

Este documento puede utilizarse y difundirse libremente, siempre que se cite la fuente donde se ha obtenido:

Chóliz (2004): *Psicología de la Motivación: el proceso motivacional*.
<http://www.uv.es/~choliz>

PSICOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN

El proceso motivacional

Mariano Chóliz Montañés
Universidad de Valencia

BLOQUE I: ASPECTOS INTRODUCTORIOS	4
CAPÍTULO 1: PROEMIO	5
CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO MOTIVACIONAL	13
BLOQUE II VARIABLES Y DIMENSIONES IMPLICADAS EN LA MOTIVACIÓN	19
CAPÍTULO 3:NECESIDAD.....	20
1. Variables biológicas	24
1.1. Homeostasis.....	25
a. Sed	26
b. Hambre	27
c. Sueño	28
d. Conducta sexual.....	30
1.2. Activación.....	32
a. Activación y rendimiento.	32
b. Activación y estado emocional.....	33
c. Activación y trastornos fisiológicos.	34
2. Variables de personalidad (<i>tendencias personales de acción</i>)	36
2.1. Motivación intrínseca	37
a. Características de la motivación intrínseca.....	38
b. Desarrollo de la motivación intrínseca	40
c. Efecto socavador.....	40
2.2. Motivos.....	44
a. Motivo de logro	46
b. Motivo de poder	47
c. Motivo de afiliación.....	49
d. El amor	50
3. Variables cognitivas	53
3.1. Propósitos, metas, planes.....	54
3.2. Congruencia y consistencia.	56
4. Variables emocionales.....	59
4.1. Hedonismo.....	60
5. Variables conductuales	62
5.1. Control por el estímulo de la conducta motivada	63
CAPÍTULO 4: INCENTIVO	66
1. Valor del incentivo	70
1.1. Magnitud y calidad del incentivo	70
1.2. Demora en la presentación del incentivo (contigüidad).....	71
1.3. Cambios en la cantidad y calidad del incentivo.	71
1.4. Facilidad de obtención del incentivo	72
2. Probabilidad subjetiva de éxito.....	72
2.1. Relación de contingencia entre la conducta y el incentivo.....	73
2.2. Expectativa de eficacia	74
2.3. Atribución de causalidad	75
CAPÍTULO 5: IMPULSO E INSTINTO.....	78
1. Impulso	78
2. Instinto.....	81
BLOQUE III: DINÁMICA DE LA MOTIVACIÓN	85

CAPÍTULO 6: FRUSTRACIÓN Y CONFLICTO	87
1. FRUSTRACIÓN	87
2. CONFLICTO.....	91
CAPÍTULO 7: CONCLUSIÓN Y EJEMPLO DE ANÁLISIS DE LA CONDUCTA MOTIVADA	95
BLOQUE V: RESUMEN Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100
RESUMEN.....	101
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	103

BLOQUE I: ASPECTOS INTRODUCTORIOS

CAPÍTULO 1: PROEMIO

Kleinginna y Kleinginna presentaron hace más de dos décadas alrededor de cien definiciones de motivación diferentes, aunque congruentes con los diversos acercamientos y formulaciones teóricas que las planteaban. Y es que la Psicología de la Motivación se ha caracterizado tanto por la proliferación de modelos teóricos explicativos, como por el déficit de investigaciones experimentales proporcional a semejante cantidad y disparidad de teorías.

Cada uno de estos modelos se podría agrupar en acercamientos teóricos, caracterizados por edificarse conceptualmente sobre una serie de principios comunes (homeostasis, reducción del impulso, instinto, refuerzo, determinismo fisiológico, etc.) y una metodología característica. Esto, si bien sirve para clasificar exhaustivamente los diversos planteamientos que sobre la motivación se han vertido, en muchos casos presenta un panorama de difícil integración. Y es que la complejidad no solamente reside en que los diferentes acercamientos establecen su modelo conceptual sobre la base de una serie de principios exclusivos, sino que la propia metodología utilizada es en algunos casos la única apropiada para confirmar los postulados que se mantienen. La metodología de investigación define las características del conocimiento que aporta, de manera que no siempre resulta una tarea sencilla integrar los saberes de las distintas orientaciones cuando, además, están generados por procedimientos de estudio y análisis en ocasiones difícil de converger.

El conocimiento que aporta el análisis químico de un trozo de carbón y de un diamante es muy diferente al conocimiento que aporta un arqueólogo que encuentra ambos objetos dentro de la tumba de un antiguo sultán. Según un análisis químico, ambos están compuestos de carbono y se diferencian muy poco en su estructura. Un análisis histórico, o artístico revelaría que el diamante se trataría de una pieza única, que incluso podría

aclarar lagunas históricas. Mediante un análisis económico, ese trozo de carbono de apariencia brillante podría convertirse en el pilar del desarrollo turístico de la zona. Lo verdaderamente importante de esto es que todos tienen razón y si nos limitamos únicamente a los conocimientos que nos proporciona nuestro reducido nivel de análisis, el químico podría tirar el diamante a la basura, por ser un objeto con escaso interés en su composición molecular, el economista venderlo a buen precio a una red de traficantes de obras de arte, expoliando así el tesoro cultural de un pueblo, o el historiador descuidarse y, al desconocer su composición, permitir que ruede hasta la chimenea y desaparezca “misteriosamente”. En cualquiera de los tres casos hemos destruido nuestro más o menos apreciado objeto, por no tener en cuenta aspectos tan relevantes del mismo como su valor histórico, económico, o su composición química, caracterizados por diferentes niveles de análisis.

Sirva esta digresión para señalar que el estudio de la motivación participa de la diversidad de la metodología utilizada y, por supuesto, de la parcialidad de los resultados obtenidos. Debe ser tarea de los investigadores la de integrar los conocimientos aportados y suministrar una concepción global de los mismos.

Centrándonos en la *Psicología de la Motivación* como disciplina científica, cabe recordar que el conocimiento que aporta la ciencia simplemente es una forma de conocimiento más, si bien con una serie de características que lo definen y hacen que éste adquiera un considerable interés en algunas ocasiones (es acumulativo, carece de connotaciones teleológicas, es verificable y susceptible de ser refutado, etc.). El conocimiento científico se aproxima al conocimiento de lo real sobre la base de reflexionar consciente y sistemáticamente en torno a los datos de la experiencia, de los cuales debe emanar todo el conocimiento sobre la realidad. En nuestro caso, la investigación epistemológica en psicología (y por ende, en motivación) se divide en diferentes orientaciones que definen el modo de entender los contenidos psicológicos (conocimiento en la investigación psicobiológica, conductista, analítico-introspectiva, etología, procesamiento de la información, etc.).

Así, la motivación posiblemente tenga mucho que ver con la activación del sistema reticular activador ascendente y la corteza cerebral. De igual forma, el propósito y la intención conductual caracterizan y definen ciertos sistemas motivacionales, mientras que no pueden entenderse algunas conductas motivadas sin la consecución de determinados incentivos, pese a lo cual, otras parecen movilizarse precisamente por impulsos internos ajenos a las consecuencias externas. El problema de esto es que todos los

planteamientos son ciertos (en parte) pero la motivación, en sí, no es exclusivamente ni actividad neuronal, ni propósito, ni incentivo exterior, ni causa interna.

La cuestión se complica un poco más por el hecho de que, además de la multiplicidad de orientaciones teóricas y metodológicas, uno de los problemas acuciantes en motivación es que no existe una tradición de investigación experimental similar a la de otros procesos psicológicos. Esto podría explicarse por el escaso interés mostrado por la psicología científica durante décadas por los procesos motivacionales y afectivos, al menos si lo comparamos con el que se ha dedicado a percepción, o aprendizaje, por ejemplo. Y es que la hegemonía conductista, en un principio y el auge del cognitivismo, posteriormente, relegaron a un segundo plano el interés del estudio experimental de los procesos orécnicos de la conducta humana. Si a ello unimos la dificultad añadida que tiene el estudiar un proceso inferido a partir de las consecuencias externas del mismo, donde la relación entre ambos no siempre es unívoca, podemos explicarnos el porqué de la existencia de semejante diversidad de acercamientos teóricos, hecho éste que se convierte en una de las características definitorias de la psicología de la motivación.

Los diferentes modelos teóricos que se han presentado en esta disciplina pueden agruparse en varias categorías, u orientaciones en función de las variables a las que apelen en la explicación de estos procesos, de la metodología utilizada e incluso del objeto de estudio, o ámbito de aplicación a los que se refieran. Las orientaciones principales (con alguna ligera variación en función de los distintos autores) distinguen entre teorías fisiológicas, del aprendizaje, cognitivas, o de la personalidad. La gran parte de modelos teóricos podrían clasificarse en mayor o menor medida en alguna de dichas categorías, si bien dentro de cada una de estas orientaciones globales pueden establecerse diferencias sustanciales respecto a los procesos a los que hacen especial referencia cada teoría en concreto.

Entendemos que cada uno de los modelos teóricos con los que nos podemos encontrar explican e incluso predicen considerablemente bien algún aspecto de la conducta motivada, o un tipo particular de motivo sobre el cual han desarrollado preferentemente tanto los postulados teóricos, como su labor empírica o experimental. Así, por ejemplo, los modelos puramente homeostáticos pueden explicar con extraordinaria precisión algún aspecto de la conducta de ingesta, mientras que la curiosidad o exploración se entiende mucho mejor apoyándose en explicaciones radicalmente contrarias, que no sólo no apelan a la reducción

del impulso, sino que se basan, precisamente en un incremento de éste. Es evidente en este caso que no puede establecerse un modelo teórico explicativo global de la motivación fundamentado exclusivamente en la consecución de un estado de equilibrio, pero tampoco en lo contrario. Lo mismo puede decirse del resto de variables, más o menos relevantes, sobre las que han pivotado las diferentes teorías de la motivación. Éste es, en definitiva, el eje de nuestra exposición: la evidencia de que los modelos teóricos que sobre motivación se han dado explican y predicen considerablemente bien algún aspecto de ciertas conductas motivadas, pero que precisan de otros acercamientos alternativos para dar razón del resto de sistemas motivacionales, incluso de las emociones consecuentes.

No obstante, los planteamientos teóricos alternativos son tan numerosos y dispares que resulta difícil establecer un modelo integrador de motivación que reúna de forma congruente los elementos fundamentales de los principales acercamientos. Ocurre con la motivación lo contrario que con otros procesos psicológicos, el aprendizaje, o la percepción y es que, en lugar de aparecer las teorías como producto de la investigación experimental, los modelos teóricos han ido por delante de la misma, en ocasiones, además, muy alejados de la comprobación empírica. Todo esto es reflejo, sin duda, de la propia complejidad de los fenómenos que estamos estudiando, lo que por otra parte confiere más interés, si cabe, al estudio de los procesos oréticos y afectivos.

Reseñamos a continuación algunos de los autores más relevantes, tanto por sus propias aportaciones, como por haber contribuido al estudio e investigación de alguna parcela de la motivación que, en algunos casos, ha llegado a crear un modelo teórico definido. Los agrupamos en la orientación que los caracteriza e indicamos el principio o concepto motivacional sobre el que inciden especialmente y sobre la base de la cual han organizado sus postulados. No pretendemos presentar una clasificación cerrada, ni exhaustiva de las aportaciones a la psicología de la motivación por parte de sus principales representantes. Algunos autores podrían estar en varias categorías en el caso de que apelen a diferentes principios motivacionales e incluso, en otros casos, la adscripción a determinada concepción teórica que señalamos puede ser discutible. Con esta exposición solamente pretendemos presentar someramente el panorama teórico de la psicología de la motivación, como marco de referencia sobre el que elaboraremos nuestra propia discusión conceptual.

Tabla 1. Principales orientaciones teóricas sobre motivación y principios en los que se basan

Orientaciones teóricas	Principales autores	Principio motivacional
<i>a. Teorías biológicas</i>		
	Lorenz, Tinbergen, Eibl-Eibefeldt.	-Homeostasis. -Modelo hidráulico (nivel de energía e instigadores) -Instinto
	Duffy; Hebb; Humphreys y Revelle; Lindsley; Malmö; Yerkes y Dodson.	-Homeostasis. -Activación general
	Carlsson; Derryberry y Tucker; Eysenck; Gray; Lacey; Swerdlow y Koob.	-Homeostasis. -Diferentes sistemas de activación (cortical, subcortical, psicofisiológica)
	McDougall	-Instinto.
<i>b. Teorías basadas en la personalidad</i>		
	Condry, Csikszentmihalyi; Deci; deCharms; Glucksberg; Leeper; Ryan.	-Motivación intrínseca. -Necesidad de competencia y control.
	Adler, Allport; Cattell; Goldstein; Maslow; McClelland; Murray.	-Motivos de logro, poder, afiliación -Autorrealización. -Necesidades personales. -Pulsión, <i>erg</i> .
	Freud; Horney; Jung	-Energía psíquica -Pulsión. -Hedonismo

<i>c. Teorías conductuales</i>		
	Brown; Dollard; Hull; Miller; Mowrer; Spence; Taylor.	-Impulso, <i>drive</i> .
	Skinner	-Refuerzo (incentivo)
	Abramson; Seligman; Teasdale	-Controlabilidad, contingencia.
<i>d. Teorías cognitivas</i>		
	Atkinson; Bandura; Tolman, Lewin	-Expectativa. -Matriz expectativa-valor.
	Brehm; Festinger; Newcomb; Rosenberg	-Consistencia; congruencia; disonancia.
	Ajzen; Fishbein; Tolman.	-Propósito, intención.
	Heider; Kelley; Rotter; Weiner	-Atribución de causalidad
	Milgram	-Conformidad.
<i>e. Teorías emocionales</i>		
	Olds; Milner; Pfaffmann; Young,	-Hedonismo
	Berlyne, Harlow	-Necesidad de estimulación.

Así pues, en lo que se refiere a la exposición de los aspectos teórico-conceptuales de la motivación nos encontramos con una disyuntiva, que era, bien la de describir y desarrollar las teorías que han aparecido a lo largo de la historia de esta disciplina (las descritas en las tablas y algunas más), bien la de presentar un modelo conceptual en el que se incluyan las variables implicadas en la motivación. Se trata de dos formas de abordar un mismo problema, caracterizada la primera de ellas por llegar a la comprensión del fenómeno como resultado de la exposición de los diferentes acercamientos teóricos del mismo, o bien, según la segunda alternativa, comenzando por el análisis de las variables que lo definen e ir integrando las aportaciones de las principales investigaciones experimentales. En el primero de los casos nos enfrentamos al hecho de intentar explicar más de cincuenta teorías de la motivación. Puede que resulte una interesante tarea de erudición, pero como planteamiento didáctico, ni nos seduce, ni creemos que sea la mejor forma de plantearlo como asignatura. Más bien al contrario, es seguro que el lector tendría la impresión (quizás el convencimiento) de que se trata de una materia indefinida conceptualmente.

La segunda alternativa, la de partir de los propios conceptos de motivación supone intentar analizar las variables implicadas en los mismos integrando las aportaciones de las diferentes teorías, no ya como “teoría de la motivación de Berlyne”, por ejemplo, sino como “la importancia de la conducta de exploración y características del estímulo novedoso”, poniendo como ejemplo los experimentos de Berlyne con las respuestas de orientación. Creemos que esto puede ajustarse más a lo que supone el planteamiento del proceso motivacional, al tiempo que quien lo suscribe se define por un modelo de la misma. La evidente desventaja es que es más probable que haya ciertos aspectos, o modelos teóricos de la motivación que no se aborden con la profundidad que histórica y conceptualmente merecen para algunos y que, por contra, otros adquieran una relevancia inusual en absoluto acreedora de semejante interés según otros acercamientos. Asumimos esta dificultad, pero nos inclinamos por esta opción, que consideramos más arriesgada, pero más honesta con el propósito de este manual.

El modelo de motivación que presentamos ha sido elaborado a partir del estudio de los principales conceptos que se han utilizado desde las diferentes perspectivas teóricas de psicología de la motivación, intentando integrarlos principalmente más como un *recurso didáctico*, que con la pretensión de elaborar un modelo conceptual. El propósito que nos guiaba

era cómo presentar al estudiante los diferentes conceptos y principios que se abordan tradicionalmente en esta disciplina, pero de manera que guardaran alguna relación entre sí y que en su conjunto definieran lo que entendemos por motivación, con el objetivo de que este trabajo no se convirtiera, ni en una exposición más o menos ordenada de teorías, ni en el estudio de diferentes procesos psicológicos sin una relación aparente entre sí.

Así pues, y con ello no pretendemos justificar los errores u omisiones que pudiéramos cometer, no quisiéramos alejarnos del objetivo principal de esta exposición, que es el de presentar nuestra concepción del proceso motivacional al estudiante de psicología, de forma que adquiriera una concepción lo más amplia e integradora posible tanto de las evidencias experimentales surgidas de la investigación científica, como de la relación con otros procesos psicológicos y los principales ámbitos de aplicación.

CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO MOTIVACIONAL

La motivación es un constructo utilizado tanto para la explicación de por qué un gato comienza a arañar azarosa y compulsivamente una caja hasta que logra dar casualmente con el mecanismo de salida, como para el caso del adolescente que se queda en su casa estudiando el mes de agosto mientras sus amigos están en la playa, o aquél que tiene la afición de lanzarse desde lo alto de los puentes sujeto con una cuerda elástica. En éstos, como en muchos otros casos más dispares todavía, se responde que aquel animal, o aquella otra persona *están motivados para* ejecutar dicho comportamiento. En cualquier condición es la motivación la que explica *por qué* se ha efectuado una determinada conducta, o por qué estaba en disposición de realizarse. Necesariamente un constructo explicativo que pretende ser tan omnipresente como el que nos ocupa debe ser difícil conceptualizarlo, o al menos, es más que probable que aparezcan diferentes posiciones teóricas, ya que diversas son las variables implicadas y muy extensas sus implicaciones.

La historia de la psicología de la motivación es el intento de una disciplina por comprender los aspectos dinámicos de la conducta. Y cuando decimos esto nos referimos a las variables responsables tanto del *inicio* e *intensidad* del comportamiento, como de la *dirección* del mismo. El propio concepto de motivación no es sino un constructo hipotético que designa a una serie de variables que están relacionadas con estas dos dimensiones conductuales.

La utilización de constructos hipotéticos como auxiliares en el proceso de explicación es común en las ciencias, en los que se aplican conceptos como fuerza, campo, etc. Como constructo hipotético de que se trata, la motivación no puede observarse si no es a través de sus manifestaciones

externas. Solamente podemos evidenciar las propiedades de ésta en los hechos empíricos. Será un concepto útil para establecer los nexos entre las variables observables, un constructo clarificador, por ejemplo, tanto para la explicación de quien dedica un esfuerzo inaudito para la consecución de un objetivo aparentemente baladí, como el de aquél que demuestra una incontenible reacción de evitación ante un estímulo inofensivo.

La mayoría de las concepciones teóricas reconocen que el proceso motivacional contiene dos dimensiones fundamentales que lo definen y caracterizan, que son la *dirección* y la *intensidad*. Mediante la dirección se hace referencia a la tendencia a acercarse o evitar un determinado objetivo o meta. La intensidad da cuenta de la magnitud de la conducta de acercamiento o evitación. La forma de abordar dichas dimensiones, así como el énfasis que confieran a alguna de las variables intervinientes, será lo que diferencie a las múltiples teorías que sobre la motivación se han dado.

Antes de desarrollar los aspectos teóricos de la motivación permítasenos hacer un ejercicio conceptual y señalar la similitud existente entre los conceptos de *motivación*, en psicología y el de *movimiento*, en física. Ambos tienen dos dimensiones principales: *dirección* e *intensidad* (dirección y velocidad en el caso del movimiento). De igual manera, así como no se observa directamente el movimiento, sino un determinado *objeto-en-movimiento*, tampoco se observa directamente la motivación, sino una *conducta motivada*. Un análisis posible de la motivación podría consistir, precisamente, en abordar las dos dimensiones que la caracterizan y, al igual que la física estudia el movimiento en función de sus parámetros mensurables, analizar la motivación según las dimensiones que la definen. La motivación sería a la psicología lo que la mecánica (la disciplina científica que analiza el movimiento) es a la física.

Así pues, en función de las dos dimensiones definitorias de la motivación que hemos mencionado podemos clasificar las variables implicadas en este proceso en energéticas, direccionales y vectoriales (que tienen las dos dimensiones anteriores), al modo que estableciera Madsen (1973). *Variables energéticas* serían el impulso o la activación, por ejemplo. *Variables direccionales* las expectativas, valencias, estímulos discriminativos, o valores y *variables vectoriales* la necesidad, el conflicto o los refuerzos.

Cada una de las teorías sobre motivación han construido su modelo explicativo en función de alguna de dichas variables (las que hemos mencionado u otras similares). En nuestra exposición vamos a intentar integrar las más representativas, tanto por su capacidad explicativa, como

porque haya suficiente evidencia experimental que las avale y un elevado grado de consenso por parte de los diferentes investigadores en la relevancia de las mismas en la comprensión del fenómeno motivacional. Ciertamente puede haber discrepancia entre las diferentes formulaciones teóricas respecto a la importancia que otorgan a cada una de las variables que vamos a describir, de manera que aquella que es básica y fundamental en ciertas orientaciones, para otras resulta accesoria o irrelevante. Como hemos señalado, esto puede ser debido al hecho de que cada orientación centra su estudio en una serie de conductas motivadas sobre las que llega a poseer un elevado poder explicativo y predictivo con las variables que maneja, pero que en el caso de extrapolar a otros sistemas motivacionales precisa del concurso de variables explicativas adicionales.

Los diferentes acercamientos al estudio de la motivación pueden ordenarse en función de su posición ante cuatro dimensiones principales que, históricamente, han opuesto a los diferentes planteamientos teóricos. Tales dimensiones son las siguientes:

Innato vs. Adquirido.

Nomotético vs. Idiográfico.

Interno vs. Externo.

Mecánico vs. Cognitivo.

Como ejemplo, Petri (1991) señala que la motivación desde una perspectiva instintivista sería nomotética, mecánica, innata y reactiva tanto a estímulos externos como internos, mientras que la motivación desde la teoría de la atribución sería vista como nomotética, cognitiva, adquirida y reactiva también tanto a estímulos externos como internos. Cualquier otra orientación podría clasificarse sobre la base de estas dimensiones y diferenciarse del resto de acercamientos en función de su posición en cada una de ellas.

A su vez, los diferentes planteamientos también varían en el nivel de análisis, habida cuenta que diversas son las áreas y niveles en los que se estudian los numerosos procesos motivacionales. Los niveles de análisis pueden dividirse en cuatro categorías principales:

Análisis fisiológico.

Análisis individual.

Análisis social.

Análisis filosófico.

Cada sistema motivacional puede abordarse de forma más apropiada en un nivel específico y participar en mayor medida en alguna de las

dimensiones que hemos comentado anteriormente, niveles y dimensiones que no tienen por qué corresponder a los de otro sistema motivacional diferente. Esto puede ser una de las causas de la discrepancia entre posturas aparentemente antagónicas, que ha sido uno de los fenómenos que han azotado la psicología de la motivación, convirtiendo finalmente algunas discusiones en principio fructíferas, en controversias estériles. En ocasiones, cuando se analiza con detalle los fundamentos en los que se basan cada una de las orientaciones, la discrepancia es más aparente que real y debe poder llegarse a soluciones de consenso.

Basándonos en la tradicional concepción de Atkinson (1957), y atendiendo a numerosos planteamientos teóricos, entendemos que la motivación está en función de dos factores principales: *necesidad*, como estado del organismo que incita a la ejecución conductual con una intensidad determinada e *incentivo*, como meta u objetivo que pretende alcanzar o evitar el organismo. La conocida formulación es como sigue:

$$\text{Motivación} = f(\text{Necesidad} \times \text{Incentivo})$$

Ambos factores influyen en las dos dimensiones principales de la motivación, como son la dirección y la intensidad de la conducta. Así un estado de privación de alimento genera necesidad de comer, que se reduce cuando se realiza la ingesta, que es tanto más intensa cuanto mayor necesidad. Por otro lado, ante un mismo estado de necesidad de alimentación, se prefieren los alimentos más apetitosos y se consumen mayores cantidades de los mismos. La necesidad de comer, que es la conducta manifiesta, puede ser puramente biológica, atendiendo a la privación nutricional, o principalmente social, caso de que se trate de un almuerzo de trabajo, o una celebración. En cualquiera de los casos la conducta de comer sopa es aparentemente la misma.

Profundizando en estos conceptos, tanto la necesidad, como el incentivo dependen de varios subfactores, tal y como los exponemos posteriormente y quedan reflejados en la *Figura 1*. Así:

$$\text{Incentivo} = f(\text{Valor del incentivo} \times \text{Probabilidad subjetiva de obtener el incentivo})$$

y

$$\text{Necesidad} = f(\text{Variables biológicas} \times \text{Cognitivas} \times \text{Situacionales} \times \text{Emocionales} \times \text{Características de personalidad})$$

En un último nivel de análisis, el *valor del incentivo* dependería de la cantidad y calidad de la recompensa, de los cambios en la cantidad y calidad de la misma, así como de la facilidad para obtenerla y la contigüidad entre la conducta motivada y la recompensa.

