

## Eje temático N°2: Comprensión del sujeto como ser bio- psico-social-emocional



Los motivos que tenemos para conducirnos en nuestra vida cotidiana son variados. Toda actividad psíquica siempre está motorizada por alguna necesidad que debe ser satisfecha, a la que hay que responder pues es vivida como una inquietud o tensión que sólo desaparece cuando se alcanza el objeto deseado. La motivación es el motor de la conducta, su puesta en marcha está presente en toda actividad psíquica.

La motivación puede ser consciente o inconsciente. La motivación incita hacia alguna meta y dirige el pensamiento y la acción tendiendo siempre a la búsqueda del bienestar(placer) o de evitación del dolor.

Cualquiera sea la motivación que pone en marcha una conducta, tienen las siguientes características:

- Va dirigida a una meta
- Es persistente
- Se organiza jerárquicamente (lo fisiológico se cumple antes que lo social, ej: quiero ver una película, pero el sueño me vence)
- Son explicables e inexplicables
- Esta impulsada por motivos biológicos (comer, dormir, sexo, etc) o impulsada por motivos sociales.

### Teoría de Maslow

Abraham Maslow fue un psicólogo humanista estadounidense (1908-1970) que afirmó que la naturaleza humana es esencialmente buena y que debe desarrollarse de acuerdo a sus necesidades, desde las biológicas más simples hasta la de mayor complejidad como es el deseo de alcanzar todo aquello que se desea ser en el más amplio plano social y de ejercicio de valores.

La pirámide grafica la jerarquía de las necesidades humanas y su teoría defiende que una vez satisfecha las necesidades básicas es posible superarse hasta la autorrealización “alcanzar aquello que uno quiere ser y se alcanza con el ejercicio persistente de las capacidades personales”

1. **Necesidades básicas o fisiológicas:** Son las únicas inherentes en toda persona, básicas para la supervivencia del individuo. Respirar, alimentarse, hidratarse, vestirse, sexo, etc.
2. **Necesidades de seguridad:** Se busca crear y mantener una situación de orden y seguridad en la vida. Una seguridad física (salud), económica (ingresos), necesidad de vivienda, etc.
3. **Necesidades sociales:** Implican el sentimiento de pertenencia a un grupo social, familia, amigos, pareja, compañeros del trabajo, etc.
4. **Necesidades de estima o reconocimiento:** Son las necesidades de reconocimiento como la confianza, la independencia personal, la reputación o las metas financieras.
5. **Necesidades de autorrealización:** Este quinto nivel y el más alto solo puede ser satisfecho una vez todas las demás necesidades han sido suficientemente alcanzadas. Es la sensación de haber llegado al éxito personal.



### Conflicto:

Es posible que se puedan reconocer en algunas de estas situaciones: ¿sigo estudiando o me voy a dormir?, ¿salgo con mis amigos o con mi novia?, ¿saco la entrada para el recital o ayudo a pagar las cuentas para mi casa?, ¿la perdono?

Cuando coexisten motivaciones contradictorias estamos frente a conflictos. No siempre son de carácter negativo, muchas veces obran como estímulos que nos posibilitan desarrollarnos, porque a diario se presentan situaciones que sin ser conflictivas en sí misma, pueden llegar a serlo en tanto no sepamos cómo resolverlas y esto determina el conflicto. Cuando podemos resolver el conflicto, cualquiera sea su importancia, hemos

aprendido a discernir, hemos considerado lo que más nos conviene y hemos podido renunciar a algo (lo no elegido). Lo ideal no es la ausencia de conflicto si no de saber resolverlo de forma adecuada, acorde con nuestros sentimientos y necesidades. No siempre los conflictos son observables; en general, son las motivaciones inconscientes las que resultan más difíciles de reconocer y por lo tanto de resolver.