

TIPOS DE MOTIVACIONES

MOTIVOS DE TIPO PERSONAL

Lo que una persona busca al asociarse es dar respuesta a sus propias necesidades e intereses (comunicarse y relacionarse con otras personas, mejorar su propia calidad de vida, practicar una afición, responder a un problema común entre los miembros,...) Cuando en una asociación predominan los motivos personales los miembros suelen estar unidos fundamentalmente por lazos afectivos.

MOTIVOS DE TIPO SOCIAL

Las personas que se asocian buscan no sólo dar respuesta a sus propias necesidades e intereses colectivos (denunciar y combatir injusticias, promover y defender valores, dar respuesta a problemas sociales,...) pretenden que su acción beneficie al conjunto de su comunidad o a sectores concretos de la misma. En este caso los miembros suelen estar unidos además de por lazos afectivos porque comparten una cierta manera de entender la realidad y un fin común.

OTRA CLASIFICACIÓN

1. Por sus consecuencias para la persona:

- Motivaciones de “atracción”.- Me dirijo hacia algo porque me atrae, me interesa en sí mismo o por las consecuencias positivas que esto tiene para mí.
- Motivaciones de “huida”.- Me dirijo hacia algo huyendo, escapando o evitando otra situación. De este modo se convierte en un refugio para mí. Busco escapar de las consecuencias negativas que tendría quedarme fuera.

2. Por su origen:

- Motivaciones “internas”.- Me dirijo hacia alguien porque yo quiero, a mi se me ha ocurrido y lo he buscado.
- Motivaciones “externas”.- Hago algo porque me lo dice mi familia o mis amistades, porque está socialmente bien considerado, porque se lleva,...

3. Por sus resultados:

- Motivaciones “inmediatas”.- Hago algo buscando los resultados positivos de mi acción ya, a muy corto plazo.
- Motivaciones “diferidas”.- Hago algo aunque sé que los resultados los veré a largo o medio plazo. Diferir los resultados supone saber disfrutar de lo cotidiano, del trabajo de cada día.