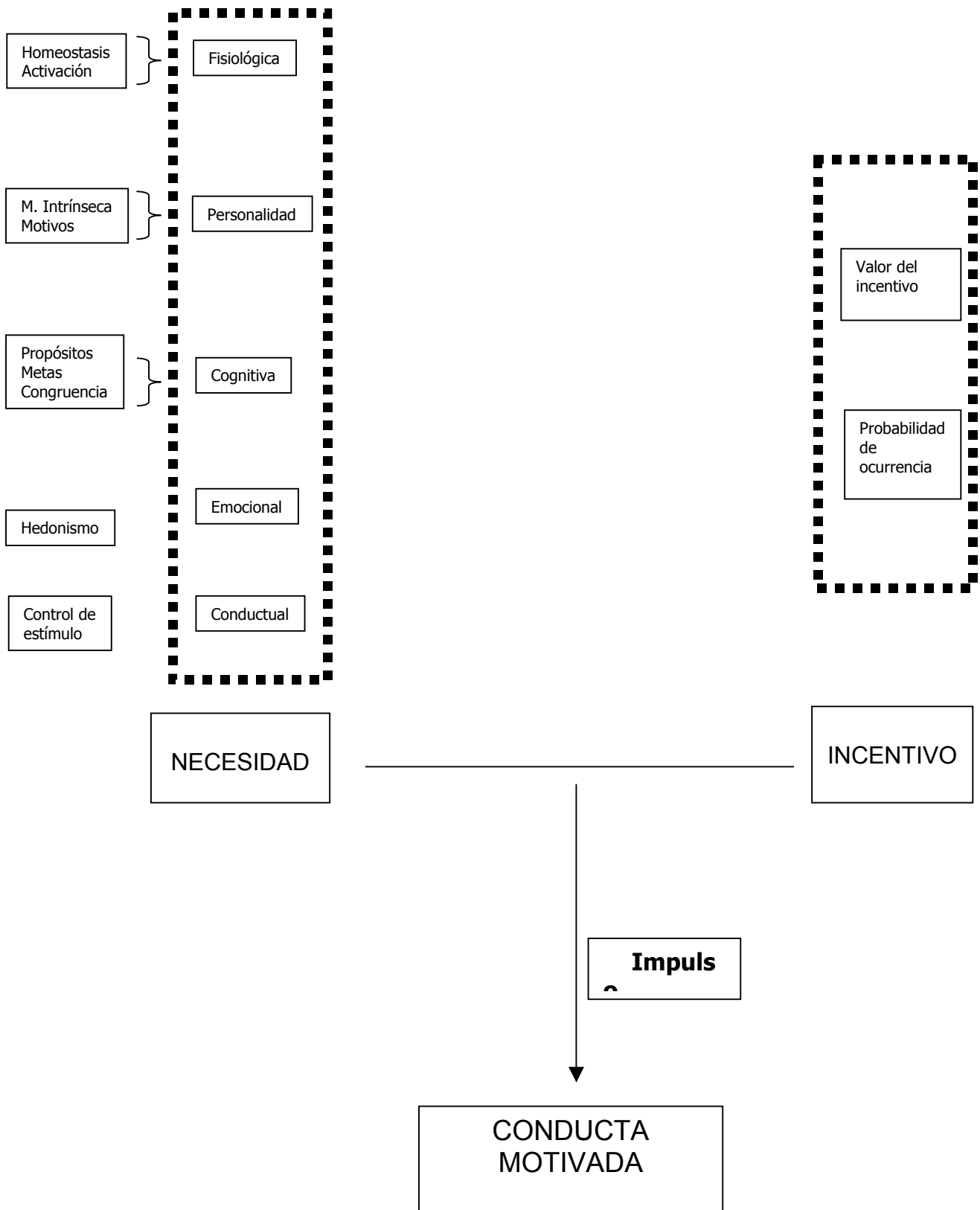
Por su parte, la *probabilidad subjetiva de obtener el incentivo* dependería, al menos, de la relación de contingencia entre conducta y el refuerzo, de las expectativas de resultado y de la atribución de causalidad.

En cuanto a cada uno de los subfactores implicados en la *necesidad*, las variables principales de las que dependen son las siguientes. Los elementos a tener en cuenta de las *variables biológicas* son activación, homeostasis e instinto. Las *variables cognitivas* estarían explicadas por propósitos, metas, planes, intención conductual, o congruencia-consistencia entre cognición y conducta. Las principales características de las *variables emocionales* serían el hedonismo, la búsqueda de sensaciones, indefensión y holgazanería aprendida. Las *variables situacionales* estarían definidas principalmente por los antecedentes situacionales (estímulos señal, condicionados y discriminativos). Finalmente, de entre las múltiples características de las *variables de personalidad* (tendencias de acción) responsables de la conducta motivada podemos destacar los rasgos de personalidad (normales o patológicos), motivos y motivación intrínseca.

Entendemos que el proceso de análisis de cualquier conducta motivada debe atender al menos a las variables que acabamos de describir, teniendo en cuenta, no obstante, que el peso ejercido por cada una de ellas dependerá del tipo de sistema motivacional que se trate. Así, la homeostasis ejerce un papel mucho más relevante en el sueño que en el motivo de logro, mientras que la motivación intrínseca puede ser determinante en la realización de ciertas conductas que requieran mucho esfuerzo sin compensaciones externas aparentes, como quien dedica todo su tiempo libre a tocar la flauta travesera, aunque resulta irrelevante en la explicación de la adicción a las máquinas tragaperras, en la que las características de disponibilidad, inmediatez del refuerzo, presencia de claves condicionadas a la recompensa, etc son las principales variables explicativas de dicho comportamiento.

Teniendo en cuenta estos factores podremos acercarnos a la explicación del *porqué* de la conducta, e incluso a predicciones más o menos precisas de la misma, que es uno de los principales objetivos de la investigación científica y el paso previo indispensable para plantear cualquier forma de intervención.

Figura 1: El proceso motivacional

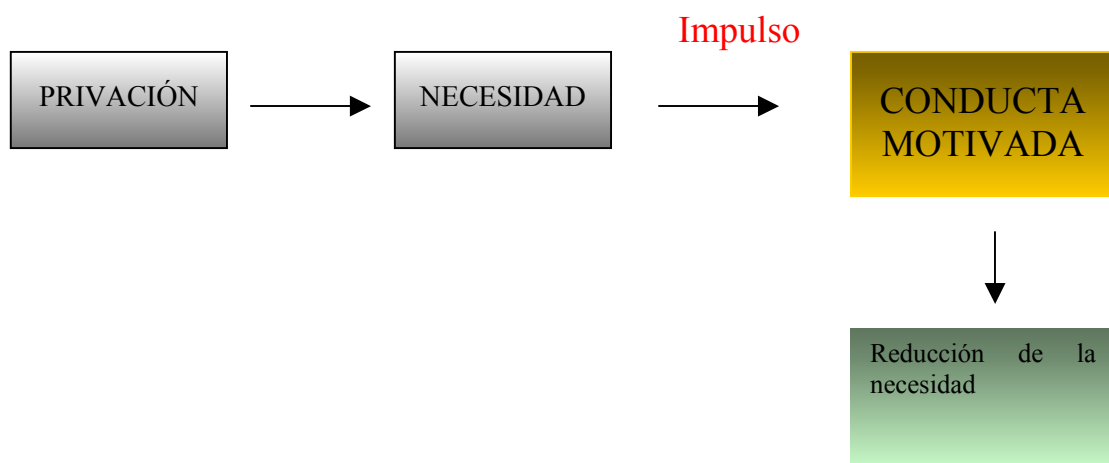


**BLOQUE II VARIABLES Y DIMENSIONES
IMPLICADAS EN LA MOTIVACIÓN**

CAPÍTULO 3:NECESIDAD

Como queda reflejado en el esquema del proceso motivacional, la motivación depende tanto de la *necesidad*, como del *incentivo*. Tradicionalmente se ha entendido a la necesidad como un estado carencial del organismo, que precisa de la consecución de un objetivo determinado para la supervivencia o para conseguir un estado deseable. Se trataría de la variable responsable del inicio de mecanismos autorregulatorios que implicarían una serie de reacciones conductuales. La forma como la necesidad impele a la realización de dichas conductas motivadas es mediante el *impulso*.

La secuencia que se ha considerado comúnmente entre necesidad y conducta motivada es la siguiente:



La privación del objetivo de la conducta motivada, que puede ser tanto fisiológico, como social, o personal, provoca un estado de necesidad por alcanzar dicho objetivo. Es el propio estado de necesidad el responsable de incitar mediante el impulso las conductas apropiadas para conseguir el objetivo que se precisa obtener. Una vez alcanzado éste, se reduce la necesidad y deja de haber conducta motivada hasta que de nuevo haya una situación que favorezca un estado de necesidad subsiguiente.

Éste sería el esquema más simple, que coincide con los postulados clásicos de Hull (1943), quien consideraba que la conducta que permite la reducción del estado de necesidad es la que será reforzada y aparecerá en condiciones similares posteriormente. La combinación entre el estímulo y la respuesta que reduce la necesidad constituyen el *hábito*, que será tanto más consolidado cuanto mayor número de asociaciones acontezcan. Así pues, la *necesidad* tiene como funciones tanto inducir la reacción conductual mediante el *impulso*, como participar en la formación de hábitos mediante reforzamiento.

El concepto de necesidad también se entiende como una tendencia interna de organización que parece dar a la conducta tanto *unidad*, como *dirección*. Ya en 1938, Murray postulaba la existencia de instigadores externos (*press*) que incitarían al organismo a una reacción unitaria del mismo modo que la propia necesidad. Definió tantos *press* como necesidades, que pueden facilitar o interferir con la reacción unitaria propia de una necesidad determinada. Distinguió entre \square -*press* y \square -*press*, para diferenciar entre las características objetivas del estímulo (\square -*press*) y la interpretación de los estímulos externos por parte del individuo (\square -*press*). Con los *press*, Murray reconoce la importancia de los factores externos en la inducción de la conducta. No obstante, cuando se abordan los motivos secundarios se entiende que la necesidad que subyace es estable e inmutable, como si el motivo de afiliación, o de rendimiento tuviese siempre la misma intensidad y características en un individuo determinado, independientemente de las condiciones en las que se encuentre. Habría que precisar, no obstante que en los motivos secundarios (como evidentemente ocurre en los primarios de hambre, sed, etc.) el estado de necesidad varía en función del concurso de los factores que la determinan, por lo que es necesario un análisis dinámico de los mismos, ya que la necesidad no es un estado inmutable en ningún caso.

Por otro lado, la complejidad de la conducta humana y las condiciones en las que se presenta obligan a tener en cuenta que suelen acontecer simultáneamente diferentes necesidades, que incluso pueden exigir conductas motivadas distintas. Aquélla que sea más intensa, será

probablemente la que determine la conducta a realizar, siempre que no exista una grave discrepancia con los antecedentes situacionales, o las consecuencias que aparezcan tras su ejecución. Pero conforme la conducta motivada se lleve a cabo puede disminuir el grado de necesidad (si la conducta motivada modifica los factores que la determinan) y, por lo tanto, será la siguiente en la jerarquía la que instigue la nueva reacción comportamental (que, además puede haber aumentado en intensidad por el paso del tiempo). El organismo irá ejecutando diferentes conductas motivadas sucesivamente para disminuir los distintos estados de necesidad que vayan apareciendo.

Como acabamos de comentar, no todas las necesidades tienen igual poder motivador. Hay autores que han establecido una organización de éstas, de las cuales la elaboración más conocida es la que realizara Maslow en 1954, quien expuso una ordenación jerárquica de las necesidades humanas, desde las fisiológicas primarias de supervivencia, hasta la necesidad superior de autorrealización. Conforme se satisfacen las necesidades inferiores aparecen otras de orden superior que determinan la conducta motivada. Hasta que no se satisface una necesidad, el individuo depende de la misma y la conducta y el resto de procesos psicológicos están dirigidos para satisfacerla. Las demás consideraciones pierden importancia. Para Maslow el orden en el que se satisfacen dichas necesidades es jerárquico, comenzando por las necesidades de supervivencia (fisiológicas y de seguridad) y siguiendo por las de amor y pertenencia, estimación y autorrealización.

Además del establecimiento de la jerarquía de necesidades, las aportaciones principales de Maslow fueron su énfasis en el estudio de la personalidad normal, no neurótica, ni patológica (que es la que dominó el campo de la psicología motivacional durante mucho tiempo por sus reminiscencias freudianas), y centrarse no tanto en las necesidades primarias y fisiológicas (características del comportamiento animal) como en procesos motivacionales superiores propios del ser humano.

El concepto de necesidad también ha sido útil para distinguir entre los diferentes tipos de motivos, ya que éstos suelen definirse por la necesidad que supuestamente satisfacen. Así, lo común es distinguir entre necesidades *primarias* y *secundarias*. Las primarias tendrían la función de preservar la integridad del organismo y asegurar su supervivencia, por lo que tendrían un claro componente biológico, mientras que las secundarias cumplirían con otro tipo de requerimientos, no tan relacionados con la satisfacción de necesidades fisiológicas, aunque no por ello menos

importantes para la vida, adaptación al entorno y el establecimiento de relaciones con los demás.

Como señala Pinillos (1975), “*elaborar un repertorio de motivos adquiridos constituye una empresa con sentido dudoso*” (pg. 508). Añadiríamos que no tiene por qué haber una serie de necesidades propias del ser humano. Ello no reflejaría sino la idea de que se trata de una suerte de predisposición que, si no se analizan las variables que la inducen, carece de cualquier propiedad predictiva e incluso explicativa. Como hemos comentado, las necesidades se generan en función de las variables que las inducen, de forma que, dependiendo del concurso de los factores determinantes aparecerán unas necesidades u otras en distintas personas y situaciones. Seguimos manteniendo que el concepto de necesidad no es sino un estado transitorio producto de la relación de diferentes variables fisiológicas, ambientales, o personales que cuando se producen llevan a un estado de predisposición hacia la realización de una determinada conducta motivada para satisfacer dicho estado de *necesidad*. No tiene sentido, entonces, intentar una clasificación de todas las necesidades posibles, puesto que finalizaríamos con una lista que abarcará cualquier conducta probable. Y esto es lo que ha llevado a autores como Murray a establecer un listado de hasta 84 necesidades diferentes, o a McDougall en otro sentido, a describir centenares de instintos en el hombre.

Ya que todas las necesidades surgen del concurso de diferentes factores, deben ser éstos los que constituyan el verdadero objeto de estudio a la hora de analizar un sistema motivacional. El papel que ejerzan cada uno de estos factores variará para cada motivación y éste es el verdadero aspecto sobre el que debemos detenernos. El concepto de necesidad no solamente puede ser un estado carencial, necesario para la homeostasis y autorregulación, íntimamente ligado a factores biológicos, sino que las necesidades humanas superan las estrictamente homeostáticas. Más bien se trataría de una variable interviniente que define la dirección, probabilidad de ocurrencia e intensidad de la conducta motivada.

El concepto de necesidad, en definitiva, define las dos dimensiones principales de la motivación, ya que orienta a la ejecución de una conducta determinada (“necesidad de algo”) y es responsable de la intensidad y duración de la misma, por el diverso grado de necesidad que se tenga. Se trata de una categoría descriptiva, pero hay que ser especialmente cuidadoso a la hora de explicar o predecir la conducta motivada. La utilidad del concepto de necesidad en sí estriba en que, como todas las categorías, sirve para definir y agrupar una serie de conductas de otro modo aparentemente inconexas, o simplemente es útil porque resulta

parsimonioso. No obstante, explicar la realización de una conducta motivada porque el organismo tiene la necesidad de realizarla es circular. Intentar predecir sin analizar los factores que la determinan puede ser una empresa inútil. Decir que alguien tiene una enorme necesidad de alimento presupone que haya una probabilidad elevada de que realice conductas motivadas de ingesta. Para saber que alguien tiene dicha necesidad, o bien la inferimos de la propia conducta motivada (lo cual no deja de ser tautológico), o bien analizamos los factores que la determinan, que es lo que pretendemos analizar en los apartados siguientes.

1. VARIABLES BIOLÓGICAS

Las variables biológicas son unas de las más relevantes en los sistemas motivacionales directamente implicados en la supervivencia del organismo y, en los animales inferiores, en el mantenimiento de la especie. En estos tipos de motivación, tanto la dirección como la intensidad de la conducta motivada están directamente relacionadas con el estado de necesidad biológica generado en el organismo y con la reducción de dicha disfunción.

Según las dimensiones planteadas por Petri (1991), a las que nos hemos referido anteriormente, los sistemas motivacionales en los que predominen las variables biológicas (o las explicaciones biologicistas de la motivación) se caracterizarían por su planteamiento nomotético, mecánico, innatista y el hecho de que la conducta es reactiva tanto a estímulos externos como internos, aunque principalmente ante estímulos provenientes del organismo. Los principios biológicos más relevantes de la motivación serán homeostasis y activación, los sistemas motivacionales más característicos la sed, hambre, o el sueño y algunas de las teorías más significadas son las de Lorenz, Tinbergen, Duffy, Malmö, o Derryberry y Tucker, por poner sólo unos ejemplos.

En cuanto a los procedimientos metodológicos, el principal método de análisis es el biológico, con el que se pretende conocer tanto las estructuras orgánicas implicadas (nerviosas, o de cualquier otro tipo), así como las respuestas fisiológicas características. Procedimientos de este tipo son las técnicas neuroanatómicas y de registro psicofisiológico, o los análisis bioquímicos de las sustancias implicadas en un determinado sistema motivacional.

A continuación centramos nuestra atención en dos de los principios biológicos fundamentales de la motivación que, como hemos comentado, tendrán una relevancia especial en el caso del estudio de los sistemas motivacionales propiamente biológicos.

1.1. Homeostasis

Por homeostasis se entiende la propiedad de los seres vivos para mantener tanto las constantes biológicas, como las funciones fisiológicas dentro de unos límites apropiados, a pesar de las alteraciones que puedan ejercer agentes externos o internos. Dicha capacidad para mantener los parámetros fisiológicos dentro de los niveles adecuados se lleva a cabo mediante el concurso de mecanismos autorreguladores que funcionan por *feedback negativo*. La motivación así entendida se pone en funcionamiento cuando el valor de una variable fisiológica, o psicológica determinada se altera considerablemente respecto a los niveles que son óptimos.

Los ejemplos más característicos en los que pueden aplicarse modelos homeostáticos a la motivación son el hambre, sed, regulación de temperatura y, para algunos autores, sexualidad o agresividad. Algunos de los modelos teóricos homeostáticos de la motivación más representativos son los de Hull, Freud, o Lewin. No obstante, debemos hacer constar que en el caso de la sexualidad y la agresividad hay diferencias sustanciales respecto al hambre o la sed, como son, en primer lugar que el descenso en los valores óptimos no supone peligro alguno para la vida (está por demostrar incluso que existan dichos límites) y, en segundo lugar por la evidencia de que el impulso principal no es interno, sino que está determinado por la presencia de un individuo atractivo, en el caso de la sexualidad, o intruso, en el caso de la agresión.

Es preciso insistir en el hecho de que incluso en el caso del hambre o la sed, los estímulos externos ejercen una importancia más que relevante en el inicio y mantenimiento de la conducta motivada de comer o beber, tal y como se pone de manifiesto cuando la comida se convierte en un rito, o una fórmula de interacción o intercambio social, o cuando el control de la ingesta deviene en patologías gravísimas para la salud, como en los casos de anorexia y bulimia nerviosa, demostrando que incluso en los motivos primarios, base de la supervivencia, intervienen muchos factores externos aprendidos, además de los propios mecanismos biológicos de regulación de la ingesta.

El modelo básico que describe los mecanismos de la homeostasis en la conducta motivada es el siguiente: la privación de alimento conduce a la necesidad fisiológica, que es la responsable de la aparición de un impulso y la conducta motivada correspondiente. Una vez que ésta se ejecuta completamente ("*conducta consumatoria*"), se reduce la pulsión y se produce saciedad, lo que hace que el impulso por realizar la conducta desaparezca y finalice la conducta motivada. Podemos definir el impulso

como el mecanismo psicológico que induce a ejecutar las conductas apropiadas para la reducción de la necesidad. Los antecedentes del impulso pueden ser de muy diversa cualidad, al tiempo que la reducción del mismo también puede solucionarse con distintas conductas. El mecanismo inhibitorio de la conducta motivada se produce mediante *feedback negativo*.

Podemos señalar que los procesos homeostáticos son especialmente relevantes en las necesidades primarias, aunque en estos sistemas motivacionales también ejercen una importancia fundamental los factores externos, generalmente aprendidos. Así, alguien puede iniciar una huelga de hambre y morir de inanición (o sufrir alteraciones muy graves para la salud) para protestar contra una ley de su gobierno. Igualmente una niña puede dejar de comer con el objetivo de adelgazar y (supuestamente) ser mejor aceptada socialmente. En los dos casos, al menos en las fases iniciales de privación, la necesidad fisiológica no es suficiente para que aparezca la conducta de comer. De igual forma, es poco probable que comamos perro, a pesar de que tengamos mucha hambre, siempre que tengamos la esperanza de ingerir otro tipo de alimento posteriormente. ¿Y qué decir de las preferencias alimenticias tan arbitrarias como inadaptadas presentes en nuestra globalizada cultura? ¿Usted cree que es sana, o nutritiva la comida basura?. Las preferencias gustativas se aprenden.

A pesar de la evidencia de todos estos condicionantes externos no estrictamente fisiológicos, vamos a centrarnos brevemente a continuación en la descripción de los procesos homeostáticos responsables de los tres principales sistemas motivacionales primarios, como son la sed, hambre y sueño que son, a su vez, responsables de la supervivencia del individuo.

a. Sed

La ***sed*** es un mecanismo autorregulatorio que sirve para mantener el nivel de agua apropiado en el organismo para que puedan realizarse las funciones metabólicas en la célula. Es precisamente el déficit de líquido intracelular y su correspondiente sed osmótica, y no tanto la hipovolemia (o déficit en líquido extracelular) lo que genera el estado de necesidad, experimentado como sed, que induce al impulso de beber. Los mecanismos de saciación de la sed se encuentran en la boca, estómago y el interior celular.

Los factores ambientales más relevantes en el consumo de líquidos son el sabor y la presencia de estímulos discriminativos que induzcan a la bebida. Ante el mismo estado de necesidad, el sabor del líquido, o del resto de alimentos que se estén ingiriendo condiciona la cantidad de bebida que se tome. Alteraciones en el sistema motivacional relacionado con la

conducta de beber pueden generar problemas de consumo excesivo, como el alcoholismo, donde se ha demostrado que las variables más relevantes no son de autorregulación de funciones fisiológicas, sino procesos de aprendizaje que en muchos casos no tienen en el ámbito fisiológico función autorreguladora alguna.

b. Hambre

De igual manera que en la sed, en el ***hambre*** los principales mecanismos regulatorios son de tipo homeostático y metabólico, así como ambientales. En cuanto a los mecanismos homeostáticos, el hipotálamo es el principal centro regulador del hambre del sistema nervioso central (el hipotálamo lateral favorece la ingesta, mientras que el hipotálamo ventromedial es el responsable de la saciedad). En cuanto a los sistemas de control periféricos, el hambre se regula por los niveles de glucosa, lípidos y proteínas en sangre.

Tradicionalmente se han propuesto varias hipótesis, ya clásicas, de la regulación de la conducta de ingesta en función del curso de diferentes procesos metabólicos. Así, la *hipótesis glucostática* se basa en el hecho de que la glucosa es la principal fuente de energía para el metabolismo celular. Cuando los niveles de ésta disminuyen se produce activación del centro hipotalámico del hambre (hipotálamo lateral), mientras que niveles elevados de glucosa activan el hipotálamo ventromedial. Merece la pena, no obstante, hacer una consideración respecto al mecanismo regulador de la hipótesis glucostática y es que la existencia de quimiorreceptores de los niveles de glicemia en el hipotálamo, según postularon hace tiempo Mayer y Thomas (1967), no permitiría explicar la saciación en diabéticos, que tienen un nivel de glicemia en sangre siempre muy elevado, de forma que otros mecanismos implicados podrían ser la propia utilización de la glucosa por parte del organismo y no tanto el nivel de glicemia en sí.

Otra de las hipótesis tradicionales que enfatizan la importancia de los mecanismos regulatorios biológicos es la *hipótesis lipostática*, una hipótesis difícil de confirmar durante un tiempo debido a la dificultad de estudiar los mecanismos regulatorios de la grasa en el organismo, si bien en la actualidad es una de las más prometedoras en la explicación de la obesidad. Algunas a las que se les ha concedido menor importancia son la *hipótesis ponderostática*, que postula que el hambre y la saciedad dependen de la existencia de un mecanismo de control que mantiene al organismo en un peso determinado; la *hipótesis aminostática*, basada en el mecanismo de hambre y saciedad en el nivel de aminoácidos; o la *hipótesis*

termostática, que mantiene que la regulación de la ingesta viene dada por la temperatura corporal.

Los estímulos externos condicionan la ingesta incluso con independencia de las propias necesidades fisiológicas. Así, por ejemplo, en el caso de que se disponga de muchos tipos de comida diferente se ingiere más cantidad que si hay menos variedad, independientemente de la cantidad de ésta y a igualdad de privación. Las implicaciones de este hecho para el autocontrol en el caso de adicciones, por ejemplo, son extraordinarias. Variables como el sabor, olor, o presencia de los alimentos condiciona considerablemente la ingesta, a pesar de las necesidades de nutrición. Por ejemplo, la presencia de helados de diferentes sabores incita a mayor consumo que si éstos son idénticos, pese a que en ambos casos esté disponible la misma cantidad.

Otra de las variables que modulan la conducta homeostática es el esfuerzo necesario para conseguir la meta. Así, cuando el acceso al alimento o al agua requiere mucho esfuerzo se ingiere menor cantidad de comida o bebida, a igualdad de cantidad o calidad de alimento o bebida disponible y nivel de privación.

c. Sueño

El *sueño* es un sistema motivacional homeostático responsable de la conducta de dormir, una de las conductas motivadas donde se asume que los mecanismos de regulación fisiológica ejercen una influencia más notoria. No es posible la vida sin la dedicación a periodos frecuentes y relativamente duraderos de sueño. Y la necesidad del mismo se hace evidente en los casos en los que, a pesar de la peligrosidad o inconveniencia de quedarse dormido, no podemos evitar conciliar el sueño si la necesidad es apremiante. Podemos quedarnos en brazos de Morfeo antes de realizar un examen muy importante si no hemos dormido lo bastante la noche anterior, dar incómodas “cabezadas” escuchando una conferencia, o dormirnos al volante mientras conducimos y ello ser responsable de tantos accidentes de tráfico.

Pero a pesar de que la necesidad de dormir es insoslayable y de que cuando la privación es severa el sueño predomina sobre cualquier otra motivación, la conducta de dormir puede modificarse y alterarse considerablemente hasta el punto de que los trastornos de sueño (especialmente el insomnio) son los desórdenes más afectados por variables de diversa índole, desde hábitos conductuales, alimentos, o consumo de casi cualquier fármaco, hasta trastornos mentales, o reacciones emocionales intensas.

El sueño no es un estado homogéneo y esto se evidencia por el hecho de que se manifiesta con distintas fases a lo largo del periodo de dormir, que a su vez aparecen periódicamente durante toda la noche. Cada una de ellas se caracteriza por una actividad fisiológica o psíquica de diferente grado de intensidad, incluso de profundidad de sueño. Dichas fases acontecen regularmente de forma cíclica, de forma que cada una de ellas aparecen cuatro o cinco veces a lo largo de la noche, si bien la duración de las mismas varía considerablemente en cada periodo.

Una de las cuestiones que ha suscitado mayor investigación experimental es la que se refiere a la función del sueño. Parece que las diferentes fases de las que consta ejercen funciones características. Así, las fases profundas, especialmente la fase IV, serían responsables de los procesos de restauración metabólica del organismo y su manifestación más característica sería la recuperación y el descanso, mientras que la fase REM tiene relación con la integración de las experiencias diurnas (cognitivas y emocionales), o con el desarrollo del sistema nervioso central.

El procedimiento experimental característico en el estudio de las funciones del sueño ha sido, bien la privación total del sueño, o bien la privación selectiva de algunas de sus fases. Posteriormente se constata las consecuencias de la privación. Otro procedimiento habitual es estudiar la estructura del sueño ante determinadas circunstancias, como después de un trabajo físico excesivo, tras realizar diferentes tareas de aprendizaje, o ante manifestaciones psicopatológicas, tales como depresión.

