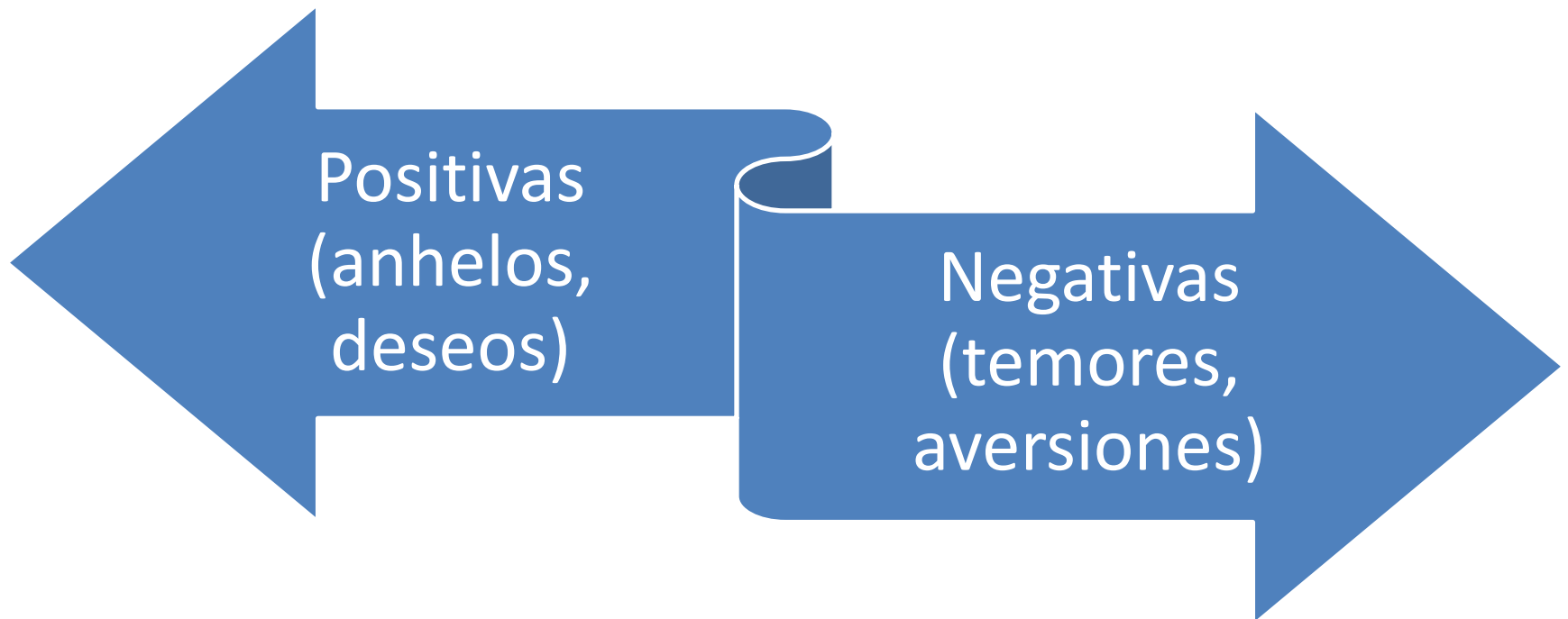


Metas



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

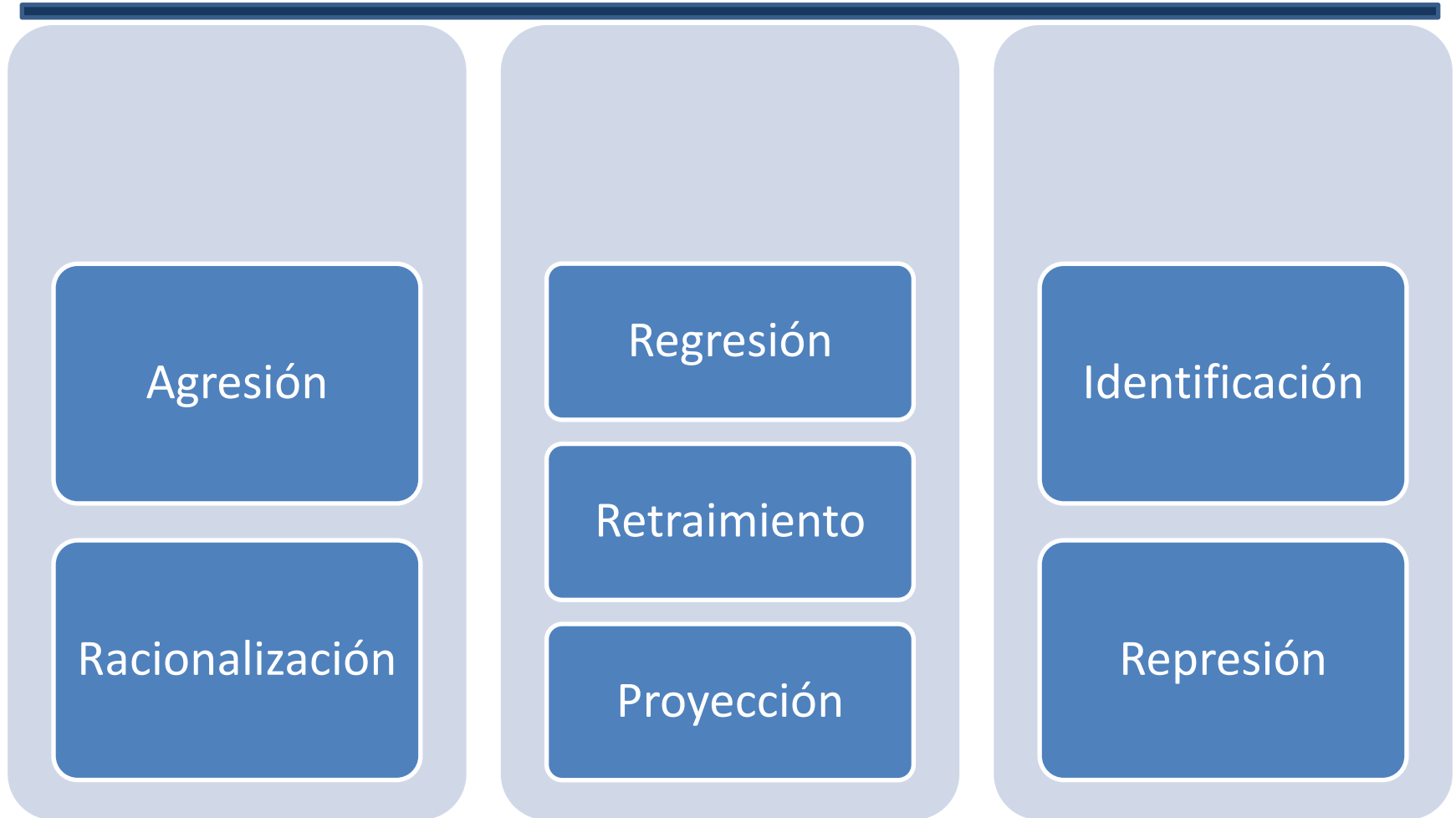
Surgen necesidades nuevas cuando se satisfacen necesidades viejas

Éxito y fracaso influyen en las metas

Metas sustitutas

Frustración

Mecanismos de defensa:



Activación

Excitación
fisiológica

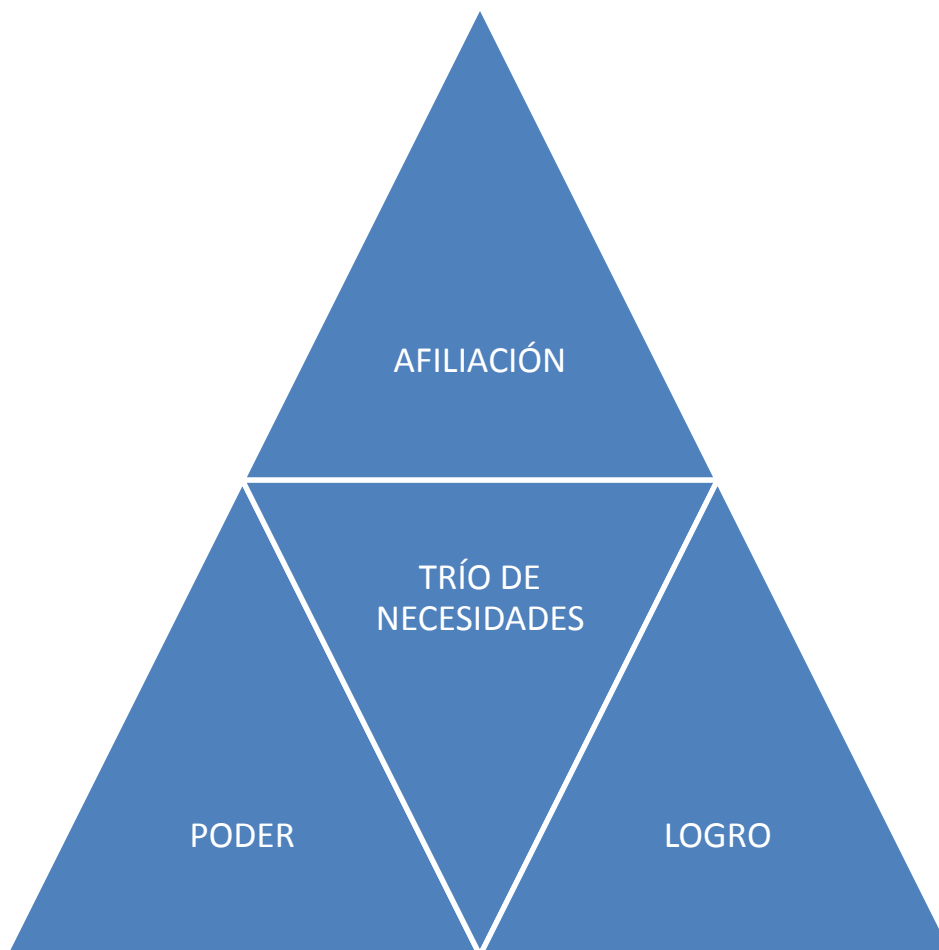
Excitación
emocional

Excitación
cognitiva

Excitación
emocional

Excitación
ambiental



















ANTHONY
HUGHS



ANTHONY
LEE SEARS



CURTIS
STRAUGHTER



DAVID
THOMAS



EDWARD
SMITH



ERNEST
MILLER



ERROL
LYNSEY

LAS VÍCTIMAS

KEISON
SINASOMPHANE



STEVEN
TUOMI



TRACY
EDWARDS



STEVEN
MARK



KOHNERAC
SINASOMPHANE



JAMES
DOXTATOR



JEREMIAH
WEINBERGER



JOSEPH
BRADEHOLT



MATT
TURNER



OLIVER
LACY



RAYMOND
SMITH



RICHARD
GUERRERO



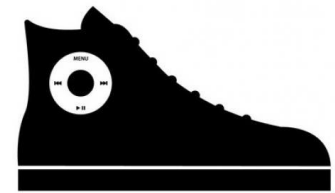






We are committed to preserving the delicate balance between man and nature. What comes a long way since we launched our first hybrid car, 10 years ago. But our goal goes beyond reducing exhaust emissions. We apply innovative environmental solutions to every aspect of the vehicle: the production, design, manufacture and use, right through to recycling. It's the only way to reach our ultimate zero-emissions goal.





Move



iPod
nano

-
- 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