En general, la metodología utilizada en la investigación de las necesidades primarias que acabamos de comentar ha sido diversa y ello en función del objetivo que pretendía analizarse. Quizá uno de los más representativos sea el estudio sobre las estructuras cerebrales implicadas en cada una de las funciones, en cuyo caso las técnicas neuroanatómicas son unas de las más características. Los procedimientos habituales suelen ser: a) destrucción o lesión de dicha estructura en animales; b) manifestaciones externas ante disfunciones de diversa consideración de la misma; c) estimulación eléctrica y registro de las consecuencias sobre una necesidad determinada, o d) estudios con isótopos radiactivos para constatar el área cerebral relacionada con la ejecución de la conducta motivada. Mediante estos procedimientos se ha demostrado la relevancia de estructuras como el SRA en la activación, del hipotálamo en el hambre y la sed, o de los núcleos del rafe en el sueño, por ejemplo.

Otro de los objetivos más característicos de los estudios sobre sistemas motivacionales primarios con regulación homeostática es el control o

modificación de algún aspecto relevante de los mismos, en cuyo caso se han intentado analizar las variables directamente relacionadas con la necesidad que queremos estudiar. Una vez que se han encontrado las variables implicadas en la misma, pueden implementarse programas de intervención apropiados que las modifiquen, tales como técnicas de control de estímulo para el tratamiento de los trastornos alimentarios, técnicas de respiración para el tratamiento del insomnio, programa de contingencias en la intervención en la ingesta excesiva de alcohol, etc.

d. Conducta sexual

La ***sexualidad*** representa otro de los sistemas motivacionales considerados tradicionalmente como primarios, o con función homeostática. No obstante debemos señalar que, así como en la mayoría de seres vivos la conducta sexual está determinada fisiológicamente, tanto en lo que respecta al inicio y consumación, como a la forma en que se manifiesta (y ello debido a la dependencia entre conducta sexual y mantenimiento de la especie), en los seres humanos la independencia entre reproducción y conducta sexual ha tenido como consecuencia el que las variables fisiológicas no sean determinantes en esta conducta. Así, si bien es cierto que para que se produzca la respuesta sexual es necesario el concurso de la actividad fisiológica y hormonal y que algunas estructuras neuronales, como el hipotálamo, ejercen un importante papel en la respuesta sexual, estas variables no la determinan y ni siquiera pueden considerarse como el condicionante principal, ni el factor explicativo más importante del comportamiento sexual. El principal aspecto fisiológico que puede influir en ella es el hecho de que exista un patrón de respuesta sexual típico, caracterizado por una serie de fases (excitación, meseta, orgasmo y resolución), ampliamente divulgadas por Masters y Johnson (1966). Por lo demás, son variables no fisiológicas (situacionales, hábitos de comportamiento, valores morales, experiencias anteriores, etc.) las que ejercen una influencia mayor en el comportamiento sexual, como se pone de manifiesto en la explicación de la atracción que ejerce un posible compañero sexual y las reacciones conductuales que provoca. En conclusión, en la mayoría de los casos son los estímulos asociados a un compañero sexual (y la variedad puede ser extraordinaria) los que determinan la conducta, con independencia de los aspectos fisiológicos u hormonales (McConaghy, 1993; Nevid, Fichner-Rathus y Rathus, 1995). Las variaciones, disfunciones y alteraciones de la conducta sexual pueden ser explicadas y predichas mediante principios psicológicos, mientras que la intervención en las mismas se realiza en la mayoría de los casos mediante técnicas psicoterapéuticas o de modificación de conducta.

Antes de finalizar el apartado correspondiente a la homeostasis, convendría realizar dos precisiones importantes. La primera es el hecho de que tanto las funciones biológicas, como las psicológicas presentan diferencias temporales que en algunos casos llegan a ser muy importantes, de forma que no puede entenderse la fisiología, ni el funcionamiento de los procesos psicológicos si no se atiende a las variaciones que manifiestan a lo largo del tiempo, patrones que en algunos casos incluso es la variable más característica de dicha función. Éste es el fundamento de la *cronobiología* y la *cronopsicología*. En segundo lugar, y muy relacionado con el comentario anterior, es que, el hecho de que existan mecanismos de regulación homeostática no significa que las funciones deban mantenerse dentro de unos límites constantes, por muy amplio que sea el rango, sino que se trata de un proceso de regulación dinámico, conocido como *alostasis* (Sterling y Eyer, 1988).

Respecto a la primera de las consideraciones, es preciso destacar que los procesos motivacionales presentan un patrón dinámico, de forma que para entenderse adecuadamente hay que atender a cómo evolucionan a lo largo del tiempo. Quizá el hecho de que la cronobiología sea una disciplina más antigua que la cronopsicología (aunque a su vez se trate de una de las más recientes dentro de las propias ciencias de la vida), explicaría el que el estudio de la temporalidad se haya estudiado principalmente en los procesos motivacionales primarios, tales como el sueño, o el hambre, o aquellos en los que las variables biológicas son especialmente relevantes, como en la respuesta sexual. No obstante, cualquier proceso motivacional presenta una dinámica temporal que es preciso analizar. Así, por ejemplo, el sueño presenta una serie de fases a lo largo del periodo de dormir cualitativamente diferentes. El estado de ánimo, por otra parte, varía a lo largo del tiempo y hay personas a las que las estaciones del año afectan a sus reacciones emocionales. Igualmente, se constatan diferencias en la actividad entre personas consideradas como matutinas, o vespertinas, que se manifiestan incluso en el distinto nivel de ejecución en tareas propiamente cognitivas (como atención o memoria), o hasta en el mismo comportamiento sexual.

Respecto al concepto de *alostasis*, se trata de una concepción más reciente acerca de los procesos de autorregulación de los organismos, que hace especial hincapié en el hecho de que el mantenimiento de un nivel constante en las diferentes funciones no es una condición fundamental para la vida. Cuando se indican los valores promedios, no quiere decir que necesariamente el sistema deba mantenerse en dichos parámetros para funcionar adecuadamente, sino que las exigencias ambientales determinan

que ciertos valores sean los que aparecen con mayor frecuencia (Sterling, 2003). Además, los procesos autorregulatorios no consistirían únicamente en mecanismos de feedback negativo, sino que consisten en respuestas fisiológicas y conductuales anticipatorias a las demandas. Mediante procesos de *feedforward* el sistema nervioso central regularía los sistemas locales (Schulkin, 2003), ya que los organismos se ajustarían activamente ante exigencias ambientales predecibles e impredecibles (McEwen y Wingfield, 2003). Cuando las demandas son constantes y muy elevadas puede producirse una sobrecarga alostática y devenir en patologías graves.

1.2. Activación

El nivel de activación es una de las variables responsables tanto del inicio y mantenimiento de la conducta, como de la intensidad de la misma. La presencia de conducta es un buen indicador de la existencia de activación, si bien lo contrario puede no ser cierto. Siguiendo con el símil establecido entre psicología de la motivación y mecánica, la *activación* en psicología correspondería a la *energía* en física (*“proceso que incrementa la energía cinética de las moléculas para que una reacción química evolucione a una velocidad apreciable*). En psicología, la activación puede definirse como la energética de la conducta. Resultante de factores fisiológicos, cognitivos y conductuales, es el proceso que moviliza los recursos para que se produzca la conducta deseada. La activación no puede reducirse a uno solo de estos procesos (incluso fisiológicamente existen diferentes estructuras que ejercen influencia independientemente sobre el arousal), sino que involucra a los distintos mecanismos que ponen en funcionamiento, o permiten la ejecución conductual. La influencia de la activación se manifiesta tanto en el rendimiento, como en el estado emocional. De hecho, Swerdlow y Koob (1987) consideran que habría dos sistemas de activación. Uno de ellos gobernado por el córtex cerebral, que sería responsable del rendimiento, mientras que el gobernado por el sistema límbico sería responsable del tono afectivo.

El nivel de activación influye sobremanera en muy diversos procesos psicológicos implicados en la motivación. A continuación señalamos simplemente algunos de los más relevantes:

a. Activación y rendimiento.

Una de las perspectivas teóricas más representativas de la activación es la que defiende que el rendimiento óptimo se produce cuando el nivel de activación es el apropiado, principio que aglutina a las denominadas teorías del nivel óptimo de activación. Propuesta inicialmente por Yerkes y

Dodson en 1908, la bien conocida relación en forma de curva de “U” invertida entre activación y rendimiento, ha inspirado a autores como Lindsley (1951), Hebb (1955), Malmö (1959) o Duffy (1972) en sus planteamientos teóricos respecto a la relación entre activación y diferentes procesos psicológicos.

Para Lindsley, activación es sinónimo de desincronización cortical, que oscilaría entre los mínimos valores de la fase IV del sueño (ritmo delta) y la elevada frecuencia de descarga neuronal cortical de ciertos estados de excitación máxima en estado de vigilia (ritmo beta). La formación reticular sería la encargada de mantener la activación cortical en los niveles apropiados para cada estado. Éste es básicamente el argumento asumido por Hebb y Malmö, si bien estos autores añaden elementos que puedan explicar el hecho de por qué niveles muy altos de activación producen descenso en el rendimiento. Así, para Hebb, el gran neurofisiólogo canadiense con influencias cajalianas al ser discípulo directo de nuestro paisano Lorente de Nó, añade como elemento relevante la *propiedad informativa del estímulo*, información que podría verse alterada en el caso de que la activación cortical fuera excesiva (mediante un bombardeo de información irrelevante y perturbadora). Malmö también se basa en Lorente de Nó (1939) para argumentar que un exceso de activación producirá que las células de una cadena cerrada de neuronas incrementen su umbral de respuesta, disminuyéndose el rendimiento. Interferir

Otras variables que están modulando considerablemente la relación entre activación y rendimiento son tanto la *dificultad* de la tarea, como el nivel de *aprendizaje* de la misma. Así, el punto óptimo de activación estaría mucho más elevado en tareas fáciles, así como en aquellas conductas sobreaprendidas, o consolidadas mediante el hábito. Cuando la tarea es difícil, o se tiene poca destreza en la ejecución de la misma, el punto óptimo de activación se encuentra mucho más bajo, constatándose que los niveles elevados de activación perjudican la ejecución.

b. Activación y estado emocional.

Respecto a la relación entre activación y la reacción afectiva, Berlyne ya puso de manifiesto en 1967 que los niveles moderados de arousal coinciden con estados emocionales placenteros, mientras que los niveles bajos de activación están relacionados con aburrimiento y agitación. Por otra parte, si la activación es excesiva las reacciones emocionales más frecuentes son las manifestaciones de estrés, tensión y malestar. Una de las implicaciones más evidentes de lo que acabamos de argumentar es que los diferentes estados de activación en que se encuentre el organismo harán

que se busquen tareas más o menos activadoras, para llegar al punto de equilibrio.

Quizá algunos de los estudios más conocidos acerca de la relación entre activación y estado emocional sean las clásicas investigaciones sobre los efectos de la deprivación sensorial realizados originariamente por Bexton, Heron y Scott (1954) y Heron (1957) en cámara de aislamiento sensorial. Los resultados más significativos fueron el hecho de que, lejos de producir placer y descanso, la ausencia de estimulación externa inducía alteraciones cognitivas y emocionales. Durante el primer día se constataron problemas para pensar con claridad, dificultad en controlar el pensamiento y aparición de alucinaciones sobre las que tampoco podían tener control. Conforme avanzaba el tiempo de privación resultaba difícil incluso realizar operaciones aritméticas sencillas y aparecían problemas emocionales de irritabilidad. Cuando se presentaba alguna estimulación, cualquiera que ésta fuera, resultaba de interés, aunque fuese tan tediosa como la información bursátil. Al finalizar el periodo de privación buscaban denodadamente activación y estimulación en diversas fuentes de estimulación.

Es muy probable que el nivel de activación sea función de al menos dos mecanismos cerebrales (Eysenck, 1967). Por un lado el córtex cerebral (regulado por el SRA) y, por otro el sistema límbico. Este hecho podría explicar el que los introvertidos, que poseen un exceso de arousal interno como consecuencia de una activación cortical elevada, busquen actividades con escasa estimulación, mientras que los extravertidos, con una activación cortical reducida, deben buscar estimulación externa para incrementar el nivel de arousal y consecuentemente el tono hedónico. Respecto al sistema límbico, una reacción intensa del mismo genera incremento en la activación simpática a lo largo de un continuo entre neuroticismo (activación límbica elevada y, como consecuencia, reactividad autonómica) y estabilidad (activación límbica reducida y, en consecuencia, estabilidad autonómica).

Basándose en estos postulados, Gray (1971) describió tres sistemas comportamentales implicados en la activación emocional: aproximación conductual, lucha/huída e inhibición conductual, cada uno de ellos mediados por estructuras cerebrales específicas.

c. Activación y trastornos fisiológicos.

Es común en la literatura especializada (incluso en la coloquial) asumir que el exceso de activación está relacionado con diferentes problemas de salud, tales como trastornos coronarios, alteraciones gastrointestinales... y

hasta dermatológicas. Muchos de los trastornos o enfermedades ante los que la ciencia médica no encuentra una explicación clara, son atribuidos a estrés, o a un exceso de activación psicológica o fisiológica. Pese a que en muchas ocasiones tal relación sea cierta, se precisan estudios más detallados acerca de las variables implicadas en la relación entre activación y los trastornos psicofisiológicos a los que se aduce, habida cuenta de que en muchos casos no se trata sino de estudios meramente correlacionales.

Así, por ejemplo, parece que en lo que se refiere a la conocida relación entre patrón de conducta Tipo-A y enfermedad coronaria, el factor determinante no son los niveles elevados de activación de quienes manifiestan semejante patrón comportamental, sino la lenta recuperación (e incluso en algunos casos el aumento de la activación) una vez que ha desaparecido la fuente generadora de estrés (Jamieson y Lavoie, 1987). Más aún, es absolutamente inexacto asumir que los diferentes indicadores de la activación muestren una relación perfecta y respondan en la misma dirección, lo que obliga a los estudios que intenten analizar la relación entre activación y trastornos psicofisiológicos a registrar todas las variables relevantes y determinar cuál de ellas es la crítica en los problemas de salud. Relacionado con esto, Gale y Edwards (1983) defienden que es difícil asumir una concepción unitaria del concepto de activación, ya que con este término se entienden procesos diferentes según el acercamiento teórico, se ha utilizado en campos diversos y su evaluación también ha sido múltiple (medidas psicofisiológicas, conductuales, bioquímicas, electrofisiológicas, etc.).

No queremos abandonar el apartado referido a la activación sin hacer constar que la metodología de investigación en el estudio de la activación y su relación con la motivación ha sido diversa, en función del objetivo de estudio y de las áreas con las que se ha relacionado. En seres humanos quizá uno de los más representativos haya sido la evaluación de los correlatos fisiológicos centrales y autónomos de los procesos motivacionales (también en las emociones), especialmente los registros de la frecuencia cardíaca, actividad electrodermal, actividad muscular y actividad bioeléctrica cerebral. Pero la activación no se ha considerado simplemente como un correlato del proceso motivacional, sino que en ocasiones es uno de los principales factores involucrados en la génesis de dicho proceso. Así, desde los trabajos originarios de Bremer (1935) y Moruzzi y Magoun (1949) la investigación experimental con animales y humanos mediante técnicas neuroanatómicas y de estimulación electrofisiológica ha permitido estudiar el papel de ciertas estructuras

cerebrales, como el SRA o el sistema límbico en la activación y su relación con los sistemas motivacionales ingestivos, de defensa, huída, etc.

No obstante, los estudios neurofisiológicos no han sido los únicos procedimientos de estudio experimental de la activación. Malmö (1959) argumentaba que la activación se ha estudiado desde tres líneas de investigación: a) los propios estudios neurofisiológicos, especialmente de la actividad cortical, b) los que analizan la intensidad conductual y c) las investigaciones conductuales sobre impulso.

Los acercamientos actuales estudian la implicación de diferentes estructuras y circuitos neuronales en la activación (córtex sensoriomotor, núcleos talámicos, cuerpo estriado dorsal, núcleo pálido dorsal y sustancia negra), modelos que se basan en las actuales aportaciones de la neuropsicología, disciplina cuyo objeto de estudio es el papel de los sistemas cerebrales en la organización de la actividad psicológica. Algunas de las sofisticadas técnicas con las que cuenta la neuropsicología que se utilizan en la investigación en psicología de la motivación y emoción son los estudios con Tomografía Axial Computarizada, Tomografía por Emisión de Positrones, Medida del Flujo Sanguíneo Cerebral Regional, etc.

2. VARIABLES DE PERSONALIDAD (*TENDENCIAS PERSONALES DE ACCIÓN*)

La segunda de las variables relevantes en el análisis de la *necesidad* hace referencia a los factores individuales responsables de las diferencias interpersonales que se presentan, tanto en sistemas motivacionales, como en sus conductas asociadas. Se trata de variables personales que se manifiestan con cierta consistencia individual y que dan cuenta de la relativa diferencia en las manifestaciones comportamentales ante condiciones externas similares.

Según las dimensiones planteadas anteriormente, los sistemas motivacionales en los que predominen las tendencias personales de acción (o las explicaciones de la motivación basadas en teorías de la personalidad) se caracterizarían tanto por su planteamiento *idiográfico* como *nomotético* (en función de la teoría de personalidad que subyazca), *cognitivo*, fundamentalmente *reactivo* a estímulos internos y una explicación *adquirida* de la génesis de la conducta en la que, sin embargo, los factores de predisposición innata jugarían un papel de extraordinaria relevancia en algunas orientaciones teóricas. Algunos de los principios en los que se basan estas orientaciones son la *necesidad de autorrealización*, el *motivo de logro*, o la *autodeterminación*. Modelos teóricos de la motivación que

siguen esta orientación son los de Freud, Maslow, McClelland o Murray, por poner sólo unos ejemplos.

En cuanto a la metodología de investigación, está directamente relacionada con los procedimientos utilizados en psicología de la personalidad y, naturalmente, comparten algunas de sus principales dificultades, como es el de la fiabilidad y validez de sus procedimientos de evaluación y la dependencia de los mismos de la posición teórica que se mantenga. De alguna manera se trata de procedimientos de investigación correlacionales, o pseudoexperimentales, en los que la relación causa-efecto entre las variables independientes y dependientes no puede ser establecida de una forma tan consistente como en los trabajos que emplean una metodología estrictamente experimental.

Si bien podemos destacar diversas variables especialmente relevantes en el factor que estamos definiendo como tendencias personales de acción, nos centraremos solamente en tres de ellas, no sólo por la relevancia de las mismas, sino en un afán de no alargar excesivamente la extensión de este capítulo.

2.1. Motivación intrínseca

Una de las evidencias que ha causado mayor consideración en el análisis de la conducta motivada es el hecho de que en ocasiones una persona pueda dedicarse con gran interés y esfuerzo a una actividad, sin que aparentemente obtenga beneficio alguno por realizarla. Tal hecho se ha presentado como evidencia de la relevancia de las tendencias internas de acción, asumiéndose que en ocasiones existe una motivación interna y personal para ejecutar determinadas conductas, simplemente por el mero interés por llevarlas a cabo. A dicha explicación del comportamiento es a lo que tradicionalmente se ha denominado *motivación intrínseca*, que podemos definirla de forma operativa como los factores que inducen a la realización de ciertos patrones conductuales que se llevan a cabo frecuentemente y en ausencia de cualquier contingencia externa. Las implicaciones prácticas de la utilidad de la motivación intrínseca se han evidenciado en la intervención en adicciones, entrenamiento deportivo, o habilidades académicas, por poner sólo unos ejemplos.

La motivación intrínseca se diferenciaría de la extrínseca, básicamente porque en esta última el incentivo es *independiente* de las características que tenga la tarea y es *externo* a la misma, mientras que en la motivación intrínseca el incentivo principal es la propia ejecución del comportamiento. Por otro lado, mientras que en la extrínseca el incentivo es ofrecido por otros agentes, en la intrínseca uno lo consigue con independencia de las

acciones de los demás, puesto que el beneficio emana simplemente al llevar a cabo la propia conducta. A motivación intrínseca se apela cuando alguien dedica tiempo y esfuerzo a actividades como tocar un instrumento, dedicarse plenamente a la lectura, realizar una actividad física o deportiva sin que se obtenga incentivo alguno por ello, explorar sin que se tenga como objetivo conseguir nada en concreto, etc. El denominador común de todas estas actividades sería obtener deleite en la ejecución de la acción que se ha emprendido, deleite que emana de la propia acción.

Para que el llevar a cabo una conducta sea el principal motor del comportamiento, ésta debe provocar una serie de consecuencias, principalmente motivacionales y emocionales, que impulsen a la ejecución. En concreto, parece que las características principales que debe tener una conducta para que adquiera motivación intrínseca son que proporcione sentimientos de *competencia* y *autodeterminación*.

Y es que, de alguna manera, este tipo de conductas satisfacen necesidades personales de eficacia, curiosidad, o proporcionan lo que podíamos denominar “*causación personal*”, es decir, necesidades psicológicas, tendencias conductuales internas que no requieren que exista una privación biológica, ni recompensas externas para su aparición y cuya función sería la de dominar su entorno: ser el agente causal de la propia conducta.

a. Características de la motivación intrínseca

Para que una conducta favorezca motivación intrínseca debe cumplir una serie de requisitos, tanto de la propia tarea, como de las condiciones que la facilitan:

-*Características de la propia tarea.* Las actividades *novedosas*, relativamente *complejas* e *imprevisibles* resultan más atractivas, hecho éste que se constata ante la evidencia de que habitualmente se dedica mucho más tiempo de actividad exploratoria a los estímulos que tienen estas particularidades. Dichas propiedades *colativas* provocan la curiosidad y el interés.

Por su parte, el establecimiento de metas que ayuden a especificar la consecución de diferentes objetivos y la consecuente sensación de eficacia puede tener efectos contrarios en la motivación intrínseca, en función de si los sujetos presentan motivo de logro elevado (a los que beneficiaría) o bajo (a los que perjudicaría). En relación con esto debemos hacer referencia a una de las características principales de la conducta motivada intrínsecamente, como es la experiencia que se produce al llevar a cabo dicha actividad. Algunos autores han denominado *flujo* (Csikszentmihalyi,

1990) a la implicación y concentración profunda en la tarea, que confiere a dicha actividad propiedades placenteras. Dicha experiencia se produce cuando las exigencias de la tarea son congruentes con la habilidad para realizarlas y, ni son tan sencillas que causan aburrimiento, ni tan difíciles que producen frustración. Para conseguir una motivación intrínseca adecuada habrá que hacer congruentes ambas variables, aumentando o disminuyendo el nivel de dificultad de la tarea, modificando así el nivel de competencia hacia la misma. Esto hace posible que puedan establecerse los retos óptimos para favorecer la motivación intrínseca.

-Sensación de competencia e independencia. Las tareas que hacen posible que el individuo se perciba a sí mismo como competente e independiente del entorno, así como aquéllas que inducen sensación de competencia, favorecen la motivación intrínseca (Deci y Ryan, 1994). Lo contrario también es cierto, es decir, la percepción de incompetencia reduce la motivación intrínseca por la tarea. También favorece este tipo de motivación el tener la percepción de que es uno mismo el que ha elegido la conducta a realizar y que ésta no ha sido impuesta ni condicionada externamente. Ésta puede optimizarse permitiendo al individuo que elija la conducta a realizar, que sea él quien la lleve a cabo y decida el momento de iniciarla o finalizarla, por ejemplo.

-Estado de necesidad y presencia de instigadores. Uno de los modelos teóricos tradicionales de la motivación intrínseca es el modelo hidráulico de Lorenz en el que se asume que la fuerza de la tendencia motivacional depende de aspectos internos (estado de necesidad, impulso) y de externos (presencia de los estímulos relevantes que instigan a dicha conducta). Para Lorenz (1981), la ejecución de la conducta específica relacionada con un determinado estado motivacional es tan importante como la propia reducción del mismo. Así, incluso en el caso de que se solucione la carencia fisiológica, pero que ésta se haya producido por otros cauces diferentes al de la conducta habitual (alimentar mediante vía intravenosa, por ejemplo), el organismo continuará ejecutando la conducta motivada, puesto que la reducción del estado motivacional está asociada a la realización de la respuesta apropiada. El estado interno no puede explicar por sí solo la causación de la conducta. El organismo también come por la motivación intrínseca de la conducta de comer, es decir, determinadas conductas están motivadas intrínsecamente y ello asegura que éstas se realicen sin necesidad de ningún impulso adicional.

Según Lorenz, existe una transacción entre impulso y estímulos instigadores, de forma que cuanto más intenso sea el estado de necesidad, menor discriminación para los estímulos instigadores y una gama mayor de

estímulos podrán elicitar dicha conducta. Lorenz cita cómo en función del estado de privación sexual, incluso estímulos inanimados (trapos, animales disecados, etc.) pueden elicitar la respuesta sexual de ciertas aves.

b. Desarrollo de la motivación intrínseca

Dado que la función principal de las conductas motivadas intrínsecamente es la de conocer y dominar el entorno, podemos suponer que este tipo de conductas aparecen pronto en el desarrollo evolutivo. Siguiendo una terminología piagetiana, el juego en el bebé es una actividad básicamente sensoriomotora, en la que realiza ciertas conductas simplemente por el hecho de realizarlas y eso es placentero en sí mismo. Posteriormente las conductas relacionadas con el juego van introduciendo aspectos cognitivos, situaciones imaginarias y habilidades propias como lenguaje o ciertas destrezas psicomotoras. Todo esto tiene la función de asimilación de la realidad y desarrollo de las habilidades personales, habilidades que serán conductas motivadas intrínsecamente en el adulto. Esto es conceptualmente similar a la *autonomía funcional de motivos* de Allport (1937), quien define los motivos del adulto como “*sistemas contemporáneos autónomos, derivados de sistemas anteriores, pero funcionalmente independientes de ellos*” (pg. 194).

Según los teóricos de la motivación intrínseca, para que se desarrolle una conducta motivada intrínsecamente ocurren dos etapas. En primer lugar que se trate de una actividad que genere curiosidad y resulte interesante para el individuo. Posteriormente, el hecho de que su realización suponga un desafío para sus capacidades personales y que exista feedback del rendimiento. En este sentido, el papel que ejercen los estilos educativos paternos en el desarrollo de la motivación intrínseca es fundamental.

c. Efecto socavador

Desde los experimentos iniciales de Harlow (1950), en los que relató la disminución del interés de unos monos por seguir solucionando un rompecabezas una vez que fueron recompensados por ejecutar correctamente dicha conducta, existe la creencia de que cuando se recompensa externamente por la realización de una conducta motivada intrínsecamente esto tiene efectos perjudiciales sobre la misma. No obstante, dichos efectos perjudiciales no acontecen siempre que se recompensa externamente, sino cuando se cumplen tres condiciones, que son las siguientes: a) que exista la *expectativa* de recibir dicha recompensa; b) que ésta sea *saliente* (destacada, que reclama excesiva atención mientras se realiza la tarea) y c) que sea *tangible*. En cualquier otro caso (no exista

una clara expectativa de que aparezca, no lo tenga siempre presente, o se trate de recompensas inmateriales como alabanza social) las recompensas extrínsecas no tienen por qué perjudicar a la conducta motivada intrínsecamente.

Algunas de las posiciones más extremas, que en ocasiones manifiestan una visión muy restringida de lo que suponen los principios del aprendizaje, asumen que las recompensas externas dificultan el aprendizaje, en tanto en cuanto hacen que los sujetos se dediquen a tareas fáciles con las que pueden obtener fácilmente la recompensa, producen frustración con mayor facilidad, disminuyen la creatividad, o el propio aprendizaje conceptual. Hay quien llega a señalar que las recompensas no sirven sino para generar una conducta de peor calidad, más estereotipada y orientada hacia la respuesta, lo que conducirá a que los sujetos sean menos capaces de resolver problemas nuevos. Afirman que los sujetos motivados intrínsecamente *“prestan atención a una gama más amplia de información y la utilizan; se concentran más en la manera de resolver el problema que en la solución. Por lo general son más cuidadosos, lógicos y coherentes en sus estrategias para resolver los problemas que otros sujetos comparables a los que se ofreció una recompensa por resolver los mismos problemas”* (Condry y Chambers, 1978, pg. 69). En el colmo del paroxismo, hay autores que incluso establecen técnicas para “inmunizar a los niños contra los efectos negativos del refuerzo”. Se trata, como decimos, de una visión muy restringida de lo que supone el propio concepto de reforzamiento, que desconocen las características que deben tener las recompensas, la relación con la conducta que mantienen y la forma especial de implementarse.

Algunas de las variables que hay que tener en cuenta para entender el efecto socavador de la recompensa externa sobre la motivación intrínseca son las siguientes:

a) *Atribución de causalidad*. Muy probablemente la motivación intrínseca se adquiere y se mantiene debido a la percepción de competencia y al locus interno de la conducta motivada intrínsecamente. Ambos procesos conformarían respectivamente el componente afectivo-emocional y cognitivo del subsistema motivacional intrínseco. Las recompensas extrínsecas constan al menos de dos componentes, un componente informativo y otro de control, que coinciden con las dos dimensiones de la motivación intrínseca. Cuando dichos componentes disminuyen, la percepción de competencia y el locus de causalidad se vuelve externo, los efectos de las contingencias se traducirán en disminución de la conducta motivada. En cualquier otra condición, no. Según algunos autores, como Deci (1975), la motivación intrínseca y la extrínseca, ni son

independientes, ni tienen efectos aditivos, sino que en el caso que ambas estén presentes el resultado puede ser menor de lo esperado. Así, una posible explicación del efecto socavador es que un incentivo puede modificar el locus de causalidad o el sentimiento de competencia, que son las dos variables fundamentales en la motivación intrínseca. No obstante, un programa adecuado de incentivos puede aumentar el sentimiento de competencia, más que disminuirlo.

b) *Sobrejustificación*. A veces el realizar una conducta sin que sea contingente una recompensa externa hace que el individuo atribuya que dicho comportamiento está motivado de forma intrínseca, con lo que recompensas externas posteriores hacen que disminuya el interés por la misma (Lepper y Greene, 1978). Así, las propias características de la recompensa pueden facilitar que se produzca el efecto socavador, especialmente si: a) es lo suficientemente intensa como para atribuir que la conducta está controlada por ella; b) es excesivamente saliente, estar presente en cualquier situación en la que se pretenda realizar dicha conducta; c) disminuye la percepción de competencia; d) no favorece el aprendizaje de otras habilidades y e) no induce expectativas de recompensas futuras posteriormente.

c) *Efecto paradójico del incentivo*. Eysenck (1985) argumenta que el incentivo optimiza ciertos aspectos de la tarea y puede perjudicar a otros, no porque el proceso de reforzamiento sea contraproducente en sí, sino porque induce a la ejecución de patrones de respuesta reforzados anteriormente que puede que no sean los más apropiados en este momento. En el caso de que se trate de tareas intelectuales a este fenómeno se le denomina *inflexibilidad cognitiva*. El incentivo no empeora globalmente lo referido con la motivación intrínseca, sino que mejora ciertos aspectos y puede resultar inapropiado en otros. Lo que habrá que determinar es qué ocurrirá en cada caso. Los incentivos mejoran el rendimiento en los aspectos señalados específicamente en las instrucciones, dado que favorecen que se centre la atención en la tarea principal, reduciendo la distracción. Se regirían por un principio *minimax*, es decir, limitan su realización a los aspectos requeridos como mínimo para la entrega de recompensas máximas.

De acuerdo con estos postulados, el efecto socavador se produce como consecuencia de la frustración al no conseguir un objetivo sobre el que se habían generado expectativas de recompensa elevadas. Aquellos que están incentivados tienen más que perder si no realizan la tarea adecuadamente que quienes no lo están, por lo que es más probable que se produzca frustración en ese caso. Se trata de un efecto similar a los efectos

perjudiciales en el rendimiento que tiene la ansiedad anticipatoria a un evento aversivo, como puso de manifiesto Gray (1975). Por la misma razón hay variables de personalidad, tales como la *impulsividad*, que pueden tener una especial relevancia en el efecto socavador. Quienes manifiestan impulsividad (extravertidos neuróticos) manifiestan más susceptibilidad a la recompensa que los poco impulsivos (introvertidos estables), mientras que quienes manifiestan mayor grado de ansiedad (introvertidos neuróticos) presentan mayor susceptibilidad al castigo que quienes no manifiestan ansiedad (extravertidos estables). Así pues, las características de personalidad pueden modular los efectos obtenidos con contingencias agradables o desagradables. En concreto, los extravertidos neuróticos serán los más beneficiados por los incentivos.

En la misma línea, el incentivo perjudicaría la realización de la tarea en el caso de que coincidan dos condiciones: a) que la tarea sea en sí misma lo suficientemente interesante y el incentivo produzca una fuente de motivación adicional (exceso de activación disminuye el rendimiento) y b) que no se trata de una tarea mecánica, sino que las estrategias a seguir se desconozcan (ya que primará la ejecución de respuestas previamente reforzadas que en este contexto resultarán inapropiadas).

Para finalizar esta discusión conceptual, que consideramos fundamental para entender el papel del reforzamiento en la motivación intrínseca, debemos señalar que ésta no puede desligarse de los principios generales que gobiernan la motivación, algunos de los cuales, especialmente los relacionados con la relevancia de los incentivos como instigadores de la conducta, son tan apropiados y congruentes tanto para la motivación intrínseca como para la extrínseca.

Desde la psicología del aprendizaje se ha puesto de manifiesto desde hace tiempo que en ocasiones la recompensa resulta más gratificante cuando el organismo ejecuta la conducta relacionada con la misma que si se entrega de forma gratuita. Este fenómeno se ha constatado incluso en el refuerzo por autoestimulación cerebral, en el que los animales realizan adicionalmente conductas de masticación, respuestas que posiblemente en situaciones naturales estén relacionadas con la reducción del hambre y cierta estimulación del área cerebral responsable del hambre y saciedad que se está estimulando (Chisholm y Trowill, 1976). Todo ello implicaría que la propia actividad ejercida por el organismo forma parte del propio proceso de reforzamiento, algo muy similar conceptualmente al *flujo* que, como hemos señalado anteriormente, se trata de una de las características que se asumen como propias de la motivación intrínseca

Kenny, Stoloff, Bruno y Blass (1979) exponen un interesante argumento evolutivo en la relación entre la reducción de un estado motivacional y sus conductas específicas asociadas. Ponen como ejemplo la conducta de succionar, un potente reforzador para las crías de ratas recién nacidas, que pueden ser condicionadas utilizando semejante reforzador, incluso si no se consigue alimentación mediante dicha succión. Posteriormente, conforme la succión se asocie a la reducción de la necesidad de comer, los animales mostrarán preferencia en la conducta de succionar en el caso que se consiga alimento con ello. Es una explicación evolutiva interesante de cómo el poder reforzador de una determinada conducta facilita la supervivencia, se asocia con un determinado estado motivacional y cómo existen conductas cuya simple ejecución puede llegar a ser reforzadora por sí misma. Este argumento también es defendido por Herrnstein (1977), que asume que la conducta puede ser por sí misma un potente reforzador, poseer valor motivacional intrínseco y no debe ser simplemente un instrumento para alcanzar el refuerzo.

Es decir, la posibilidad de implicarse en una determinada acción es en sí misma el incentivo que moviliza una conducta motivada. O, de otra forma, dadas dos respuestas en un procedimiento de condicionamiento operante, la respuesta más probable reforzará a la que tiene menos probabilidad de ocurrir, como señala el principio de Premack. Por último, las teorías de la *regulación conductual del reforzamiento* (Allison, 1983; Timberlake, 1984) podrían dar cuenta del aspecto principal de la motivación intrínseca, que es el hecho de que en algunos casos la propia ejecución conductual tendría poderes reforzantes, de forma que no sería preciso apelar a cualquier otra contingencia externa, que será, por definición, menos eficaz, hecho éste que es lo que caracteriza a las conductas motivadas intrínsecamente.

2.2. Motivos

El motivo es una disposición relativamente estable para ejecutar determinado tipo de acciones. Muy relacionado con las características de personalidad, es una de las variables que influyen en la fuerza de una tendencia de acción, que es una de las variables principales de la *necesidad*, en tanto que supone la particular disposición a ejecutar unas conductas motivadas concretas en ciertas situaciones. En tanto que tendencia individual relativamente estable a comportarse de una forma característica, tiene mucho que ver tanto con los factores de personalidad como con los hábitos de conducta.

Tradicionalmente se ha distinguido entre *motivos primarios* y *secundarios*. Los motivos primarios, directamente involucrados en la preservación del individuo o de la especie se relacionan con sistemas motivacionales como el hambre, sed, o sueño, tienen un componente innato importante y dependen en gran medida de bases fisiológicas. Los motivos secundarios son aprendidos y no son directamente necesarios para la conservación del individuo, ni de la especie. Derivan de motivos primarios, pero una vez establecidos pueden modificar a éstos. Pueden ser *personales* o *sociales*, si son independientes o no, de las distintas relaciones sociales.

No por no derivar de una necesidad estrictamente biológica, los motivos sociales carecen de relevancia motivacional. Más bien al contrario, ejercen un poderoso control conductual. Desde la moda en el vestir a los modales de conducta propios de una determinada situación, los motivos sociales modulan o determinan el comportamiento. Es más, pueden modificar los propios motivos primarios, lo cual es único en la escala filogenética. El hombre puede comer cuando no tiene hambre, o dejar de comer aún en el caso de que tenga un enorme apetito y disponga de la oportunidad de alimentarse.

No obstante, la indefinición y ambigüedad que gira en torno a clasificación de los motivos sociales es tal, que si realizáramos un listado con los motivos que los diferentes autores han considerado como motivos sociales, prácticamente abarcaríamos toda la psicología social. Como ejemplo de algunos que se han propuesto, entre muchos otros, podemos citar los siguientes: motivo de logro, poder y afiliación, agresión, altruismo, facilitación y deterioro social, ansiedad social, apego, aprobación social, necesidad de estimulación, curiosidad, asertividad, pertenencia, identidad, competencia y cooperación, estratificación, conformidad con las normas, obediencia a la autoridad, o autonomía funcional. Los teóricos sobre el tema solamente están de acuerdo en una serie de concepciones globales, tales como que se trata de motivos aprendidos, que varían cultural y socialmente, que poseen objetivos sociales y que para conseguir dichas metas es preciso una suerte de interacción social.

A nivel conceptual, y desde la perspectiva de los valores, los motivos sociales se han considerado como características relativamente permanentes adquiridas por aprendizaje social. Son generales, como los valores, pero se pone mayor énfasis en las satisfacciones que obtiene el organismo con el logro de determinadas metas. Las diferencias entre ambos, no obstante, son escasas. Ambos tienen un alto grado de

abstracción y unifican elementos dispersos en unidades más amplias que explican la consistencia de la conducta.

Quizá los motivos sociales asumidos por toda la comunidad científica como tales y que han generado una mayor cantidad de investigación sean el motivo de logro, el de poder y el de afiliación.

a. Motivo de logro

El *motivo de logro*, descrito inicialmente por Murray (1938) y desarrollado especialmente por McClelland (1989) es la tendencia a buscar el éxito en tareas que implican la evaluación del desempeño, o en palabras del propio McClelland, el interés por conseguir un “estándar de excelencia”. Para este autor, se trata de una disposición estable de la personalidad adquirida durante la infancia.

Se asume tradicionalmente que el patrón conductual característico de las personas con motivo de ejecución elevado se caracterizaría por lo siguiente:

-Buscan activamente el éxito en el rendimiento profesional, asumiendo ciertos riesgos, pero sin exceder sus capacidades reales.

-Son emprendedores y se interesan en los negocios y actividades empresariales.

-Asumen la responsabilidad de las consecuencias de su conducta.

-Se interesan por el feedback de su ejecución, la información sobre el rendimiento de su conducta. Con ello pretenden conocer el grado en el que su comportamiento ha sido más o menos eficaz y cuáles han sido las claves de su éxito.

-Son innovadores, buscan activamente nuevas formas de realizar las tareas que conduzcan al objetivo deseado. Tan es así que, en su afán por ejecutar fórmulas nuevas, pueden no tener en cuenta los medios para conseguir los objetivos, y en ocasiones adquieren fama de tramposos o poco honrados.

-Ejecutan con más eficacia que los demás las tareas desafiantes. Sin embargo el rendimiento no es diferente del de los demás cuando la tarea es rutinaria o demasiado fácil.

-Rinden más que el resto de personas ante tareas que suponen motivación intrínseca. Cuando el refuerzo obtenido es externo y manifiesto, su rendimiento puede ser normal.

-No eligen tareas fáciles, sino que prefieren las de dificultad moderada. En concreto, prefieren las tareas donde la probabilidad de éxito se encuentre entre 0,30 y 0,50.

-Evitan riesgos extremos, pero asumen mayor cantidad de riesgos calculados. Así, por ejemplo, evitan infracciones serias de conducción, tales como conducir excesivamente deprisa y de forma temeraria, pero cometen infracciones menores, tales como aparcar indebidamente, conducir sin carnet, o excederse en la carga permitida.

b. Motivo de poder

El ***motivo de poder*** caracteriza la relación entre dos personas en la cual una de ellas ejerce control sobre la conducta de la otra, lo que se traduce en una capacidad para modificar los resultados de dicho comportamiento.

El motivo de poder se manifiesta por el interés en dominar y controlar el comportamiento de los demás. En un texto clásico sobre motivo de poder, Winter (1973) defendía que las características principales de éste estarían definidas por una tendencia estable a buscar influencia, persuasión y control sobre los demás y conseguir reconocimiento. Las personas con puntuaciones elevadas en este motivo buscan satisfacer la necesidad generada de diferentes formas, bien como líder de un grupo u organización, bien eligiendo profesiones en los que se potencien dichas características conductuales. Una de las diferencias entre el motivo de poder y el de logro estriba en que los sujetos con un motivo de poder elevado son conservadores y utilizan el poder para mantener la situación tal y como está, mientras que los sujetos con alta motivación de logro aceptan con agrado los cambios, siempre que ello favorezca el rendimiento.

Las manifestaciones del motivo de poder están relacionados con variables tales como el sexo, clase social, o maduración. Parece que el motivo de poder en los varones se caracteriza por conductas manifiestamente más competitivas y asertivas que en las mujeres. A igualdad de intensidad en este motivo, los hombres de clase baja se comportan más agresivos que los de media-alta y que depende del estadio evolutivo en que se encuentre el individuo, para que el motivo de poder se plasme mediante comportamientos más o menos espontáneos.

Se asume que el patrón conductual característico de las personas con motivo de poder elevado se caracteriza por las siguientes manifestaciones comportamentales:

-Con mucha mayor frecuencia de lo habitual en otras personas, aquellos que detentan motivo de poder intentan convencer y persuadir a los demás

acerca de diversas cuestiones. Para algunos autores, esto hace que elijan profesiones donde puedan ejercer influencia sobre los demás.

-Los hombres son asertivos, competitivos y agresivos. Las mujeres no manifiestan dichas características en mayor intensidad que los demás.

-Realizan conductas cuyo objetivo es lograr prestigio ante los demás.

-Utilizan en su propio beneficio a los miembros del grupo al que pertenecen. Suelen hacer alianzas de conveniencia con otras personas, que las deshacen en el momento que no obtienen los beneficios que habían planificado.

-Pueden llegar a ser buenos líderes, en el caso de que su comportamiento se oriente a la tarea, rehuyendo el beneficio personal.

-Por último, en la evaluación y juicio de los demás, se guían por estereotipos, siendo más susceptibles de ser influidos por prejuicios.

McClelland (1989) estima que el motivo de poder cumple con los requisitos fundamentales para ser considerada como un motivo, debido a que tiene funciones *energizantes*, *orientadoras* y *selectivas* de la conducta. Así, en cuanto a la función *energizante*, según este autor, el motivo de poder está directamente relacionado con los fundamentos biológicos del mismo, en concreto, por la activación del sistema nervioso simpático y catecolaminérgico, si bien esta afirmación parte de investigaciones correlacionales y que no han sido replicadas, motivo por el cual debe tomarse con cautela. La función *direccional* viene manifestada por el hecho de que los individuos que manifiestan un motivo de poder elevado presentaban mayor actividad cerebral ante estímulos relacionados con poder que ante estímulos neutros y porque manifestaban mayor actividad que aquellos que tenían un motivo de poder bajo. Por último, la función *selectiva* se evidencia porque quienes manifiestan puntuaciones elevadas en motivo de poder recuerdan selectivamente mejor las escenas y experiencias relacionadas con poder que quienes poseen un motivo de poder bajo.

En la actualidad se tiende a considerar el motivo de poder no sólo como la relación de influencia en la voluntad, la conducta o el albedrío de otras personas, sino como un control asimétrico de los demás. En algunos casos, incluso, puede haber poder sin influencia, o éste ser definido en base a la diferencia de estatus.

c. *Motivo de afiliación*

El **motivo de afiliación** puede definirse como “el interés por establecer, mantener o restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas” (Atkinson, Heyns y Veroff, 1954).

El patrón conductual característico de las personas que manifiestan un motivo de afiliación elevado es el siguiente:

-Tienen una elevada participación en las conversaciones de pequeños grupos.

-Eligen estilo de vida y vivienda que les facilite el contacto social, más que la intimidad.

-En la relación de pareja mantienen un compromiso mayor con su compañero.

-Buscan activamente contacto social con los demás, por ejemplo, realizan mayor número de visitas a sus amigos.

-En actividades de grupo eligen a compañeros y amigos, independientemente de que sean más o menos competentes en la tarea que se trate.

-Es más probable que establezcan relaciones amorosas y que se casen pronto.

-Pasan menos tiempo solos que los que tienen necesidad de afiliación baja.

-Evitan los comentarios susceptibles de promover divisiones en el grupo en que se encuentren.

La pertenencia a un grupo tiene una serie de consecuencias entre sus miembros, manifestadas en una dimensión agrado-desagrado, que pueden favorecer o inhibir el motivo de afiliación. El hecho de pertenecer a un grupo proporciona *identidad, reputación, conformidad, apoyo instrumental o emocional, amistad y fuente de actividades*. Cada una de estas propiedades pueden provocar tanto consecuencias positivas, que incitan a la afiliación, como negativas, que inducen a rehuirla.

La preferencia por mostrar comportamientos afiliativos no quiere decir que necesariamente se disfrute con dicha relación, sino que en ocasiones puede ser indicativo de *miedo al rechazo*. Ésta sería una de las diferencias sustanciales entre el motivo de afiliación y el de *intimidación*, en el cual no aparecen los componentes negativos del miedo al rechazo, ni la búsqueda de resolución de problemas u optimización de ejecución (manifestada en una orientación hacia el logro), sino que se pretende únicamente aumentar

la calidad y armonía de la relación interpersonal. Tal motivo afiliativo positivo reflejaría en esencia lo que se entiende por amor o amistad.

Las principales características de la motivación de intimidad son las siguientes:

-La relación interpersonal de amistad produce emociones positivas.

-Los implicados experimentan compromiso e interés por la relación, sin que ello sea debido a necesidad de restitución, sentimientos de culpa o la imposición de un deber u obligación.

-Existe armonía en la relación, muestran emociones similares ante la mayoría de las situaciones que se les presentan.

-El comportamiento individual está en función de la relación mantenida.

-Abundan las situaciones de intimidad y aislamiento del resto de los demás para intensificar las emociones que se producen en la relación entre ellos.

Quienes manifiestan un motivo de intimidad elevado suelen ser percibidos como personas cálidas y afectuosas, son más proclives a fomentar la amistad y a compartir, revelan información subjetiva y personal y exhiben comportamientos no verbales de afecto. Estudios experimentales demuestran que quienes fueron evaluados con puntuaciones elevadas en motivo de intimidad expresaban sus sentimientos en diferentes situaciones en público, escribían más cartas y conversaban durante más tiempo (Mei-ha y Csikszentmihalyi, 1991).

d. El amor

Relacionado con el motivo de intimidad está uno de las experiencias vitales más profundas y plenas del ser humano, como es el amor. Motor (motivo) de las acciones más intensas, responsable de innumerables conductas, explicación del porqué de tantas otras. Suele comenzar con el enamoramiento, sin duda una de las experiencias emocionales más intensas, que sirve para facilitar el acercamiento y ejecución de conductas destinadas a establecer la relación amorosa. Los teóricos de la psicología del amor y especialmente los terapeutas de pareja, indican que la relación amorosa no es algo estático, sino que evoluciona no sólo por el paso del tiempo, sino por la propia forma de comportarse de cada uno de los dos.

Una de las concepciones más extendidas en psicología es la asunción de que el amor tiene tres dimensiones principales, que pueden variar en el grado de intensidad y que son independientes entre sí, pero que configuran la relación amorosa (Sternberg, 1997). Se trata de la *pasión*, la *intimidad* y

el *compromiso*. El grado en el que cada una de estos factores esté presente, o la magnitud que alcance, identificará diferentes formas de amar, al tiempo que sirve de orientación en el proceso terapéutico en la intervención en las relaciones de pareja.

En lo que hace referencia a la *intimidad*, los amantes son confidentes, confían el uno con el otro, se apoyan mutuamente, muchas veces dependen de la otra persona para solucionar problemas, se alegran cuando el compañero es feliz, comparten emociones, les gusta estar juntos y se echan de menos cuando se encuentran separados.... como hemos señalado anteriormente, no se trata propiamente de un motivo de afiliación, ya que no aparecen los componentes negativos de miedo al rechazo, ni la búsqueda de la relación por necesidad de resolución de problemas, sino que se pretende únicamente aumentar la calidad y armonía de la relación interpersonal.

El *compromiso* se manifiesta porque los amantes desarrollan proyectos vitales conjuntos, se implican y se esfuerzan por conseguir los objetivos que se han marcado. Confían el uno con el otro y se encuentran cada vez que se necesitan. Pretenden que su relación sea estable y duradera y están satisfechos por vínculo que han establecido. Es decir, se encuentran vitalmente comprometidos. Es una decisión de compartir con el otro.

Por fin, los amantes se sienten atraídos físicamente, se gustan y se desean, se excitan y obtienen placer sexual. Disfrutan juntos y prefieren la presencia del otro a la de cualquiera otra persona. Se hacen felices, se idealizan, desencadenan fuertes sentimientos, piensan en el otro cuando están separados. Se trata de la *pasión*. Aunque el componente pasional incluye, evidentemente, el placer sexual, no se limita a éste.

Para finalizar este apartado, y siguiendo con la revisión de las cuestiones metodológicas de las investigaciones en las que se basan los diferentes autores para establecer las conclusiones a las que nos estamos refiriendo, es preciso destacar que el objeto de estudio de los motivos sociales es complejo y en muchos casos muy difícil de abordar experimentalmente. Los acercamientos tradicionales hemos comentado adolecen frecuentemente de deficiencias metodológicas muy serias, deficiencias que en muchos casos pueden llegar a poner en entredicho la validez de los argumentos que defienden. Quizá una de las principales razones esté relacionada con el propio procedimiento de evaluación de los motivos sociales. Desde el principio, uno de los objetivos principales de McClelland fue crear un procedimiento de evaluación de la motivación humana específico y diferente a los que ya existían en la década de los cincuenta. Las hipótesis de su trabajo inicial fueron las siguientes: a) deben

utilizarse procedimientos de evaluación diferentes a los utilizados para otras áreas, tales como el aprendizaje y la percepción; b) los motivos pueden evaluarse a través de la fantasía y c) para evaluar la motivación deben crearse las condiciones ambientales apropiadas.

El procedimiento habitual utilizado en la evaluación de los motivos sociales (logro, afiliación y poder) ha sido la presentación de una serie de material proyectivo, generalmente escenas del TAT, ante el que debían crear una historia con lo que le sugerían dichas imágenes. Tal forma de evaluación se debe a que los supuestos teóricos de los primeros investigadores sobre motivo de logro se basaban en principios psicodinámicos, de forma que se asumía que lo verdaderamente relevante era descubrir los impulsos internos del individuo que inducían a comportarse de la forma como lo estaba haciendo. Éste es el procedimiento de elección en la evaluación de los motivos sociales, especialmente desde el equipo de investigación de McClelland.

Las objeciones principales que podemos destacar respecto a la evaluación de los motivos sociales mediante el análisis de la fantasía son las siguientes:

-Las pruebas proyectivas son sensibles a variables extrañas presentes en el ambiente, tales como el tipo de instrucciones, claves o pistas suministradas por el experimentador, situación experimental, características del examinador, etc. Es muy difícil poder controlarlas, de forma que se eviten los efectos indeseados y desconocidos de dichas variables interfirientes.

-El procedimiento que describe McClelland para la evaluación de los motivos sociales es tedioso de administrar y difícil de cuantificar. Para interpretar los resultados se requiere una preparación especial de los evaluadores, lo que, sin embargo, no garantiza la fiabilidad interjueces de la evaluación.

-Las limitaciones psicométricas, en lo que se refiere a la escasa fiabilidad y validez de este procedimiento, son posiblemente el inconveniente principal de esta estrategia de evaluación.

La evidencia de tales deficiencias metodológicas ha favorecido la aparición de otras pruebas alternativas para la evaluación de los motivos sociales, que tienen en común no sólo la pretensión de un mayor rigor psicométrico, sino también una forma de corrección e interpretación más sencilla.

En general, podemos señalar que la metodología de investigación en el estudio de las tendencias personales de acción está muy relacionada con la

propia de la psicología de la personalidad. Habitualmente la investigación arranca y está dirigida desde modelos teóricos, entendiendo por éstos a un conjunto de presupuestos y conceptos que unifican los hechos empíricos y sugieren nuevas relaciones que deben ser verificadas. Es la teoría la que va a definir lo que debemos observar y los procedimientos de investigación que han de utilizarse. Depende de la orientación teórica de la personalidad (“estadística” o “clínica”) el que los instrumentos de medida sean más o menos estructurados, que se haga hincapié en mayor o menor medida en los criterios psicométricos de fiabilidad o validez, o se atienda especialmente a la predicción estadística o a la predicción clínica. Todo ello condiciona los procedimientos de evaluación, e incluso la metodología utilizada (experimental en un caso, clínica o no experimental en otro).

Habitualmente las estrategias de investigación están divididas entre quienes defienden el proceso natural, el enfoque clínico, la investigación correlacional y la validez de constructo, frente a los que entienden que debe ejercerse control directo de las variables, mantener un enfoque e investigación experimental y operacionalización de las variables. La diferencia entre ambos enfoques podría concretarse en su posición respecto al *control de las variables*. Esta disparidad es la responsable de que todavía hoy en día cuando se hace referencia a conceptos como motivo, o motivación intrínseca nos encontremos con una palpable indefinición conceptual y disparidad en las evidencias empíricas, puesto que cada orientación no solamente conceptualiza cada uno de dichos conceptos en función de sus premisas teóricas, sino que sólo admite los procedimientos de investigación que corroboran las asunciones que mantienen a priori.

3. VARIABLES COGNITIVAS

En pleno dominio conductista de la psicología en general, y sobre la motivación en particular, aparecen postulados teóricos como el de Tolman (1932), o Lewin (1938) que apelan a aspectos perceptivos, conscientes, o de cualquier otra forma, cognitivos, implicados en el análisis e interpretación de los eventos que acontecen y que, de una forma u otra incitan o dirigen la acción. Es el retorno, a partir de ese momento, a la apelación a la volición en la determinación del comportamiento y al estudio de procesos mentales tales como expectativas, atribución de causalidad, propósitos u objetivos como factores determinantes del comportamiento. El eje principal de las orientaciones cognitivas será la importancia que ejercen sobre la conducta actual la representación mental, presente, de un objeto o situación más o menos alejado en el tiempo.

De acuerdo con las dimensiones principales en el estudio de la motivación, las explicaciones cognitivas se caracterizan, en general, por un planteamiento *nomotético, cognitivo, adquirido y reactivo* tanto a estímulos internos como externos. Algunos de los principios fundamentales a los que apelan son la *congruencia cognitiva, atribución de causalidad, intencionalidad* de la conducta y *expectativas* de resultado. De entre las teorías más significadas caben destacar las de Atkinson, Brehm, Lewin, Tolman, o Weiner, por poner sólo unos ejemplos.

En cuanto a los procedimientos metodológicos, la psicología cognitiva se ha caracterizado por la aplicación del método científico a los procesos cognoscitivos, de forma que, salvando el obstáculo que en algunos casos puede suponer el control experimental de las variables cognitivas o de aquéllas que están relacionadas con ellas, los resultados son obtenidos mediante la aplicación del método experimental o correlacional y el nivel de análisis puede ser tanto individual, como social e incluso fisiológico.

Podemos agrupar los diferentes acercamientos cognitivos en función de las variables sobre las que hayan profundizado especialmente y sobre las que descansa su modelo explicativo de la motivación. Así, se describen teorías de la *expectativa-valor*, teorías basadas en la *congruencia o consistencia*, teorías basadas en la *atribución*, modelos explicativos del *propósito, intención conductual*, etc. De acuerdo con la estructura expositiva que venimos realizando, nos centraremos en este momento en las variables cognitivas que están especialmente implicadas en la génesis de un estado de *necesidad*, para, en el apartado correspondiente al *incentivo* abordar los aspectos cognitivos relacionados con éste. Volvemos a reiterar que se trata simplemente de un ordenamiento didáctico. En concreto, y a pesar de la clasificación que presentamos, algunas variables cognitivas pueden ejercer influencia tanto en la necesidad, como en el incentivo. No obstante, en aras de la simplicidad, exponemos cada una de ellas solamente en el factor con el que consideramos que mantienen una relación más estrecha.

3.1. Propósitos, metas, planes

Los aspectos propositivos de la motivación han sido históricamente los más característicos de este proceso y configuran una de las variables definitorias de la conducta motivada. El que el comportamiento se dirija con alguna suerte de propósito parece constatarse por el hecho de que se utilizan diferentes métodos para alcanzar alguna meta deseable y porque esta forma particular de comportamiento cesa una vez se ha conseguido el objetivo deseado. Dichos aspectos propositivos también se ponen de

manifiesto en las concepciones de *conductismo blando* (Tolman, 1955), en el que cuando existen claves situacionales añadidas a las del propio laberinto, la rata se dirige a la meta allá donde se encuentre, aunque para ello requiera girar en dirección contraria a la que realizaba anteriormente y había sido reforzada.

En uno de los trabajos clásicos en la historia de la psicología cognitiva, Miller, Gallanter y Pribram (1960) describen la unidad TOTE (*Test-Operate-Test-Exit*) como un mecanismo mediante el cual los planes dirigen la conducta y que consiste en producir congruencia entre el estado actual y el final que se pretende. El individuo conoce cuál es el estado final (*test*), y para conseguirlo realiza una serie de conductas (*operate*) y evalúa si el estado que se ha producido merced a las mismas corresponde con dicho estado final (*test*). Si coincide, finaliza (*exit*). En caso contrario, sigue ejecutando la conducta (*operate*) y evaluando (*test*) hasta que lo consigue y acaba definitivamente (*exit*). Hay que señalar, no obstante, que los planes no son inamovibles, sino que son autocorrectivos, en función de los resultados de la conducta o de las estrategias empleadas.

Una de las aportaciones principales del trabajo pionero de Miller, Gallanter y Pribram (1960) es la posibilidad de operacionalización del concepto de propósito, el soporte objetivo que permite su análisis experimental. Al respecto, quizá uno de los ejemplos más apropiados que hemos encontrado en la literatura sea el que describe Toates (1986) cuando establece la analogía entre el propósito de la conducta y el que guía la trayectoria de un misil. Aparentemente el misil tiene como propósito alcanzar a un avión y son los movimientos de éste los que hacen corregir el rumbo del misil que le persigue. Parece que tiene como propósito alcanzarle, que la idea de un estado futuro condiciona el comportamiento presente. No obstante, si analizamos las variables responsables de la trayectoria del misil (conducta motivada), constataremos que el proceso es objetivo. El aspecto fundamental es el *feedback negativo*, proceso al que nos hemos referido anteriormente. El misil termorregulado se orienta para igualar las dos salidas de los dos detectores de calor que tiene en su parte delantera. Cuando el foco de calor está más cercano a uno de los detectores que al otro, corrige su posición hasta que quedan igualados. El resultado es que el misil cambia su dirección conforme a los movimientos del avión, de forma que el foco de calor está siempre a la misma distancia de los dos puntos y esto se traduce externamente en que sigue al avión con precisión. Este mismo fundamento es el que se puede aplicar al concepto de intencionalidad en el análisis de la motivación y el que fue puesto de manifiesto por Miller, Gallanter y Pribram.

La interpretación cognitiva de la conducta propositiva podría interpretarse de acuerdo con esta secuencia:

a) Existe disonancia entre la situación actual y la deseable.

b) Hay posibilidad de modificar alguna de las dos condiciones.

c) Los estados motivacionales son sensibles a estas tendencias, por lo que se seleccionan los aspectos de la situación real o propios susceptibles de modificarse, para definir el propósito conductual.

En este esquema pueden introducirse los conceptos tradicionales en psicología de la motivación y del aprendizaje, que pueden dirigir o impulsar la conducta motivada: la necesidad biológica o los incentivos externos modifican la congruencia entre el ambiente y su representación.

Para que una meta u objetivo tenga el suficiente poder motivacional debe tener las características siguientes: ser *específicas* (operativas), relativamente *difíciles y desafiantes*, así como presentar el *feedback* de la ejecución que permita reducir la incongruencia entre el estado actual y el final. El establecimiento de metas claras optimiza el rendimiento y ello debido a diversas razones: a) dirigen la atención hacia la tarea apropiada; b) mantienen la conducta hasta que se consigue el objetivo, haciendo que la conducta motivada sea persistente; c) permiten el desarrollo de estrategias nuevas eficaces y d) hacen posible mantener un nivel de esfuerzo mayor.

3.2. Congruencia y consistencia.

Muy relacionado con los propósitos se encuentran los modelos teóricos de la consistencia. Según éstos, se asume que las cogniciones están relacionadas entre sí de forma positiva, negativa o irrelevante, conformando un sistema gestálticamente organizado. Todos los sistemas cognitivos se encuentran en un proceso dinámico constante para integrar la información nueva de forma congruente con la que se posee. Existe una tendencia a la armonía y congruencia, de forma que cualquier información que sea inconsistente con el sistema cognitivo genera una *necesidad* de organización para conseguir el estado de equilibrio. Sería una suerte de “homeostasis cognitiva” y como tal puede entenderse su relación con la motivación: la inconsistencia genera un estado de *necesidad* de congruencia que se manifiesta mediante una *tensión* o *impulso* a modificar y organizar el sistema cognitivo mediante diferentes *conductas motivadas*.

Existen numerosas teorías de la consistencia, que se distinguen unas de otras por enfatizar especialmente algún proceso en particular. Podemos destacar entre ellas a) la teoría de la *disonancia cognitiva* de Festinger

(1957); b) la teoría del *equilibrio* de Heider (1958), que postula que el sujeto tiende a mantener el estado de equilibrio de las entidades del entorno subjetivo (algo muy similar al espacio vital lewiniano); c) la teoría de la *consistencia afectivo-cognitiva* de Rosenberg (1960), d) el modelo de *simetría* de Newcomb (1953); e) la teoría de la *reactancia* de Brehm (1966); f) la teoría de la *acción razonada* (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980) o la extensión de la misma en la teoría del *comportamiento planificado* (Ajzen, 1985).

Nos detendremos siquiera someramente en dos de los modelos que consideramos más relevantes, como son la teoría de la *disonancia cognitiva*, por el impacto académico y social que generó, y la teoría de la *acción razonada*, por su actualidad e implicaciones en diversos ámbitos.

Una de las asunciones tradicionales de los modelos basados en la consistencia es que el objetivo cognitivo principal es el de establecer congruencia entre la conducta y las cogniciones, o entre las cogniciones entre sí. Cuando se produce incongruencia entre las mismas aparece lo que se denomina *disonancia cognitiva* (Festinger, 1957) y el individuo se esfuerza por eliminar el malestar producido por la misma mediante estrategias cognitivas o conductuales, tales como: a) cambiar la creencia; b) modificar la conducta; c) intervenir en el ambiente o d) añadir nuevos elementos cognitivos. La magnitud de la disonancia será mayor cuanto mayor sea la relevancia y la proporción de los elementos discordantes.

Se han señalado diferentes situaciones características en la génesis de disonancia, tales como las de elección libre, condescendencia forzosa, o justificación de la realización de una tarea excesiva. La disonancia generada tendrá un efecto decisivo sobre la *necesidad* (de congruencia) para incitar al sujeto a la realización de aquellas conductas motivadas precisas para restaurar la congruencia cognitiva.

El principio básico de consistencia cognitiva de la teoría de Festinger, (al igual que cualquiera otra concepción teórica de la consistencia como las de Heider, Tannenbaum, o Rosenberg) no es sino el principio gestaltista de *pregnancia* aplicado al ámbito motivacional.

Pese a que la teoría de la disonancia cognitiva es una de las que ha generado mayor cantidad de investigación experimental y que durante la década de los sesenta haya sido el modelo teórico más generalizado en el tema de cambio de actitudes, queda por confirmar el principio fundamental de que las situaciones de disonancia generen un estado motivacional aversivo responsable de las estrategias cognitivas o conductuales que realiza el sujeto, motivo por el cual en la actualidad la teoría de la

disonancia cognitiva es un área de investigación en franca recesión, o para algunos autores, incluso agotada (Lamberth, 1980). No obstante, en la última década del pasado siglo, autores como Joule y Beauvois (1995) han presentado una reformulación de la teoría de la disonancia cognitiva apoyada con abundante investigación que puede abrir nuevos cauces en el estudio de este fenómeno.

El otro modelo sobre el que queríamos incidir es la *teoría de la acción razonada* (Fishbein y Ajzen, 1975), cuyo objetivo fue el de establecer un modelo que tuviera un mejor poder predictivo de la conducta en función del estudio de las actitudes que los modelos que se habían presentado hasta el momento, incluida la teoría de la disonancia cognitiva. Para ello añaden un elemento principal, la *intención conductual*, como antecedente inmediato de la conducta, del cual depende tanto la ejecución de la conducta motivada, como la intensidad con la que se lleve a cabo. La intención depende, a su vez, de dos variables: la *actitud* personal hacia la conducta y la *norma social* respecto de la misma. A partir de estos postulados básicos desarrollan una serie de formulaciones matemáticas con el objetivo de predecir el comportamiento.

Posteriormente, Ajzen (1985) añade una nueva variable: el *control percibido de la conducta*, que desarrolla en la *teoría de la conducta planificada*, según el cual, el grado de controlabilidad que se tenga acerca de la conducta influirá sobremanera en el esfuerzo o intensidad que esté dispuesto a realizar. La conducta motivada se ejecutará eficazmente si existe la intención y la posibilidad de realizarla. Este aspecto sirve para poner en relación otras variables relevantes dentro del constructo motivacional como es la *probabilidad de conseguir el incentivo* (o *expectativa de eficacia*), sobre la que profundizaremos más adelante.

El problema de las teorías basadas en la consistencia es la explicación de por qué la inconsistencia genera un estado motivacional, siendo incluso que en algunos casos precisamente lo que se pretende es alterar dicho equilibrio (quizá como un proceso de incremento de la activación). De igual forma, estos modelos teóricos no han resultado tan eficaces en la predicción de la conducta como se esperaba, probablemente porque por lo general se trata de modelos principalmente explicativos (más que predictivos) y en algunos casos la evidencia empírica podría haberse interpretado con argumentos diferentes a los expuestos. Una de las conclusiones más plausibles es que, si bien la consistencia entre las cogniciones es un factor ciertamente relevante en la motivación, no debe ser el único que ejerza su influencia, de manera que el resultado final siempre se produce por la conjunción de diversas variables.

4. VARIABLES EMOCIONALES

Habitualmente se entiende por emoción una experiencia multidimensional con al menos tres sistemas de respuesta: cognitivo/subjetivo; conductual/expresivo y fisiológico/adaptativo. Este planteamiento coincide con el modelo tridimensional de la ansiedad propuesto por Lang (1968). Para entender la emoción es conveniente atender a estas tres dimensiones por las que se manifiesta, teniendo en cuenta que, al igual que en el caso de la ansiedad, suele aparecer desincronía entre los tres sistemas de respuesta. Además, cada una de estas dimensiones puede adquirir especial relevancia en una emoción en concreto, en una persona en particular, o ante una situación determinada. En muchas ocasiones, las diferencias entre los distintos modelos teóricos de la emoción se deben únicamente al papel que otorgan a cada una de las dimensiones que hemos mencionado.

Cualquier proceso psicológico conlleva una experiencia emocional de mayor o menor intensidad y de diferente cualidad. Podemos convenir que la reacción emocional (de diversa cualidad y magnitud) es algo omnipresente a todo proceso psicológico.

Desde el advenimiento de la psicología científica ha habido sucesivos intentos por analizar la emoción en sus componentes principales que permitieran tanto su clasificación, como la distinción entre las mismas. Quizá la más conocida sea la de teoría tridimensional del sentimiento de Wundt (1896), que defiende que éstos se pueden analizar en función de tres dimensiones: *agrado-desagrado*; *tensión-relajación* y *excitación-calma*. Cada una de las emociones puede entenderse como una combinación específica de las dimensiones que hemos mencionado.

A partir del planteamiento de Wundt se han propuesto diferentes dimensiones que caracterizarían las emociones (Schlosberg, 1954; Engen, Levy y Schlosberg, 1958). No obstante, las únicas que son aceptadas por prácticamente todos los autores y que además son ortogonales son la dimensión *agrado-desagrado* y la *intensidad* de la reacción emocional (Zajonc, 1980), si bien atendiendo únicamente a éstas no puede establecerse una clasificación exhaustiva y excluyente de todas las reacciones afectivas, puesto que emociones como la ira o el odio pueden ser desagradables e intensas y no se trata del mismo tipo de emoción.

Es difícil, entonces, lograr una clasificación exhaustiva de todas las emociones posibles basándose en dimensiones independientes. No obstante, la dimensión *agrado-desagrado* sería exclusiva y característica de las emociones, de forma que todas reacciones afectivas se

comprometerían en dicha dimensión en alguna medida. Esta dimensión hedónica de placer-displacer sería la característica definitoria de la emoción respecto a cualquier otro proceso psicológico. De forma similar, Oatley (1992) señala que lo realmente definitorio y diferenciador de las emociones es la disposición para la acción y la "cualidad fenomenológica". Así, una emoción podría definirse como *una experiencia afectiva en cierta medida agradable o desagradable, que supone una cualidad fenomenológica característica y que compromete tres sistemas de respuesta: cognitivo-subjetivo, conductual-expresivo y fisiológico-adaptativo*.

Motivación y emoción están íntimamente relacionadas, ya que una de las dimensiones de cualquier sistema motivacional es la cualidad afectiva que conlleva. Desde este punto de vista, hay modelos teóricos de la motivación que han centrado la explicación de la misma en sus aspectos emocionales. Según éstos, la reacción afectiva puede tanto explicar el hecho de que se realice una conducta determinada sin que haya un estado de privación, o sin que sea un eficaz mecanismo autorregulador, como entender las preferencias por algún tipo de incentivo. En este sentido, las reacciones afectivas tienen una implicación más que relevante no solamente en el estado de *necesidad*, sino también en el estudio del *incentivo*.

Según las dimensiones de la motivación que estamos planteando, los acercamientos teóricos que se basan en la relevancia de las variables emocionales se caracterizan por su planteamiento *idiográfico, cognitivo* (aunque también *mecánico*), *interno* y *adquirido*, si bien en algunos casos la predisposición innata juega un papel de importancia. El nivel de análisis es *individual* y *fisiológico*. Algunos de los modelos teóricos característicos de esta orientación son los representados por autores como Berlyne, Delgado, Olds, o Young, por poner sólo unos ejemplos. Por último, los principios fundamentales a los que apelan son el *hedonismo* y la *activación*, que representan las dos dimensiones ortogonales que caracterizan la emoción: dimensión de placer-displacer y la de intensidad, respectivamente. Como la activación puede dar cuenta en gran medida de la dimensión de intensidad, nos centraremos únicamente en este capítulo en el hedonismo que, como hemos comentado anteriormente, es la característica principal de la experiencia emocional.

4.1. Hedonismo

El componente afectivo de la necesidad es el valor hedónico conseguido por la ejecución de la conducta motivada, es decir, el placer o

displacer que proporciona. La búsqueda del placer puede ser un heurístico útil en el estudio de la motivación e incluso puede aplicarse a animales no humanos, ya que ciertas condiciones pueden ser intrínsecamente agradables o aversivas, mientras que otras dependen del aprendizaje anterior o del estado en que se encuentra el organismo en ese momento. El acceso a un estado agradable o la evitación de otro desagradable se produce por la generación de estados motivacionales centrales específicos que inducen las conductas apropiadas.

En contraposición a las teorías de la motivación basadas en la reducción de impulso, el hedonismo supone que la conducta no se realiza para reducir la tensión o el estado de necesidad, sino por el placer mismo que se produce al ejecutarla, o por las consecuencias agradables que conlleva. Young (1966) defiende que el principal determinante del proceso motivacional es la cualidad afectiva de las consecuencias de la conducta (agradables o desagradables). Ello conduce incluso a la realización de acciones manifiestamente contrarias a la satisfacción de necesidades biológicas que pueden convertirse incluso en autodestructivas. En este caso, podemos entender que es la ejecución de la propia conducta motivada la que posee una cualidad hedónica que incita a la realización de la misma, o que las consecuencias inmediatas son extraordinariamente agradables, a pesar del perjuicio que pueda ocasionar a largo plazo.

Históricamente el hedonismo ha sido una de las doctrinas que ha jugado un papel principal en la explicación de la motivación. Originada en la filosofía ética en los escritos de Aristipo y Epicuro, promulga que el hombre busca el placer y evita el dolor y que la finalidad de la vida es la obtención de la felicidad. Ha sido uno de los pilares del utilitarismo en política (especialmente en los filósofos sociales del siglo XVIII), con el argumento de que se escogen las elecciones que maximizan el placer y reducen el dolor y, de entre ellas, aquélla que permite el rendimiento más elevado. Por su parte, la finalidad de un estado social, según estos planteamientos, sería la de conseguir el mayor grado de bienestar general.

El hedonismo ha influido considerablemente en diferentes acercamientos teóricos de la motivación. Así, Freud considera que el *principio del placer* gobierna todas las acciones del ser humano. Cualquier acción está determinada por la satisfacción del deseo inconsciente del placer. Incluso para Thorndike, el hedonismo sería lo que explicaría la primera *ley del efecto*, que da razón del aprendizaje en función de las consecuencias que se obtienen.

Además de las explicaciones filosóficas, también se ha intentado analizar experimentalmente el hedonismo en la búsqueda de una relación

entre algún mecanismo fisiológico y la experiencia fenomenológica. Los resultados más concluyentes se han obtenido con la estimulación de ciertas áreas cerebrales. Los efectos reforzantes de la estimulación cerebral fueron descritos por Olds y Milner (1954) en una serie de experimentos sobre estimulación del área septal en ratas. La autoestimulación de ciertas áreas cerebrales ejercerá poder reforzante ya que son las mismas estructuras que se activan cuando se produce el refuerzo de forma natural. Así, por ejemplo, la autoestimulación del hipotálamo lateral está directamente relacionado con la ingesta, lo que viene corroborado tanto por el hecho de que las ratas se autoestimulan frecuentemente esta área cuando tienen hambre, como por la evidencia de que la conducta de comer genera una mayor actividad en el hipotálamo lateral. De igual manera, también se han localizado las estructuras nerviosas responsables de la cualidad aversiva, situadas principalmente en áreas del tegmento, amígdala e hipocampo (Delgado, 1955).

5. VARIABLES CONDUCTUALES

Las variables conductuales no solamente son relevantes en el análisis del incentivo, donde es evidente el papel determinante que ejercen, sino incluso en la génesis del estado de necesidad, es decir, como instigadores a la ejecución de una determinada conducta con mayor o menor intensidad. Es decir, el papel que ejercen en el inicio y mantenimiento de la conducta motivada no solamente se reduce a consistir en contingencias de la misma, sino también a inducirla propiamente. Se trata de claves situacionales y estimulares que generan la reacción conductual que ha sido condicionada.

El análisis de las variables conductuales de la motivación participa de la dimensión *nomotética, aprendida, externa y mecánica*, así como del análisis *individual*. Los principios fundamentales en los que se basan en mayor o menor medida los diferentes modelos conductuales son el *impulso, incentivo, contingencia y contigüidad*. Destacan entre los diferentes autores figuras como Bindra, Brown, Hull, Miller, o Spence, por citar sólo unos cuantos.

Respecto a la metodología de estudio, el análisis conductual quizá sea uno de los acercamientos que se ha preocupado más denodadamente por la aplicación del método experimental y, característicamente, por el control de las variables.

En este apartado, correspondiente al análisis de las variables conductuales implicadas en la necesidad, abordaremos específicamente el papel de los estímulos en la instigación de dicho estado, es decir, el control por el estímulo de la conducta motivada.

5.1. Control por el estímulo de la conducta motivada

Las variables internas del organismo no son las únicas responsables en la génesis de estados de necesidad. Además de los factores biológicos, cognitivos, emocionales y de las características de personalidad, los estímulos ambientales (estímulos discriminativos y estímulos condicionados) pueden inducir tendencias de acción que impulsen una determinada conducta motivada.

La forma como un estímulo puede inducir un estado de necesidad es mediante asociación con un EI, en el caso que se trate de un EC, o por contigüidad con una contingencia, en el caso del condicionamiento operante. Los dos mecanismos responsables y complementarios del proceso de control del estímulo son la *discriminación* y la *generalización*. Mediante la discriminación se aprende a responder solamente ante los estímulos apropiados, mientras que la generalización permite que se ejecute la conducta motivada ante estímulos que poseen las características relevantes, a pesar que nunca hayan sido presentados asociados al EI, o al refuerzo. Ambos mecanismos aseguran que el organismo ejecute la respuesta apropiada de acuerdo con las características de la situación.

Uno de los modelos teóricos tradicionales más relevantes en la explicación del aprendizaje discriminativo es la teoría de Hull-Spence (Hull, 1943; Spence, 1956), según la cual pueden generarse tanto gradientes condicionados de excitación, como de inhibición, en función de que un estímulo se asocie con la presencia o ausencia de reforzamiento. Dichos gradientes se generalizan a otros estímulos y la respuesta externa dependerá de la interacción de ambos. Mediante este modelo se explican fenómenos tales como el *efecto de transposición y desplazamiento del máximo* (Hanson, 1959). El aprendizaje discriminativo acontece en dos fases, en la primera de las cuales se favorece el reconocimiento de las dimensiones principales del estímulo y en una segunda fase los estímulos asociados con las mismas.

Ambos procesos, generalización y discriminación, son extraordinariamente relevantes en la producción de la conducta motivada mediante la inducción del estado de necesidad correspondiente. Mediante la generalización el organismo aprende a responder ante todos los estímulos relevantes, sin necesidad de que exista asociación entre la conducta motivada y todos y cada uno de ellos, lo que confiere a este mecanismo no solamente propiedades extraordinarias en la eficacia del proceso de aprendizaje, sino un importante valor adaptativo al permitir que se produzca la respuesta apropiada antes de que aparezcan las

contingencias (aversivas, o apetitivas) de la misma. En cuanto a la discriminación, el organismo aprende a dejar de responder ante los estímulos no relevantes, lo que no solamente supone un necesario ahorro conductual, sino también una propiedad adaptativa fundamental. De hecho, cuando acontecen errores en los procesos de discriminación, las alteraciones que se producen pueden ser extraordinarias, como es el caso de las *neurosis experimentales*, fenómeno descrito por primera vez por Pavlov y sus discípulos (Pavlov 1926/1986), en el que la característica principal era que, una vez adquirida una RC, cuando se presentaban diferentes EC^+ y EC^- que el organismo era incapaz de discriminar se producían alteraciones conductuales y emocionales similares a los trastornos neuróticos. El fenómeno tiene tanto más interés cuanto en algunos casos, como en el experimento de Cheng-Krestovnikova, nunca se presentó un estímulo punitivo, sino que se trataba de un condicionamiento *apetitivo* en el que la única condición neurógena fue que el animal era incapaz de distinguir una elipse (EC^-) de un círculo (EC^+) que se presentaban aleatoriamente.

La eficacia de la instigación conductual de los estímulos, es decir, el control por el estímulo, es el fundamento de múltiples técnicas de intervención, tales como el autocontrol, encadenamiento (en el que los refuerzos secundarios van convirtiéndose sucesivamente en Ed's), o el manejo conductual de otras personas. Incluso las técnicas de biofeedback pueden considerarse como un procedimiento donde tanto la generalización, como la discriminación son algunos de los procesos más relevantes en el aprendizaje de la respuesta de autocontrol de las variables fisiológicas que pretendamos modificar.

Para proceder adecuadamente a la implementación de un programa basado en control por el estímulo debemos atender a las siguientes operaciones (Sulzer-Azaroff y Mayer, 1990): a) definición e ilustración del reforzamiento diferencial; b) identificación de las propiedades relevantes del estímulo; c) uso de instigadores imitativos, instruccionales, o físicos; d) eliminación gradual de instigadores, e) reducción al mínimo de los errores; f) introducción de E^- diferentes y g) mantenimiento del control de estímulo.

Los ejemplos de sistemas motivacionales en los que el control de estímulo es una variable fundamental son numerosos. Así, por ejemplo, las variables ambientales y hábitos de conducta que se realizan en los momentos previos a dormir facilitan que aparezca el sueño, o pueden inducir retardo en el mismo, de forma que una de las estrategias de intervención más apropiadas será la eliminación de los estímulos

discriminativos y condicionados que impiden dormir y potenciar aquellos que facilitan el sueño. En lo que se refiere a la conducta alimentaria, la ingesta está determinada en muchos casos por variables externas tales como la disponibilidad de los alimentos, o la propia apariencia de los mismos, de forma que puede utilizarse este procedimiento con extraordinaria eficacia para el control de la ingesta tanto en anorexia, como en obesidad. Lo mismo puede decirse de sistemas motivacionales como la sexualidad, en los que más importante que la privación de actividad sexual es la presencia de estímulos ambientales, como la apariencia física (atractiva, o no), o la presencia de otras personas, que pueden tanto facilitar, como inhibir la conducta sexual.

Los ejemplos son numerosos y abarcarían a cualquier sistema motivacional. No obstante, no nos gustaría pasar por alto el papel que ejercen los estímulos ambientales sobre otro de los sistemas motivacionales principales, como es la agresividad, y que se ha descrito en la literatura como *efecto arma* (Berkowitz y LePage, 1967). Se entiende por el efecto arma al hecho de que los estímulos asociados a actos de agresividad (tales como las armas) favorecen la aparición de conductas agresivas en las condiciones en las que se produce irritación e incluso en personas que no han sido irritadas anteriormente. La evidencia es tan palpable como el hecho de que una de las variables principales en la instigación a la comisión de delitos con arma de fuego es la disponibilidad de la misma.

En lo que se refiere a la metodología de investigación, el control de la conducta por el estímulo es una de las propiedades tanto del condicionamiento clásico como del operante, de forma que podríamos argumentar que están asumidas la totalidad de las asunciones del enfoque conductual, como son el empirismo, la importancia de la asociación en el aprendizaje, la asunción de las tesis evolucionistas que permiten el estudio con animales para comprender los principios básicos de la conducta humana, etc. Podríamos resumir argumentando que los dos pilares definitorios son el operacionalismo y la utilización del método experimental.

CAPÍTULO 4: INCENTIVO

El incentivo es el segundo de los factores principales de los que depende la motivación y puede definirse como la consecuencia obtenida por la realización de la conducta motivada. Tales consecuencias pueden ser apetecibles y consecuentemente generar una conducta dirigida hacia la consecución del incentivo, o aversivas e inducir una conducta de evitación o escape. El incentivo depende de dos factores fundamentales, la *expectativa* subjetiva de que pueda conseguirse y el propio *valor* de éste.

Aquí son especialmente indicadas las aportaciones de las teorías basadas en el modelo *Expectativa x Valor*, según el cual, la tendencia de aproximación (o evitación) a una meta u objetivo dependerá de la atracción (o repulsión) que produzca dicho incentivo (es decir, de su valor), así como de la expectativa de resultado. Esto es, la anticipación cognitiva de la consecución del objetivo basándose en la realización de la conducta motivada. La relación multiplicativa entre ambos conceptos dará como resultado la *fuerza* de la tendencia de aproximación, o evitación. Este modelo es uno de los más representativos de psicología de la motivación, al cual pueden adscribirse teorías de tanta relevancia como las de Tolman (1932), Lewin (1938), Atkinson (1957, 1983), o Feather y Newton (1982).

Uno de los ejemplos más clarificadores del modelo de *Expectativa x Valor* es el que desarrolla Atkinson (1957) en la explicación del motivo de logro, según el cual la activación de la conducta, es decir la *motivación*, depende de tres variables: el *motivo*, la *expectativa* y el *incentivo*. Los componentes principales de esta relación se caracterizan por lo siguiente:

El *motivo* representa una disposición relativamente estable por alcanzar un determinado objetivo, o incentivo, que le satisface. Es aprendida,

adquirida generalmente en fases tempranas, si bien no determina las conductas específicas que se realizarán. Los nombres de los motivos a los que se hace referencia (poder, logro o afiliación, por ejemplo) no indican sino categorías de diferentes clases de incentivos que dan lugar a una misma experiencia reforzante.

La *expectativa* indica la probabilidad subjetiva que tiene el sujeto de alcanzar el objetivo, es decir, una anticipación cognitiva del resultado de la conducta.

El *incentivo* se refiere a la intensidad de atracción o repulsión que posee dicho objetivo en una situación determinada, es decir, lo atractivo de las consecuencias de la conducta. El valor del incentivo también está en función de la dificultad de la tarea, o lo que es lo mismo, de la probabilidad de éxito. En el caso de incentivos positivos, cuanto más difícil resulte la tarea, mayor valor adquirirá el incentivo (relación lineal positiva). Así pues, el valor de incentivo de éxito (*Ie*) estará en función de la probabilidad de éxito de la tarea. En concreto:

$$Ie = I - Pe,$$

siendo *Pe*, la probabilidad de éxito de la tarea.

Si se consiguen los objetivos deseados, pero para ello han de haberse llevado a cabo tareas difíciles, el sentimiento de logro será mucho mayor que si las acciones resultaban demasiado fáciles. En cuanto al valor incentivo de fracaso (*If*), la relación en función de la dificultad de la tarea es inversa a la del éxito. Es decir, si se fracasa en tareas fáciles el sentimiento de fracaso será mucho mayor que si se fracasa en tareas difíciles.

La *motivación*, por último, es el estado activado del individuo cuando el motivo ha sido implicado por la expectativa apropiada e indica la anticipación de la relación conducta-consecuencias que se producirán.

Así, para Atkinson, la fuerza momentánea de la motivación es función de las tres:

$$FM = f(M \times P \times I)$$

Resumiendo, la tendencia a realizar una conducta determinada, es decir, la intensidad de la motivación, viene definida por el motivo, la expectativa de que mediante dicha conducta se conseguirá el objetivo, y por el valor de dicho incentivo. Como podemos observar, la concepción de la motivación de Atkinson se fundamenta en el principio de realización de Tolman (1955), que señala que la probabilidad de ejecución de una conducta está en función de la intensidad del motivo y de la expectativa de que la

ejecución de dicha conducta conducirá a la consecución de la meta esperada.

Atkinson realiza una serie de estudios en los que distingue entre la motivación para el motivo de logro y la motivación de fracaso, que conforman dos dimensiones ortogonales de la motivación. La predicción de la conducta en función de ambos motivos depende de la probabilidad de éxito de la conducta. En función de ello se eligen las alternativas más o menos arriesgadas.

La formulación de ambas dimensiones es la siguiente:

Motivación de Logro = $f(\text{Motivo logro} \times \text{Prob. éxito} \times \text{Valor incentivo éxito})$

Motivación de Evitación Fracaso = $f(\text{Motivo. evitación. fracaso} \times \text{Prob. fracaso} \times \text{Valor incentivo fracaso})$

En el caso de que la motivación de logro y de evitación del fracaso sean iguales, devendrá en *conflicto*, concepto que describiremos al final de este capítulo.

Estas conclusiones pueden traducirse a la teoría de Hull de la siguiente forma:

Potencial de realización = $f(\text{Impulso} \times \text{Expectativa} \times \text{Incentivo})$

$eEr = f(I \times eHr \times K)$

que, a su vez se distingue según los aspectos positivos y negativos:

$eErm = f(Im \times eHrm \times Km)$

y

$eEp = f(Ip \times eHrp \times Kp)$

De esta manera, en la selección de la conducta intervienen dos tendencias básicas: *tendencia a obtener éxito* y *tendencia a evitar el fracaso*, ambas determinadas por los tres factores motivacionales (motivo, expectativa e incentivo). La conducta que realizará el individuo será la resultante de las dos tendencias opuestas.

De acuerdo con este modelo no solamente se puede predecir la selección de la conducta, sino que es posible estimar también el rendimiento (éxito o fracaso) que se obtendrá, si conocemos las tres variables de la ecuación.

Los incentivos pueden provocar una conducta motivada aunque el estado de necesidad sea muy bajo (ingerir una comida apetitosa aunque se encuentre saciado, autoestimulación eléctrica cerebral aunque no haya

habido privación, etc.). De igual forma, ante las mismas condiciones de privación, los incentivos asociados aversivamente reducirán la conducta motivada. Así, por ejemplo, el olor asociado a una sustancia que provoca asco reducirá la conducta de ingesta, aún a pesar de encontrarse hambriento. Este efecto se evidencia incluso aunque no se produzca saciedad, es decir, a pesar de que no se reduzca la necesidad de hambre.

Un incentivo puede aumentar o disminuir su capacidad para atraer o evitar una conducta determinada en función de las consecuencias de la misma, consecuencias que afectan al estado motivacional. No obstante, tal y como hemos puesto de manifiesto, el estado de necesidad es el otro factor principal responsable de la conducta motivada y su concurso puede modificar la capacidad de instigación de ciertos incentivos y, consecuentemente, de aparición de la conducta. Podemos dar una explicación tentativa de una de las razones de por qué refuerza el refuerzo en base a su capacidad para facilitar la conducta requerida por el estado de necesidad. Así, los efectos de control de la conducta motivada por parte del incentivo dependen de su “oportunidad”, es decir de la capacidad que tenga para solucionar el estado de necesidad de ese momento determinado. El mismo incentivo tendrá efectos diferentes sobre la ejecución conductual si el organismo tiene un estado de necesidad distinto.

Bindra (1974) argumenta que los estímulos discriminativos asociados a un incentivo producirán de forma condicionada el mismo estado motivacional central que generaba dicho incentivo. Se trata de una explicación idéntica a la elaborada por Hull (1931) y Spence (1956), que pone de manifiesto la importancia de la relación entre los dos tipos de condicionamiento para fortalecer la conducta motivada. Este mecanismo incrementa el estado motivacional, por cuanto las respuestas fraccionales anticipatorias de meta que genera ejercen su influencia tanto instigando la ejecución conductual, como dirigiendo la misma hacia la consecución de las contingencias. Esta explicación supone un nexo de unión entre las explicaciones conductuales y cognitivas (expectativa, meta), ya que los Ed's no se encargan únicamente de definir la secuencia conductual característica, tal y como hemos descrito en el apartado correspondiente al *control por el estímulo*, sino también las representaciones mentales de las consecuencias de la conducta motivada.

Según Bindra, los estímulos tienen un valor hedónico, que puede ser positivo, negativo o neutro y que producirán respuestas de acercamiento, evitación, o ninguna de ellas (podemos encontrar un antecedente de este planteamiento en Troland (1932), quien argumentaba que el sistema nervioso está especialmente sintonizado para la recepción de estímulos

agradables y aversivos y distinguía los estímulos en placenteros, desagradables, o neutros). La exposición a un estímulo, cualquiera que sea su valor hedónico, produce aprendizaje latente, de forma que cuando se presenten las condiciones idóneas, el organismo reaccionará de forma apropiada en dicha situación. Bindra (1978) argumenta que los estados motivacionales se activan no sólo mediante los incentivos externos, o por el estado de necesidad del organismo, sino por la interacción entre ambos. Defiende que un estado motivacional fuerte supone un elevado grado de activación de ciertos circuitos neuronales característicos. Tal nivel de activación modulará la eficacia de un determinado incentivo, en el sentido que éste activará más o menos dicho circuito neuronal y provocará una respuesta con mayor o menor intensidad. A su vez, dicho estado motivacional central, generado por el estado de necesidad y el incentivo presente es el que determina el propósito. En definitiva, que los incentivos, más que reducir el impulso, tienen un papel motivacional.

Así pues, el incentivo sería más relevante para generar una reacción conductual que como responsable del aprendizaje, tal y como pusieron de manifiesto los experimentos de aprendizaje latente (Tolman y Honzik, 1930), lo que no quiere decir sino que el efecto principal del incentivo incide sobre la motivación. Al demostrar que el incentivo ejerce una poderosa influencia sobre la conducta motivada, interesa conocer cuáles son los parámetros que optimizan su influencia.

1. VALOR DEL INCENTIVO

Como ya hemos visto, el valor del incentivo no es inmutable y su variabilidad está en función de múltiples factores, que no solamente dependen de las propias características estimulares. Dichas variables, que vamos a describir someramente, son algunas de las más relevantes en la determinación del valor del incentivo en cada momento y situación.

1.1. Magnitud y calidad del incentivo

Es intuitivo el hecho de que la relación entre cantidad, calidad del incentivo y nivel de conducta estén relacionadas positiva y linealmente, lo cual se ha corroborado experimentalmente en numerosos estudios desde hace bastante tiempo (Pubols, 1960). Del mismo modo, calidad y cantidad interaccionan positivamente entre sí en la inducción de la magnitud de la respuesta. Cuanto más intenso sea el refuerzo y mejor calidad tenga, la conducta que favorece será mayor y más consistente. Lo mismo puede decirse del castigo como estímulo punitivo utilizado para reducir conductas indeseadas.

1.2. Demora en la presentación del incentivo (contigüidad).

La contigüidad, o relación temporal entre los estímulos, o entre las conductas y sus consecuencias, es una de las variables principales en el aprendizaje por asociación, ya que cuanto mayor sea la demora entre la ejecución conductual y la presentación del incentivo, menor poder reforzador de éste. Tal fenómeno se conoce experimentalmente desde hace varias décadas (Grice, 1948). Esto hace que incentivos de magnitud relativamente pequeña, pero inmediatos, lleguen a ser más eficaces en el control conductual que otros en sí más potentes, pero demorados. En este sentido, el manejo de la contigüidad temporal es esencial en la implementación de programas de *autocontrol*, que tiene a su vez aplicaciones tan evidentes en psicología de la motivación como las adicciones, los excesos o alteraciones en la conducta alimentaria, etc. Así, por ejemplo, el incentivo obtenido por consumir una dieta hipocalórica (una buena salud y una mejor figura) debería ser más potente que el placer efímero que produce comerse una tableta de chocolate, ya que los beneficios que comporta son muchísimo mayores. Pero el hecho de que dichas consecuencias aparezcan de forma tan demorada (en contra del inmediato placer de comerse un bombón compuesto de derivados del cacao y lácteos) hacen que tenga menos valor de incentivo que el inmediato placer del dulce. La consecuencia es obvia: saltarse la dieta.

1.3. Cambios en la cantidad y calidad del incentivo.

Se trata de uno de los parámetros más interesantes en motivación y consiste en el hecho que los cambios en la cantidad o calidad del incentivo contingentes a una conducta determinada modifican los resultados de ésta (cambio motivacional), además de las consecuencias emocionales que conllevan. De esta manera, a igualdad de calidad o cantidad de incentivo en un momento determinado, la respuesta puede ser diferente en función de la historia de refuerzo anterior. Los incrementos en cantidad o calidad del incentivo benefician la ejecución (*contraste conductual positivo*), mientras que disminución de la calidad o cantidad del incentivo ante la misma respuesta producen decremento en la tasa conductual (*contraste conductual negativo*). Es decir, pueden ocurrir cambios en la conducta motivada debido a que se ha modificado la cantidad o calidad de la recompensa, pese a que ésta se lleve a cabo en las mismas condiciones que anteriormente.

Además de los efectos sobre el resultado (incremento o decremento de la conducta), una de las consecuencias más relevantes es la reacción emocional producida por ambos tipos de contraste conductual, ya estudiados por Crespi (1942). Mientras que en el contraste conductual

positivo se generan reacciones emocionales agradables, en el contraste conductual negativo se produce *frustración primaria*, generada por obtener menos incentivo del que se esperaba en función de la historia de reforzamiento anterior (Amsel, 1962). La frustración primaria, caracterizada por una serie de reacciones emocionales negativas, desagradables y disruptivas, tiene como manifestación conductual las alteraciones emocionales y la disminución en la eficacia conductual, entre otras.

1.4. Facilidad de obtención del incentivo

Experimentos clásicos realizados por Lewin y otros autores demostraron que en algunos casos la *facilidad* de obtención del incentivo está inversamente relacionada con su capacidad instigadora de la conducta (Lewin, Dembo, Festinger y Sears, 1944). De esta manera, podemos predecir resultados contraintuitivos pero corroborados empíricamente, como el hecho de que las recompensas con una probabilidad muy elevada de éxito movilizan menos conductas (“motivan menos”) que si la probabilidad de éxito es menor, siempre que ésta no sea tan baja que la expectativa de obtención de la recompensa desaparezca. La fórmula propuesta por Atkinson es $p \times (1-p)$. Cuando aumenta la probabilidad de éxito (p), aumenta también la expectativa de éxito, pero disminuye la capacidad instigadora del incentivo ($1-p$). El producto de ambos es la *tendencia efectiva para la acción*. Para confirmar esta predicción, Atkinson y Litwin (1960) realizaron un experimento en el que se debía introducir una anilla en una estaca a diferente distancia. Cuanto más alejada estaba la estaca, mayor valor del incentivo, pero menor probabilidad de éxito. La distribución teórica de aplicar la fórmula $p \times (1-p)$ fue similar a la obtenida empíricamente por el número de tiradas producidas en las diferentes distancias.

Resulta atractivo constatar la semejanza entre los efectos de la facilidad de consecución de incentivo y la motivación intrínseca, especialmente en lo que se refiere al *flujo* de la actividad (Csikszentmihalyi, 1990), concepto que revisamos en el apartado de *motivación intrínseca*.

2. PROBABILIDAD SUBJETIVA DE ÉXITO.

Otra de las variables especialmente relevante en las propiedades instigadoras de la conducta motivada por parte del incentivo es la *probabilidad subjetiva de éxito*, es decir, la probabilidad estimada de que ejecutando una conducta determinada se conseguirá obtener (o evitar) el incentivo.

En términos generales, cuanto mayor sea el valor del incentivo y mayor probabilidad subjetiva de éxito haya, se producirán tasas más elevadas de conducta motivada. Al igual que el valor del incentivo, la probabilidad subjetiva de éxito depende de otros factores. Los más destacables son la relación de contingencia entre la conducta y el incentivo, las expectativas de eficacia y los procesos atribucionales.

2.1. Relación de contingencia entre la conducta y el incentivo.

La relación de contingencia entre la conducta y el reforzador, que es la base de los diferentes programas de reforzamiento, es un concepto clave a la hora de predecir y modificar el comportamiento. Las leyes del aprendizaje basadas en los trabajos de Skinner (1953) y, en concreto, el patrón conductual definido por los diferentes programas de refuerzo (de razón o intervalo, fijo o variable), son algunos de los resultados más precisos y elegantes en la predicción y control del comportamiento. El patrón conductual será diferente en función de la relación de contingencia que exista entre la conducta motivada y el reforzador que la mantiene, manifestándose las interrupciones temporales características del festoneado en los programas de Intervalo Fijo, o pausa post-reforzamiento, en los de Razón Fija.

Una relación de contingencia perfecta (que como se ha demostrado en el análisis experimental de la conducta, no tiene por qué ser la más eficaz para mantener tasas elevadas) entre una conducta y un incentivo se definiría por el hecho de que: a) el estímulo contingente debe otorgarse solamente en el caso de que se ejecute apropiadamente la conducta motivada y b) siempre que la respuesta se ejecute adecuadamente deberá obtenerse el incentivo. Dicha relación de contingencia hace referencia a dos de las variables más relevantes no sólo de la conducta motivada, sino también de la respuesta emocional, como son la *predecibilidad* y *controlabilidad*, es decir, la detección de causalidad y la capacidad de control del incentivo. Quizá los estudios más representativos de los efectos de la controlabilidad sobre la conducta y la emoción sean los conocidos sobre *indefensión aprendida* (Seligman y Maier, 1967), en los que se investigaron inicialmente los efectos sobre el aprendizaje de la exposición a un calambre incontrolable. La exposición a un estímulo punitivo incontrolable e inescapable produce no solamente déficits en el aprendizaje, sino también alteraciones motivacionales, emocionales y trastornos en la salud física y mental. A nivel motivacional, la indefensión aprendida produce disminución en la tasa conductual, que hace que el organismo quede impasible mientras es sometido a la estimulación punitiva, aún a pesar que cambien las

condiciones (o se trate de otra situación), o consista en una tarea sencilla que el sujeto sea capaz de solucionar. Emocionalmente los efectos son si cabe más dramáticos, llegándose a producir una desorganización general de las reacciones afectivas. Someter a condiciones que generan desesperanza aprendida sensibiliza a la secreción de noradrenalina, de manera que ante eventos estresantes menores se alcanzan niveles muy elevados de este neurotransmisor. Ésta podría ser una de las causas de los síntomas asociados al estrés postraumático (Petty, Chae, Kramer y Jordan, 1994). En general, las situaciones que generan indefensión producen desorganización general cognitiva, conductual y emocionalmente (McKean, 1994).

No obstante, los efectos de la indefensión están modulados por una de las variables más relevantes en psicología de la motivación, tal como la *atribución de causalidad*, que analizaremos posteriormente. *Grosso modo*, podemos resumir la relevancia de esta variable señalando que las atribuciones internas, estables y globales sobre las causas de las experiencias aversivas son causa de alteraciones de importancia en los sistemas motivacionales.

2.2. Expectativa de eficacia

La expectativa de eficacia es un concepto desarrollado teórica y experimentalmente por Bandura (1977, 1982) que hace referencia al convencimiento del individuo acerca de su capacidad para ejecutar una conducta que le conducirá a obtener unos resultados concretos. Al igual que el resto de variables que estamos analizando, la expectativa modula los efectos de los demás factores en la conducta motivada final. Así, por ejemplo, una expectativa de eficacia baja irá en menoscabo de la motivación, por muy elevada que sea la necesidad y el valor del incentivo.

Según Bandura, las principales fuentes de información sobre la eficacia son: a) los logros de ejecución; b) la experiencia vicaria; c) la persuasión verbal y d) el arousal emocional. Para cada una de dichas fuentes existen diferentes procedimientos que pueden utilizarse para fomentar la expectativa de eficacia (sugestión, modelado, exposición a la ejecución, autoinstrucciones, biofeedback, etc.).

Los *logros de ejecución* hacen referencia a la experiencia anterior, una de las principales variables que influyen en la expectativa de eficacia. Una vez que se establece, la expectativa de eficacia suele generalizarse a otras situaciones y conductas. Los procedimientos más útiles para fomentar logros de ejecución son las técnicas basadas en el aprendizaje de las habilidades conductuales necesarias (modelado participativo, o exposición a la ejecución, por ejemplo). La segunda de las fuentes de información, la

experiencia vicaria, se refiere a la creencia de que si los demás son capaces de realizar una determinada conducta, uno mismo también ha de poder ejecutarla eficazmente. Por su parte, con la *persuasión verbal* se hace creer, para llegar al convencimiento de que puede ser capaz de realizar con éxito una determinada tarea. Es útil cuando se intenta influir rápidamente en el comportamiento de los demás, pero la expectativa de eficacia así obtenida es débil si no se corrobora con la experiencia de éxito. Por último, el *arousal emocional* también tiene un valor informativo importante respecto a la competencia personal. Así, por ejemplo, la percepción de un exceso de activación en una situación comprometida puede valorarse como una reacción de ansiedad y no solamente interferir con la ejecución conductual, sino asumirse que es consecuencia de la ausencia de control, lo que irá en menoscabo de la percepción de eficacia. Procedimientos como el biofeedback, que pueden demostrar al individuo su capacidad para modificar ciertas respuestas fisiológicas que creía incontrolables, pueden ser de extraordinaria utilidad para fomentar la expectativa de eficacia.

2.3. Atribución de causalidad

Otro de los factores relacionados con la probabilidad subjetiva de éxito en la consecución del incentivo es la *atribución* de causalidad de las consecuencias de la conducta motivada. Las variables atribucionales influyen tanto en el sistema motivacional (instigando, o inhibiendo la conducta motivada), como en la reacción afectiva.

Algunas de las aportaciones más relevantes a la psicología motivacional desde los modelos de atribución son la “teoría ingenua de la conducta” de Heider (1946), o el *locus de control* de Rotter (1954, 1982). No obstante, quizá sea Weiner (1974, 1986, 1992) quien haya desarrollado con mayor rigurosidad y extensión una teoría propiamente atribucional de la motivación y emoción. Weiner defiende que todas las personas desarrollan explicaciones causales parsimoniosas de sus éxitos o fracasos y estableció un modelo teórico de atribución de dicha relación de causalidad. Según éste, la explicación de las causas de los acontecimientos se fundamenta en dos dimensiones principales: *locus de control* y *estabilidad*.

El *locus de control* se refiere a la atribución de que el resultado es responsabilidad del propio individuo, o de las condiciones ambientales. Así, ante fracasos flagrantes, si la atribución de causalidad es externa, es decir, si tal resultado es consecuencia de eventos ajenos a uno mismo sobre los que el propio sujeto no tiene posibilidad alguna de control, la reacción emocional no debe ser tan negativa como si la responsabilidad de dicho fracaso fuera propia. En este caso la motivación conductual deberá verse

menos afectada, puesto que en el momento que cambien las circunstancias el éxito será más probable. La misma lógica servirá en los casos en los que el locus de causalidad sea interno, o las consecuencias de la conducta exitosas.

La *estabilidad* hace referencia al hecho de si las causas que han producido el éxito o el fracaso son duraderas o temporales, lo que afectará directamente a las expectativas futuras respecto al resultado de nuestro comportamiento.

Según estas dos dimensiones, pueden establecerse cuatro combinaciones posibles: externa-fija, externa-variable, interna-fija e interna-variable, que dan lugar, a su vez, a cuatro tipos de atribuciones causales respectivamente: *dificultad de la tarea, suerte, habilidad y esfuerzo*.

La *habilidad* es estable e interna. Denota capacidad del individuo para realizar determinado tipo de tareas y se manifiesta por el éxito o el fracaso al intentar alcanzar una meta determinada. Una de las variables relevantes que están relacionadas con el éxito es la dificultad real de la tarea, puesto que el éxito en tareas difíciles acrecienta las sensaciones de habilidad, mientras que la ejecución correcta en tareas fáciles no tiene tales efectos.

La *dificultad de la tarea* es estable y externa. Indica las acciones que deben realizarse para conseguir un objetivo determinado. Si la tarea es muy difícil y no se consigue la meta deseada, ello no produce estados emocionales aversivos como los que se producen si se fracasa ante tareas fáciles, pero la ejecución conductual se verá afectada posteriormente.

El *esfuerzo* es inestable e interno. Refleja la capacidad que tiene el individuo para mantener una serie de conductas durante el tiempo que sea necesario para obtener un objetivo específico. Cada meta determinada requerirá más o menos esfuerzo.

La *suerte*, inestable y externa, característica de situaciones en las que el resultado obtenido no depende de la habilidad, ni del esfuerzo realizado, sino de factores azarosos que, consecuentemente, es probable que no vuelvan a repetirse en situaciones similares. Los éxitos conseguidos debidos a la suerte no favorecen la sensación de competencia, pero, por contra, los fracasos no afectan negativamente al estado emocional.

Así pues, según los modelos de atribución, tanto el sistema motivacional como las reacciones emocionales suscitadas por el éxito o el fracaso dependerán de las atribuciones causales que se hayan establecido. Ello explica por qué se produce una gran variabilidad individual en los estados afectivos y en la ejecución conductual ante los resultados obtenidos en situaciones aparentemente similares.

Si bien todos los individuos disminuirán paulatinamente las expectativas de eficacia si se producen fracasos continuados, tal disminución será especialmente patente cuando se atribuyan como causas del fracaso la habilidad o la dificultad de la tarea, que se sitúan ambas en el polo fijo de la dimensión estabilidad-variabilidad. Todas estas hipótesis estarían en la línea argumental de Weiner de que la dimensión de estabilidad determina las expectativas de eficacia. No obstante, los resultados experimentales no siempre conducen a tales resultados. Covington y Omelich (1984) intentaron comprobar las predicciones de la teoría de la atribución de Weiner con estudiantes ante los resultados de exámenes. En dicha investigación se puso de manifiesto que los procesos de logro no dependen únicamente de variables cognitivas, sino más bien de la interacción de factores de personalidad y disposiciones condicionadas socialmente, que son fruto de los esfuerzos del individuo para que se produzca un sentido de competencia.

CAPÍTULO 5: IMPULSO E INSTINTO

1. IMPULSO

Uno de los conceptos históricamente más relevantes en Psicología de la Motivación es el de *impulso*. Abarca los agentes internos responsables de la conducta motivada y ha servido para entender tanto el hecho de que en algunas ocasiones se pone en funcionamiento una conducta sin instigadores externos de la misma, como el que en determinadas condiciones internas del organismo un mismo instigador produce respuestas diferentes (acercamiento a comida si está hambriento, o repulsión si está saciado, por ejemplo).

Siempre se ha entendido que la motivación es una propiedad que emerge, que se activa tanto por factores internos como externos (*impulso* e *incentivo*, respectivamente). El resultado conductual siempre es una interacción entre ambos, de forma que el impulso no ejerce su acción energizadora de forma invariable, sino que está en función de los incentivos situacionales más o menos sutiles. Al mismo tiempo, un mismo incentivo puede elicitar en mayor o menor medida una conducta, en función del estado de necesidad del organismo.

Tradicionalmente se entiende que el impulso aparece debido a un desequilibrio biológico (privación, alteración por la presencia de estímulos aversivos, etc.) y actúa como energizador de todos los hábitos, es decir, hace que éstos se ejecuten con más facilidad o intensidad. Su influencia sobre la conducta puede manifestarse de diferentes formas, tales como:

a) Acentuando las preferencias de unos hábitos sobre otros. En el caso que haya preferencia por un hábito conductual sobre otro, el impulso hace que esa preferencia todavía se acentúe más (podemos preferir carne al pescado, pero si estamos muy hambrientos la preferencia todavía será mayor).

b) Incrementando el vigor de otras acciones. Además de la propia conducta motivada, el impulso favorece la ejecución de otras conductas con mayor intensidad.

c) Aumentando la persistencia de la conducta. Con un impulso elevado la conducta puede mantenerse a niveles elevados de ejecución durante más tiempo.

Habitualmente se suele entender al impulso como un mecanismo homeostático que intenta recuperar la estabilidad después de un desequilibrio generado por diferentes agentes. Sería la fuerza que impele al organismo a eliminar el estado de necesidad en que se encuentra. Cuando se consigue la meta deseada, se elimina el estado de necesidad y se reduce el impulso.

El impulso ocupa un lugar excepcional en la teoría de la motivación de Hull (1943), quien entiende que éste consiste en un elemento crítico en la determinación de la acción. La fuerza del impulso (o *drive*) se cuantifica desde cero (saciedad completa) hasta cien (deprivación completa). Se trata del denominador común de todas las motivaciones primarias, independientemente de cuál sea la fuente que lo genera (privación de alimento, concentración de determinada hormona, privación de horas de sueño, etc.). Entiende que todas las necesidades primarias generan una concentración o ausencia de determinadas sustancias, o producen una condición fisiológica característica que constituye el *estímulo impulso* (E_D). Las reacciones relacionadas con dicho E_D se mantienen durante un tiempo en el organismo y éste es el elemento crítico para que pueda producirse una asociación por contigüidad. Los impulsos tienen la característica de ser el determinante que induce a la evocación del hábito, con lo cual el impulso se convierte no solamente en elemento indispensable para la reacción conductual, sino para que se produzca el aprendizaje, dado que éste no se produce si no existe reducción del impulso.

Desde perspectivas conductistas, otros autores abogan por la sustitución del término *impulso* por el de *estado del organismo* (Bindra, 1976), que daría razón de la conducta que se produce sin instigadores externos y que entraría a formar parte de estados motivacionales junto con los estímulos externos (Toates, 1986).

También la *pulsión* es posiblemente uno de los conceptos fundamentales en el psicoanálisis freudiano. Pese a las modificaciones que Freud fue introduciendo a lo largo de su obra, la pulsión ocupa el eje explicativo fundamental de toda la actividad humana. En un primer momento distingue dos impulsos principales: el instinto de conservación y las pulsiones

sexuales. Posteriormente integraría todas ellas en una única, la libido para, al final de su obra, distinguir entre *eros*, o instinto de conservación y *tánatos*, o instinto de destrucción. La libido es la fuerza que impele al organismo para conseguir satisfacción y eliminar los estados displacenteros. Toda la actividad psíquica se rige por el principio de búsqueda del placer, lo que convierte al psicoanálisis en un modelo teórico de la motivación *hedonista*, basado en el *impulso* y *homeostático*.

En resumen, el impulso se ha considerado desde diferentes posiciones teóricas como la variable energizadora que emerge directamente de un estado de necesidad e impele a la ejecución conductual. Pese a ello, no siempre existe una relación positiva entre impulso y conducta, sino que otras variables como las *tendencias de acción*, o los *hábitos* modulan su influencia. Es decir, actúan en conjunción con otras variables para producir o inhibir determinadas reacciones conductuales.

En lo que hace referencia a la metodología de investigación utilizada en el análisis del impulso, pese a que los diferentes acercamientos teóricos suelen mantener en común la hipótesis del valor del impulso como variable energizadora, la metodología utilizada variará sobremanera en función del modelo teórico subyacente. Así por ejemplo, desde posiciones conductistas, o cercanas a este paradigma, lo principal será operacionalizar el concepto de impulso y manipular su valor experimentalmente. El procedimiento usual es la *privación* (de comida, bebida, actividad sexual, o sueño) y constatar la relación entre diferentes grados de privación (y por lo tanto de intensidad del impulso) con las variables dependientes que interese, tales como rapidez con la que se produce el aprendizaje de una tarea nueva, tiempo de reacción de diferentes respuestas, intensidad de la ejecución conductual, etc.

No obstante, pese a que son numerosas las teorías de la motivación que mantienen que la reducción de la tensión es uno de los principios fundamentales que inducen a la acción (baste recordar que según Cattell la expresión de las actitudes depende de los *ergios* y la energía que poseen), otros defienden que en ocasiones las personas se mueven buscando activamente la tensión. De esta forma podría considerarse la búsqueda continuada del crecimiento personal que postula Rogers, el impulso de exploración que describe Montgomery, el impulso de curiosidad que ha investigado Berlyne, o el impulso de manipulación que ha descrito Harlow, como ejemplos que podíamos considerar característicos de motivación epistémica (Caparrós, 1979).

2. INSTINTO

En 1931, Holt escribe lo siguiente: *“Se dice que el hombre es impelido a la acción por sus instintos. Si va con sus compañeros, es el instinto gregario el que está actuando; si pelea, es el instinto de agresividad; si se somete a otros, es el instinto de humillación; si está mano sobre mano es el instinto de estar mano sobre mano; si no está mano sobre mano, es el instinto de no estar mano sobre mano. De esta forma, cualquier cosa se explica con una facilidad mágica, mediante una palabra mágica.”* (pg. 16).

El instinto ha sido uno de los conceptos más criticados, debatido y revocado de la historia de la motivación, especialmente por el abuso que se hizo de él a principios del pasado siglo y por sus connotaciones vitalistas y teleológicas, que nunca fueron bien vistas por las orientaciones más científicas. Las primeras posiciones instintivistas asumieron la existencia de tendencias finalistas en el comportamiento humano para la consecución de metas relacionadas con la conservación del individuo y de la especie. Se entendía como una disposición innata que predispone a los organismos a percibir, reaccionar emocionalmente y comportarse de una determinada forma ante ciertos estímulos. Según Boring (1950) la psicología del instinto confundió la descripción con la explicación.

Quizá uno de los autores que más haya influido en la extensión de este concepto en la psicología y a su descrédito por la reacción de autores contrarios a sus postulados, sea William McDougall. Para McDougall (1921), los instintos son *“tendencias innatas o heredadas, las fuentes esenciales, o las fuerzas motivadoras de todo pensamiento y acción individuales, o colectivos y los fundamentos de los que surgen gradualmente el carácter y la voluntad de individuos y naciones bajo la guía de las facultades intelectuales.”* (pg. 20)

Según la psicología hórmica de McDougall (1970) los instintos suponen liberación de energía que conduce al organismo hacia la meta. La actividad dirigida a dicho objetivo continúa hasta que éste se consigue, siendo placentero el camino hacia el mismo, mientras que su obstaculización produce displacer. McDougall defiende que para cada instinto primario habría asociada una emoción primaria. Así, al instinto de escape se asocia la emoción de miedo; al de repulsión, el disgusto; el instinto de curiosidad está relacionado con la sorpresa, mientras que el de pugnacidad se caracterizaría por una reacción afectiva de rabia y el instinto paternal por la emoción tierna.

En la actualidad los modelos teóricos que mantienen una explicación de la conducta humana fundamentándose en la importancia de los instintos proceden de la etología y es preciso aceptar que los estudios empíricos realizados son más rigurosos y las conclusiones menos dogmáticas que las de la antigua psicología del instinto. Los autores más insignes son Konrad Lorenz, Niko Tinbergen y Karl Von Frisch, galardonados con el Nobel de Medicina en 1973 y representados en la actualidad por Irenäus Eibl-Eibesfeldt y la moderna etología humana, a la que es preciso reconocer su flexibilidad por las modificaciones teóricas asumiendo evidencias empíricas, cosa que no podía decirse de los primeros planteamientos, tal y como expresaba Holt en el párrafo que hemos citado al principio de este apartado.

Según las concepciones etológicas, la conducta instintiva tiene dos componentes: un comportamiento *apetitivo* (fase de exploración y esfuerzo, variable en cada especie e incluso en cada individuo) y un *acto consumatorio* (fase de meta) compuesto por movimientos de orientación y pautas fijas de acción.

El proceso instintivo, según Lorenz (1950), consta de dos elementos fundamentales: una *presión interna* para realizar la acción y una serie de *estímulos apropiados* que desencadenen dicha conducta. La energía específica de la acción se acumula, lo que, a su vez, produce una mayor presión para realizar la conducta apropiada. Este proceso sería virtualmente similar a la tendencia a salir que tiene el agua conforme aumenta la presión al ir llenando un depósito. Convenientemente por ello ha sido denominado “modelo hidráulico”. Cuanta mayor presión, mayor motivación para la acción. El otro elemento fundamental, el *estímulo señal*, es un instigador que incita la realización de la conducta.

Habitualmente se requiere del concurso de estos dos elementos para que se realice la respuesta apropiada, pero ésta se produce por la interacción de ambos, llegando a darse el caso de responder ante estímulos similares (aunque no propiamente estímulos señal) si la presión interna es muy elevada, así como en igualdad de presión interna, responder especialmente ante los estímulos *supernormales*, es decir aquellos que manifiestan de forma exagerada y artificiosa las propiedades características del estímulo señal.

Ciertas características instintivas han sido reconocidas incluso desde planteamientos del análisis experimental de la conducta. Y es que, en ocasiones existe una cierta facilidad para ejecutar determinado tipo de reacciones cuando éstas están relacionadas con necesidades fisiológicas implicadas en la supervivencia. Dichos patrones particulares de respuesta

pueden favorecer o dificultar los procesos de condicionamiento. Así, algunos animales disponen de una serie de sistemas de conducta instintiva independientes que cumplen funciones biológicas adaptativas y les permiten satisfacer determinadas necesidades (Timberlake, 1984). Dichos sistemas hacen que sea más fácil el aprendizaje de algunas conductas relacionadas con una función específica o que, por contra, otro tipo de habilidades concretas les resulte extraordinariamente complicado. Digamos que existe una *predisposición* para el aprendizaje de algunas conductas en determinadas circunstancias, que permiten al organismo adquirir más fácilmente las respuestas relacionadas con una necesidad específica o que, por el contrario, otro tipo de respuestas les resulta prácticamente imposible de realizar. Este hecho ya fue constatado por Breland y Breland (1961), fenómeno al que denominaron *deriva instintiva*, y que hace referencia al hecho de que una operante previamente adquirida puede reducirse (a eso hace referencia el término de “deriva”) si el refuerzo que la mantiene facilita de forma innata respuestas reflejas importantes para la supervivencia (“instintivas”), pero que tienen una manifestación conductual externa incompatible con la operante. Uno de los ejemplos más característicos es la dificultad en conseguir que los cerdos introduzcan monedas en una hucha, si recompensamos dicha conducta dicha conducta con un refuerzo alimenticio. En este caso, el refuerzo pone en funcionamiento una serie de hábitos reflejos que compiten con la conducta que se pretende condicionar (en este caso aparecen conductas de olfatear, hozar, lanzarla por el suelo, etc.), dificultando su adquisición.

El modelo de energía de Lorenz puede ser ilustrativo de las *pautas fijas de acción* de determinados animales, atractivo como procedimiento de divulgación científica en la explicación de la conducta e incluso estético (no vamos a ser nosotros los que neguemos la belleza y armonía de este modelo explicativo). Pero en muchas ocasiones adolece de un escaso poder predictivo sobre el comportamiento humano, menos sujeto que los animales a patrones de acción determinados. En algunos casos, como por ejemplo en la explicación de la agresión, la extrapolación de las conductas de ataque y defensa de algunos animales a la delincuencia, o las guerras han sido, cuanto menos, imprecisa. Por otro lado, uno de los principios fundamentales, como es el que cada instinto tiene su propia energía específica para la acción y que dicha energía motivacional se acumula en centros específicos del sistema nervioso central, no ha podido ser corroborado experimentalmente, no pasando de ser una metáfora más o menos ilustrativa del proceso. La energía no se acumula en los sistemas cerebrales, ni tampoco fluye por estructuras específicas, así como tampoco la satisfacción de una necesidad debe ser realizada indefectiblemente de

acuerdo con una pauta conductual determinada. Habría que recordar a Hebb (1953), cuando señalaba que el término *instinto* refleja una falsa dicotomía entre la herencia y el ambiente, por el hecho de que supone un mecanismo nervioso independiente del aprendizaje y de las condiciones ambientales, cuando de hecho la estructura y dirección de la conducta están influidas también de forma directa por dichos procesos situacionales y adquisitivos.

BLOQUE III: DINÁMICA DE LA MOTIVACIÓN

Hasta este momento hemos analizado las variables principales implicadas en la motivación, variables que hacen referencia a aspectos fisiológicos, a las diferentes características de personalidad, factores cognoscitivos, reacciones emocionales o patrones conductuales y que son las que determinan la producción de una conducta característica con una determinada dirección e intensidad. Se trataría de un análisis estructural en el que, como resultado de la interacción de todas esas variables, emergería una reacción comportamental específica.

No obstante, el proceso no acaba aquí sino que una vez que ésta se ejecuta, las consecuencias de la misma pueden modificar algunas de las variables que incidían sobre ella, teniendo como resultado cambios que afectarán a la propia conducta motivada ulterior. Es decir, el proceso motivacional se retroalimenta (positiva o negativamente), modificando las condiciones externas, o los impulsos internos que habían provocado el comportamiento. Una de las consecuencias más significativas es la *frustración*, que afecta directamente a una de las características principales de la conducta motivada, como es la consecución del objetivo al que se dirige. Por otro lado, el organismo no está ejecutando solamente una conducta en cada momento, sino que suelen coincidir varias reacciones conductuales al mismo tiempo, reflejo esto del hecho de la confluencia de diferentes estados motivacionales. En ocasiones dichos sistemas motivacionales no se interfieren entre sí, de forma que el único inconveniente es el de establecer una secuencia determinada de conductas a realizar (en primer lugar, obviamente las que tienen mayor motivación). Pero hay veces en las que coinciden diferentes ejecuciones conductuales, todas ellas motivadas para su realización, que se interfieren entre sí e incluso pueden llegar a ser incompatibles. El organismo debe decidir cuál de ellas debe ejecutar y cuál no, a pesar de que todas ellas están fuertemente motivadas. Se trata del *conflicto*, proceso que tiene importantes repercusiones tanto en la conducta motivada, como en la reacción afectiva.

CAPÍTULO 6: FRUSTRACIÓN Y CONFLICTO

1. FRUSTRACIÓN

La frustración puede definirse como la reacción producida al imposibilitar a un organismo acceder al objetivo de su conducta motivada. Puede producirse, bien físicamente impidiendo objetivamente la realización de la conducta, bien retirando el estímulo reforzador que venía suministrándose de forma contingente a dicho comportamiento. Podemos definir la frustración de forma operativa como *“la conducta desorganizada que presenta un organismo como consecuencia del impedimento para realizar una determinada respuesta o la retirada del refuerzo cuando existía en el organismo una expectativa sobre el logro de estos objetivos”*. La frustración es un proceso fundamental en motivación y emoción, debido a las consecuencias que tiene tanto sobre la conducta motivada como sobre la reacción afectiva.

Las manifestaciones conductuales más características de la frustración son agresión, regresión y fijación.

En cuanto a la relación con la **agresión**, el acercamiento teórico más representativo es la hipótesis de frustración-agresión (Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears, 1939) que defiende que la frustración siempre provoca agresión y que cualquier acto agresivo es consecuencia de un estado de frustración. Si bien hay que reconocer que una de las reacciones conductuales más características de la frustración es la agresión, esta hipótesis tal y como la formularon inicialmente Dollard y sus colaboradores es demasiado estricta y fue revisada por el propio Dollard dos años después de presentarla. Parece que para que la frustración induzca agresión de una forma más directa, se debe asumir que quien nos impide

conseguir el objetivo deseado es responsable de su comportamiento (se le atribuye *locus interno* de su conducta), lo hace de forma arbitraria (no existe justificación razonable para tamaña felonía) y, además, podía haberlo evitado si lo hubiera deseado. Todo ello hace que la conducta del otro sea considerada como un *ataque personal*, que inducirá un *estado afectivo negativo*, al tiempo que provocará una reacción de *hostilidad* hacia él, lo que favorecerá todavía más la agresión (Berkowitz, 1996).

La agresión se trata de una conducta motivada muy compleja, en la que influyen variables como el modelado (Bandura y Walters, 1963), refuerzo positivo de la agresión (Cowan y Walters, 1963), retirada del reforzamiento en los procesos de extinción (Skinner, 1953), diferencias culturales (Bateson, 1941), o reacciones emocionales (Berkowitz, 1969), por citar solamente unos cuantos.

En lo que hace referencia a las reacciones emocionales provocadas por la agresión, Berkowitz (1974) puso de manifiesto la relevancia de la reacción emocional producida por la frustración en la instigación de conductas agresivas, especialmente si dicha reacción emocional es intensa. La presencia de indicios agresivos (tanto internos como ambientales) aumenta la probabilidad de que se produzca la respuesta agresiva. Según Berkowitz, las dos variables relevantes en la generación de respuestas agresivas por frustración son la *ira* y la *justificación* del acto agresivo contra el objetivo al que se dirige. Una revisión más detallada de la agresión, según el modelo del proceso motivacional que estamos planteando, y donde se describe con mayor detalle cómo afecta cada una de las variables implicadas en la necesidad y el incentivo sobre la génesis y mantenimiento de la conducta agresiva puede encontrarse en Chóliz (2002)

La **“regresión”** hace referencia al hecho de que una de las consecuencias de la frustración es la emisión de conductas que el organismo realizaba anteriormente en determinadas situaciones, algunas de las cuales ni siquiera forman parte ya del repertorio comportamental actual, o habían sido extinguidas. Esta recuperación de respuestas es propia de los procedimientos de extinción, especialmente en los programas de reforzamiento continuo. Son de duración limitada y, en el caso que no se refuercen, desaparecen fácilmente. Se trata de una reacción adaptativa, puesto que lo que fue funcionalmente útil en el pasado es posible que si las condiciones actuales son similares pueda ser apropiado en el presente.

La relación entre frustración y **“fijación”** significa que cuando el organismo es sometido a una situación inescapable de consecuencias aversivas (que le genera frustración), la reacción conductual característica es un tipo de respuesta estereotipada, difícil de modificar mediante

condicionamiento, incapaz de eliminarse mediante procedimientos de reducción conductual como el castigo o la extinción, sin utilidad ni valor adaptativo (más bien al contrario, suele ser desadaptativa), compulsiva y en muchas ocasiones caracterizada por una disminución absoluta de responsividad ante cualquier estimulación externa. Los primeros estudios experimentales sobre este fenómeno se remontan a Pavlov y sus discípulos en las investigaciones sobre *neurosis experimentales* con perros realizados por Erofeeva, Chenger-Krestovnikova, Rosenthal, o Rikman (todos ellos presentados en Pavlov 1926/1986). Las condiciones neurógenas responsables de semejante comportamiento desadaptativo se explicaban por los investigadores en condicionamiento clásico por un exceso de tensión de los procesos de excitación e inhibición, así como por la labilidad de ambos (Cosnier, 1975).

La extensión de los estudios de la escuela pavloviana a investigaciones posteriores tanto en animales como en humanos se resume en los trabajos sobre *discriminación irresoluble* (Maier, 1949) y de *indefensión aprendida* (Overmaier y Seligman, 1967: Seligman y Maier, 1967). En ambos paradigmas concurren dos características esenciales. Por un lado que exista una potente instigación para la realización de una determinada conducta o la obtención de un objetivo, lo que se traduce por un fuerte estado de *activación*. Por otro que sea imposible concluir la tarea u obtener el objetivo, lo que produce una reacción de *frustración*. En la mayoría de los casos la conducta que ahora es incapaz de ejecutarse había sido recompensada anteriormente, e incluso el organismo había obtenido un nivel de eficacia elevado, por lo que la imposibilidad de realizarla adecuadamente en el presente, o de obtener los beneficios de la misma genera una reacción de frustración, que es en definitiva la responsable de las alteraciones conductuales y emocionales características (ira y depresión, fundamentalmente).

Así pues, la frustración es un estado motivacional energizador, puesto que provoca con gran intensidad diferentes reacciones conductuales. Puede favorecer o interferir con las conductas que estaba llevando a cabo el organismo. Algunas de las condiciones que favorecen la aparición de la frustración son las siguientes:

a) Según la teoría moderna de los dos procesos (Rescorla y Solomon, 1967) un estado de frustración puede aparecer cuando se presenta un EC que indica la ausencia de EI apetitivo, así como la presencia de un Ed que indique ausencia de refuerzo. El estado de frustración provocado inhibe las conductas que presentan un estado emocional incongruente (esperanza,

alivio) y favorece las conductas que se provocan por estados emocionales congruentes con la frustración (miedo, decepción).

b) Disminución de la cantidad o calidad del refuerzo contingente a la conducta. Esta disminución puede ser total, en la eliminación del refuerzo en extinción (Skinner, 1953), o parcial, en el contraste conductual negativo (Crespi, 1942).

En ambos casos parece que el proceso fundamental que conduce a la frustración es la *decepción*, al no cumplirse las expectativas generadas en una situación determinada. En una línea similar, Cofer y Appley (1981) señalan que existen dos condiciones necesarias para que se produzca frustración. Por una lado que exista *privación*, en el sentido que exista un impulso, o estado de necesidad, pero no haya medios para reducirlos. Por otro, que exista *impedimento* de la conducta motivada eficaz para conseguir tal meta u objetivo. Sin esta última, sin interferencia de la respuesta, el estado producido sería de privación, o pérdida, pero no de frustración. El impedimento puede producirse de diferentes formas, como mediante limitaciones físicas, eliminando los estímulos necesarios para la realización de la conducta, o provocando respuestas incompatibles

Amsel (1958, 1962, 1992) señala que la frustración es un estado aversivo interno producido por la presencia de Ed's que ya no van seguidos del refuerzo correspondiente y que tienen diferentes consecuencias conductuales. Así, la *frustración primaria* produce un estado de activación interno que se manifiesta por la producción de respuestas intensas, algunas de ellas aversivas y desadaptativas. Tal es el caso del *tren de respuestas* propio de la extinción, o de las respuestas agresivas generadas por frustración. La *frustración condicionada*, por su parte, tiende a generar respuestas que interfieren con la conducta en curso, por lo que se produce disminución de la actividad y de la eficacia conductual.

La frustración sería la responsable de las diferencias en el patrón conductual de los diferentes programas de refuerzo ante la extinción, así como de las respuestas indeseables que pueden aparecer en cualquier otro programa de reducción o eliminación conductual (Mazur, 1994). De la misma manera, puede favorecer conductas de evitación o escape que se producen para finalizar con el estado aversivo que supone.

2. CONFLICTO

Como hemos comentado anteriormente, el organismo no solamente ejecuta una conducta motivada cada vez, sino que es capaz de realizar diferentes pautas comportamentales al mismo tiempo, o de forma secuencial y, desde luego, en un momento determinado pueden estar incidiendo diferentes *tendencias de acción* procedentes de diversos estados de necesidad, o incluso de un mismo sistema motivacional.

Podemos definir el *conflicto* como la existencia de al menos dos tendencias de acción de igual intensidad pero que ejercen en el organismo fuerzas de dirección contraria (incompatibles entre sí), lo que produce un estado de ausencia de respuesta temporal de diversa dificultad de resolución. Una situación conflictiva viene caracterizada por los siguientes aspectos:

a) Existen al menos dos situaciones externas, o internas que instigan a la realización de diversas conductas incompatibles (o una situación que produce al mismo tiempo fuerzas de atracción y evitación) y debe elegirse la ejecución de una de las respuestas. La realización de una significa la renuncia (al menos temporalmente) de las otras.

b) Las fuerzas de las tendencias de acción de cada una de las conductas son de igual intensidad. Todas tienen el mismo poder de atracción o de repulsión.

c) El organismo suele encontrarse en un estado de incertidumbre más o menos prolongado (manifestado por ausencia de respuesta) que debe resolver generalmente con la elección de alguna de las alternativas. En algunos casos, el organismo soluciona el conflicto abandonando el “campo de acción” (según terminología lewiniana), es decir, ejecutando alguna otra conducta que nada tiene que ver con las que están en conflicto, pero que soluciona el problema planteado.

d) La fuerza de atracción o de repulsión puede representarse mediante un gradiente de aproximación, esto es, dicha fuerza aumenta conforme el objetivo está más próximo (mayor atracción en el caso de que sea atractivo, o mayor repulsión en el caso de que sea aversivo).

e) La reacción afectiva producida por el conflicto suele ser aversiva.

Los planteamientos tradicionales sobre el conflicto (Lewin, 1938; Miller, 1944) recuerdan a los análisis de fuerzas de la *estática*, en cuanto que la conducta es el resultado de la relación de diferentes variables vectoriales que inciden sobre el organismo en una situación determinada. Todas estas variables se representan en lo que Lewin denomina “espacio

hodológico”, espacio vital en el que confluyen todas las influencias posibles (presentes, pasadas y futuras). Es en este contexto donde se representan todos los conceptos del sistema: *necesidad, valencia, vector, obstáculo, tensión y equilibrio*. Necesidad es el estado motivado de conseguir una determinada meta. Tensión es el estado emocional que acompaña a las necesidades. A su vez, las metas pueden ejercer atracción o repulsión (valencia positiva o negativa) y la influencia que dichas metas ejercen sobre el organismo puede describirse vectorialmente.

Los tipos de conflicto más sencillos y sobre los que se desarrollan los demás son los de *disyunción positiva, disyunción negativa y de ambivalencia*.

Miller (1959) desarrolla un modelo similar, pero basándose en la teoría del aprendizaje, en concreto en la teoría de Hull. Algunas de las consideraciones más destacadas del modelo de Miller son las siguientes:

a) El poder de atracción o repulsión de una meta se incrementa conforme se acerca a la misma.

b) El gradiente de evitación tiene una pendiente mayor que el de atracción, si bien comienza a ejercer su influencia más tarde.

Basándose en estos postulados, Miller define cuatro tipos de conflicto, los tres primeros ya expuestos anteriormente por Lewin y un cuarto que añade este autor. Los tipos de conflicto descritos son: atracción-atracción, evitación-evitación, atracción-evitación y doble atracción-evitación.

En una situación de conflicto el organismo se encuentra en un estado de *equilibrio* físico, producto de la confluencia de diferentes fuerzas vectoriales de atracción o evitación. Puede ser un *equilibrio estable*, de difícil resolución, en el que cualquier movimiento hace que se intensifique la fuerza contraria que devuelve al organismo a su estado de conflicto, o puede tratarse de *equilibrio inestable*, un estado de conflicto que una vez que se inicia un movimiento (es decir, una conducta cualquiera) comienza su resolución.

Dollard y Miller (1950) describen de una forma elegante la dinámica del conflicto utilizando los gradientes de aproximación y evitación, llegando a predicciones precisas y contraintuitivas, lo que da valor a este modelo, en cuanto que no solamente es explicativo, sino también predictivo. Los gradientes de atracción y de evitación pueden servir para predecir en un conflicto de atracción-evitación, por ejemplo, qué conducta iniciará el organismo, la velocidad de la misma en función de la cercanía de la meta, presencia de conflicto y retroceso al estado inicial de equilibrio. Por último, el modelo también es capaz de predecir qué tipo de conflicto será más

difícil de resolver, hecho éste que también puede comprobarse empíricamente.

En la actualidad podemos encontrar una concepción similar en el modelo de motivación de Gjesme (1981), que se ha centrado especialmente en el estudio del motivo de logro. Según este modelo, el motivo de logro, como proceso motivacional que se trata, está directamente relacionado con la liberación de energía y su transformación en otros procesos psicológicos, tales como las diferentes conductas asociadas. La hipótesis principal es que la activación de la motivación aumenta conforme disminuye la distancia psicológica a la que se encuentra el objetivo a alcanzar. De este modo, el motivo de logro, que es el motivo al que Gjesme le ha dedicado especial atención, interactúa con la distancia a la que se encuentra la meta para determinar el nivel de arousal, mientras que, a su vez, el rendimiento estará en función del nivel de activación.

Las predicciones de este modelo pueden resumirse argumentando que quienes manifiestan un elevado motivo de logro mejorarán su rendimiento conforme el objetivo se encuentre más cercano, mientras que quienes obtienen puntuaciones elevadas en motivo de fracaso disminuirán su rendimiento. Como puede constatarse, este modelo se fundamenta en la concepción de Miller (1944), que predice que el gradiente de aproximación hacia una meta positiva aumenta conforme nos acercamos a ella, mientras que si el objetivo ejerce un poder repulsivo, dicho rechazo también es mayor cuanto más cerca nos encontremos de él, por lo que disminuye la tendencia de aproximación. La *cercanía a una meta* (según la concepción de Miller) equivale a la *distancia* (según el modelo de Gjesme), mientras que la existencia de *tendencias de aproximación y de evitación* se corresponde con el *motivo de éxito y el de fracaso*, que según el modelo de Gjesme están ambas presentes e interactúan entre sí para determinar la respuesta final.

La ecuación que sintetiza lo que acabamos de argumentar es la siguiente:

$$T = (Ms - Mf) / N$$

siendo:

T: tendencia al éxito

Ms: motivo para el éxito

Mf: motivo para el fracaso

N: número de etapas hasta llegar al objetivo.

Así, la tendencia hacia la ejecución será mayor o menor en función del número de tareas necesarias para conseguir el objetivo, es decir, de la distancia psicológica a la que se encuentre la meta. Tales predicciones se han encontrado en procesos como la inteligencia (Raynor y Entin, 1985) y en respuestas, como hábitos motores, o consumo de oxígeno durante el ejercicio físico (Halvari, 1991).

También pueden establecerse explicaciones y predicciones precisas de la dinámica del conflicto si atendemos al análisis experimental de la conducta y entendemos que el conflicto consiste básicamente en una situación en la que el organismo debe elegir entre varias alternativas que en las condiciones actuales tienen una probabilidad de aparecer muy similar. La metodología de investigación utilizada se basa en los *programas concurrentes de reforzamiento* (Findley, 1958; Baum, 1979), procedimientos experimentales de estudio en los que el organismo debe elegir entre la ejecución de dos o más respuestas incompatibles, cada una de ellas está asociada a un programa de refuerzo específico. Mediante estos procedimientos de investigación se pretende la predicción de la ejecución conductual utilizando parámetros basados en el análisis de los programas de contingencias asociados a cada una de las respuestas que debe elegir. Los parámetros más comunes son la calidad y cantidad del reforzador, contigüidad, características de la relación de contingencia, tipo de programa de refuerzo, o castigo, etc. Los programas concurrentes pueden ser simples o encadenados, en función, respectivamente, de si existe la posibilidad, una vez se ha optado por una de las alternativas, de volver atrás y ejecutar alguna de las que no se eligió en un principio, o bien si la elección de una de las conductas impide temporal o definitivamente la realización de las otras (Pierce y Epling, 1995).

CAPÍTULO 7: CONCLUSIÓN Y EJEMPLO DE ANÁLISIS DE LA CONDUCTA MOTIVADA

Finalizaremos este capítulo correspondiente a los aspectos conceptuales de la motivación describiendo el análisis de una conducta motivada concreta, con el objetivo de ejemplificar cómo sería, a nuestro entender, la forma de abordar el estudio de los diferentes sistemas motivacionales. Pongamos como ejemplo una persona que decide ponerse a dieta y reducir el consumo de ciertos alimentos hipercalóricos (fundamentalmente chocolate). Favorecer la motivación para consumir alimentos alternativos, al tiempo que reducir la propia de consumir dulces supone analizar un sistema motivacional concreto, como es el de ingesta, con una conducta motivada cuyas dimensiones de dirección e intensidad están claras: debe disminuir la intensidad de la conducta de ingesta de chocolate, al tiempo que la respuesta alimentaria debe dirigirse hacia objetivos menos calóricos

En primer lugar analizaríamos la conducta motivada que queremos modificar, como es la del consumo excesivo de alimentos que afectan a su dieta y perjudican su peso. Posteriormente analizaríamos las variables implicadas en la conducta motivada apropiada y estableceríamos las normas para que pudiera llevarse a cabo.

Así pues, en una primera fase (y a partir de este momento vamos a manejarnos con supuestos ficticios) desarrollaremos el esquema de análisis, que no es otro sino estudiar de qué manera influyen las diferentes variables de cada una de las dimensiones de la *necesidad* y del *incentivo* que hemos descrito anteriormente.

El primer objetivo será la descripción de la conducta motivada que queremos eliminar: *consumo a deshoras de chocolate y otros dulces*.

Conducta motivada a modificar	Consumo de chocolate y otros dulces a deshoras
Necesidad	
Homeostasis	Determinar bajo qué condiciones de privación se produce la conducta de ingesta. Ésta se lleva a cabo en cualquier momento, pero es especialmente crítico cuando tiene hambre, en cuyo caso no solamente consume con más frecuencia, sino que la cantidad ingerida es mucho mayor.
Activación	Determinar la relación entre nivel de activación y consumo de dulces. Reacciones de ansiedad, agitación, o euforia pueden favorecer el consumo de dulces de forma compulsiva.
Motivación intrínseca	Carece de motivación intrínseca para dejar de consumir chocolate. Ello es debido a la ausencia de sensación de <i>competencia</i> y <i>autodeterminación</i> (las dos variables principales de la motivación intrínseca) por una tarea, como la de autocontrol, que requiere esfuerzo y cuyos beneficios, en el caso que los haya, se producen a largo plazo.
Motivos	Tendencias de acción relativamente estables. Describimos cuál es la forma habitual de comportarse que lo diferencian de otras personas en su misma situación.
Propósitos, metas	En el caso que nos ocupa, le gustaría poder “controlarse” con la finalidad de rebajar peso, pero no ha establecido claramente cuál es el peso que considera apropiado, qué conductas son las que debe realizar para llegar a dicho objetivo, cuáles son los mecanismos de control, qué feedback será el que le suministre la información relevante sobre este proceso, etc. Realmente en este caso no hay propósito, metas, ni planes para modificar su conducta.
Congruencia, consistencia	Existe disonancia cognitiva entre el deseo de conseguir una figura esbelta y la imposibilidad de ello debido al consumo excesivo de dulces. Posiblemente resuelva la disonancia con argumentaciones cognitivas del tipo: “ <i>no soy capaz de controlar mi impulso a comer</i> ”, o “ <i>no vale la pena, porque soy de constitución obeso y haga lo que haga, coma lo que coma, me mantengo en mis 110 kgs</i> ”.
Intención conductual / control percibido	Los factores anteriores (“solución de la disonancia”, bajas expectativas de eficacia, ausencia de sensación de competencia, etc.) determinan que el control percibido de la conducta sea muy bajo y que el sujeto no tenga una intención conductual firme por realizar aquello que le resulta más penoso, como es el dejar de comer dulces.
Hedonismo	El chocolate y otros dulces le producen un gran placer y cuando los consume disfruta de su sabor.
Control conductual	Hay una serie de condiciones que le incitan sobremanera a consumir dulces, como es el hecho de tener cierta marca de chocolate en casa, o en el momento de preparar la comida, ya que durante el tiempo que está en la cocina ingiere la mitad del chocolate que consume durante todo el día.
Incentivo	
Calidad	Muestra preferencia por un tipo de chocolate que considera delicioso. Cuando tiene ese chocolate en casa consume más cantidad.
Cantidad	Cuanta más cantidad de chocolate haya en la nevera, más consume. Si hay una tableta entera consume cuatro porciones cada vez. Si sólo hay porciones sueltas, consume de una en una.

Contigüidad	El sabor delicioso del chocolate es inmediato y aparece desde el momento en que deposita la tableta en la boca, antes de siquiera masticar. Por contra, los beneficios de no consumir chocolate, como es el de perder algo de peso, ocurren a largo plazo.
Contingencia	El chocolate siempre le produce una sensación agradable, sensación que solamente se la produce un número reducido de alimentos, que son precisamente los que le causan su problema de obesidad. Por contra, piensa que dejar de comer chocolate no le garantiza que vaya a perder peso.
Expectativas de eficacia	Ha intentado adelgazar en diversas ocasiones, utilizando las técnicas “más avanzadas”, variopintas y “eficaces” que le ofertaron por diferentes medios de comunicación diversos “centros especializados” En todas ellas ha conseguido rebajar su pecunio, pero no el peso.
Atribución	Piensa que los numerosos fracasos en conseguir reducir el peso son debidos a que <i>no puede controlarse</i> (atribución interna), que <i>nunca lo conseguirá</i> (atribución estable). Esta combinación <i>interna-fija</i> induce a una atribución de causalidad de que es <i>incapaz</i> de controlar su conducta. Además, también considera que la tarea es difícil en sí misma.

Podemos concluir el análisis de esta conducta motivada señalando que el hecho de disponer de cierto esfuerzo para intentar controlar su conducta, pero no conseguir los resultados apropiados es una situación que le genera un estado de frustración. Igualmente, esta situación podría considerarse como un conflicto de atracción-avoidancia, en el que el consumo de dulces ejerce tanto una poderosa atracción por el placer que producen, como evitación por las consecuencias en el sobrepeso. Si consideramos también la conducta alternativa de ingerir una dieta hipocalórica, podríamos entenderlo como un conflicto de doble atracción-avoidancia.

Éste sería el análisis hipotético de la motivación para ingerir alimentos que le perjudican en su apariencia y en su salud en función de las variables que hemos descrito. Y éstos son sobre los que debemos incidir para generar *motivación* para llevar una *conducta motivada* apropiada, es decir, un patrón de conducta alimentaria adecuado. La conducta motivada que queremos fomentar es no consumir chocolate u otros dulces determinados a deshoras para reducir peso y encontrarse mejor física y emocionalmente.

Conducta motivada a promover	Autocontrol: No consumir alimentos hipercalóricos.
Necesidad	
Homeostasis	Puesto que el consumo de chocolate se incrementa cuando tiene hambre, en los casos que esté especialmente hambriento a deshoras, debe tener preparado para comer exclusivamente alimentos con muy bajo poder calórico.
Activación	Debe aprender a reducir su nivel de activación por otros medios diferentes a consumir dulces compulsivamente, entrenándole en técnicas de relajación y respiración.

Motivación intrínseca	Debe fomentarse la motivación intrínseca mediante autorregistros de la conducta, que informen de la reducción del consumo de chocolate y otros dulces, así como de la ejecución eficaz de las conductas alternativas que se han propuesto y sus consecuencias en la reducción de peso y mejoría de su estado físico y emocional global. Ello beneficiará su sensación de <i>competencia</i> y <i>autodeterminación</i> con lo que se fomentará la ejecución de dichas conductas, llegando a convertirse en conductas motivadas intrínsecamente, a encontrar satisfacción por el mero hecho de realizarse.
Motivos	El motivo es la tendencia personal y relativamente estable a comportarse de una determinada forma, o ejecutar determinadas acciones, en este caso consumo excesivo de chocolate. Debemos fomentar otra serie de hábitos que quizá nunca haya realizado hasta el momento, que sean incompatibles con el consumo excesivo de chocolate y se consoliden, de forma que se conviertan en pautas conductuales de acción características de esta persona.
Propósitos, metas	El establecimiento de propósitos apropiados puede ser una de las tareas más importantes. En primer lugar, debemos establecer metas u objetivos concretos, que sean capaces de llevarse a cabo y que puedan revisarse. Por ejemplo consumir solamente una tableta de chocolate al día e intentar rebajar 200 gramos cada semana (si eso es coherente con la dieta). En segundo lugar, establecer mecanismos de feedback (autorregistros del consumo de chocolate y pesarse semanalmente, según los objetivos propuestos).
Congruencia, consistencia	Para eliminar la disonancia cognitiva producida por el deseo de conseguir rebajar el peso y la imposibilidad de hacerlo podemos dar información de la evolución de la intervención, el esfuerzo que cuesta y la lentitud de los resultados obtenidos, al tiempo que poner de manifiesto con autorregistros los cambios que acontezcan. Pueden añadirse otras explicaciones cognitivas que mantengan el propósito conductual.
Intención conductual / control percibido	Solucionando la disonancia, incrementando las expectativas de eficacia, aumentando la sensación de competencia, informando detalladamente de los beneficios de la conducta que estamos promoviendo, etc. favorecerá que el control percibido de la conducta aumente y que ello, consecuentemente, favorezca la intención conductual de llevar a cabo una dieta austera en lo que al consumo de dulces se refiere.
Hedonismo	El hedonismo es una de las variables más relevantes en nuestro caso. Deberemos a) disminuir el valor hedónico del chocolate (adquiriendo otra marca de menor calidad) y b) aumentar el valor hedónico de otros alimentos hipocalóricos (algún producto de repostería bajo en calorías).
Control conductual	Debemos eliminar los estímulos antecedentes que instigan a comer chocolate, como por ejemplo, guardarlo en un armario elevado que no esté en la cocina (que es la situación de más alto riesgo), no tener chocolate en casa, ir a comprar cuando no se tenga hambre y adquirir solamente lo que haya apuntado en una lista, etc.
Incentivo	
Calidad	Muy relacionado con el aspecto hedónico, se trata de disminuir la calidad del incentivo, bien comprando alguno de menor calidad, bien ingiriéndolo mezclado con algún otro alimento que le haga perder su delicioso sabor, etc. Igualmente, realizar un listado con todos los productos que le resultan muy apetecibles y elegir los de menor valor calórico. Fomentar su consumo alternativo.
Cantidad	Tener siempre pequeñas cantidades de chocolate y distribuido en diferentes lugares. Nunca comprar mucha cantidad.

Contigüidad	Es difícil retrasar la contigüidad entre consumo y sabor, dado que se trata de una relación puramente fisiológica. Lo que puede hacerse es que, en el caso que se consuma, hacer que los efectos desaparezcan rápidamente (beber agua, por ejemplo) para que disminuya el valor del incentivo.
Contingencia	Muy relacionado con calidad y contigüidad, se trata de hacer perder el buen sabor del chocolate, hacer que otros alimentos le resulten placenteros, o incluso que el chocolate tenga efectos desagradables. Éste sería el fundamento de la aplicación de técnicas aversivas como las utilizadas en las técnicas de “fumar rápido”, donde se pretende que el tabaco produzca malestar.
Expectativas de eficacia	Es preciso fomentar las expectativas de eficacia de la conducta que queremos fomentar (“autocontrol”) mediante procedimientos como los citados por el propio Bandura: a) evidenciar los <i>logros de ejecución</i> mediante autorregistro y otros criterios de registro externo, b) <i>experiencia vicaria</i> , demostrando cómo otras personas han sido capaces de realizarlo y mostrarle las estrategias que han utilizado, c) utilizar técnicas de <i>persuasión verbal</i> para convencerle de que es capaz de hacerlo y d) demostrar con técnicas de relajación, control mental, o biofeedback cómo puede reducir o controlar el <i>arousal emocional</i> asociado al deseo de consumir dulces.
Atribución	Debemos fomentar atribución estable e interna de los éxitos conseguidos, fomentando las expectativas de eficacia y programando la intervención con las máximas garantías de éxito. En el caso de fracasos, debemos otorgar una explicación creíble, inestable y externa y poner especial énfasis en la necesidad de realizar de nuevo las tareas del programa que, aunque requieran esfuerzo, los éxitos se garantizan a medio plazo.

Hemos pretendido describir cuál sería el procedimiento para analizar la motivación en función de algunas de sus variables más destacables. Entendemos que para ello es preciso profundizar en los diferentes niveles de análisis de este constructo, si no queremos mantenernos en un discurso vago y ambiguo. Mediante este tipo de análisis podemos cometer errores al centrarnos especialmente en unas variables y dar menos importancia a otras que hubieran sido relevantes, pero al menos definimos no sólo nuestro modelo de motivación, sino que además especificamos qué es lo que estamos estudiando y podemos evidenciar las variables fundamentales, las irrelevantes e ir ajustándonos cada vez más a un constructo, la motivación, de otra forma indefinido y elusivo.

**BLOQUE V: RESUMEN Y REFERENCIAS
BIBLIOGRÁFICAS**

RESUMEN

La conducta no aparece mágicamente. Si pretendemos un análisis científico de la misma, ni siquiera sería admisible decir que lo hace de una forma casual. Otra cosa distinta es que lleguemos a conocer las auténticas razones del comportamiento, o que aquéllas que defendemos sean las verdaderas.

La Psicología de la Motivación es la disciplina científica que tiene como objetivo, analizar dos de las dimensiones principales de la conducta. Por un lado, las causas que favorecen que aparezca y, por otro, los objetivos que pretende. De alguna manera estaríamos hablando de las variables dinámicas del comportamiento: dirección e intensidad de la conducta.

La ciencia se sirve de constructos hipotéticos, de conceptos teóricos creados por ella misma cuando quiere dar razón de procesos inobservables que supuestamente son el fundamento de evidencias físicamente constatables. Pero para que un constructo hipotético cumpla con los requisitos de todo conocimiento científico, debe ser posible medirlo objetivamente y contrastarlo empíricamente. Si no es así, cualquier afirmación que se realizara al respecto, no superaría la de la mera especulación. Pero, por otra parte, el apoyarse en constructos teóricamente sólidos y empíricamente verificables supone un progreso conceptual y científico muy importante, ya que permite analizar las variables que explican los fenómenos.

La motivación no puede observarse directamente, pero sí la conducta motivada (todas lo están de alguna manera). La premisa principal de este capítulo es que el análisis de la motivación debe atender a dos cuestiones importantes. En primer lugar, a las condiciones que hacen que el organismo esté impelido a realizar la conducta. Puede tratarse de condiciones externas o internas, físicas o mentales, observables o inobservables que crean un estado de necesidad de actuar. Pero también es necesario analizar los objetivos que se pretenden con el comportamiento, ya que en la mayoría de los casos la conducta no es un mero reflejo. Y aún en el caso de los reflejos automáticos, estos pueden modificarse por las consecuencias que tienen sobre el ambiente o en el propio organismo que los ejecuta.

En este capítulo hemos repasado las variables que consideramos más relevantes, tanto para crear un estado de necesidad de llevar a cabo una conducta, como las consecuencias de la misma que permiten que ésta se consolide. Digamos que partimos de la formulación clásica de Atkinson de

que el motivo es función tanto del estado de necesidad de ejecutar una conducta, como del incentivo que se consigue con la misma. Profundizando un poco en estos conceptos, señalamos que para entender la necesidad debemos atender a variables biológicas, emocionales, de personalidad, cognoscitivas o propiamente conductuales, mientras que el incentivo depende del valor de éste, así como de la probabilidad de obtenerlo ejecutando la conducta en cuestión.

El análisis del proceso motivacional debe atender a todos estos factores, puesto que todos ellos son responsables de cualquier conducta que aparezca. No obstante, participan en diferente grado, en función del sistema motivacional que analicemos y de este modo debemos tenerlo en cuenta. Así, es muy probable que debamos atender especialmente a variables biológicas cuando analicemos la conducta de comer, mientras que debemos profundizar en las tendencias personales de acción si estudiamos el motivo de logro. Ello no obsta para que el análisis de comportamientos alimentarios tan relevantes como la anorexia deba atender, más que a variables estrictamente biológicas, a factores cognoscitivos, o conductuales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. En J. Kuhl y J. Beckmann (Eds.). *Action-control: From cognition to behavior*. Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. y Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Allison, J. (1983). *Behavioral economics*. Nueva York: Praeger.
- Allport, G.W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
- Amsel, A. (1958). The role of frustrative nonreward in noncontinuous reward situations. *Psychological Bulletin*, 55, 102-119.
- Amsel, A. (1962). Frustrative nonreward in partial reinforcement and discrimination learning. *Psychological Review*, 69, 306-328.
- Amsel, A. (1992). *Frustration theory: An analysis of dispositional learning and memory*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Atkinson, J.W.; Heyns, R.W, y Veroff, J. (1954). The effects of experimental arousal of the affiliation motive on thematic apperception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 405-410.
- Atkinson, J.W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J.W. (1983). *Personality, motivation, and action*. Nueva York: Praeger.
- Atkinson, J.W. y Litwin, G.H. Achievement motivation and test anxiety conceived as motive to approach success and motive to avoid failure. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 60, 52-63.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122-147.

- Bandura, A. y Walters, R.H. (1963). *Social learning and personality development*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston. Edición en español en Madrid: Alianza Editorial, 1974.
- Bateson, G. (1941). The frustration-aggression hypothesis and culture. *Psychological Review*, 48, 350-355.
- Baum, W.M. (1975). Matching, undermatching, and overmatching in studies of choice. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 32, 269-281.
- Berkowitz, L. (1969). *Roots of aggression*. Nueva York: Atherton Press.
- Berkowitz, L. y LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 202-207.
- Berkowitz, L. (1974). Some determinants of impulsive aggression: Role of mediated associations with reinforcements for aggression. *Psychological Review*, 81, 165-176.
- Berkowitz, L. (1996). *Agresión: causas, consecuencias y control*. Bilbao: DDB.
- Berlyne, D.E. (1967). Arousal and reinforcement. En D. Levine (Ed.). *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Bexton, W.H.; Heron, W. y Scott, T.H. (1954). Effects of decreased variation in the sensory environment. *Canadian Journal of Psychology*, 8, 70-76.
- Bindra, D. (1974). A motivational view of learning, performance, and behaviour modification. *Psychological Review*, 81, 199-213.
- Bindra, D. (1978). How adaptative behaviour is produced?: a perceptual-motivational alternative to response reinforcement. *Behavioural and brain Sciences*, 1, 41-91.
- Boring, E.G. (1950). *A history of experimental psychology*. Nueva York: Appleton Century Crofts.
- Brehm, S. (1966). *A theory of psychological reactance*. Nueva York: Academic Press.
- Breland, K. y Breland, M. (1961). The misbehavior of organisms. *American Psychologist*, 61, 681-684.
- Bremer, F. (1935). Cerveau isolé et physiologie du sommeil. *Compte Rendu de la Société de Biologie*, 118, 1235-1241.

- Brown, J.S: (1961). *The motivation of behavior*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Caparrós, A. (1979). *Introducción histórica a la psicología contemporánea*. Barcelona: Rol.
- Chisholm, D.C. y Trowill, J.A: (1976). Consummatory responses as sources of reinforcement in electrically induced behaviours. *Physiology and Behaviour*, 16, 51-53.
- Chóliz, M. (2002). Motivos secundarios II (conducta de ayuda y agresión). En F. Palmero; E.G. Fernández-Abascal; F. Martínez y M. Chóliz (Dir.). *Psicología de la Motivación y Emoción*. Madrid: McGraw-Hill.
- Cofer, C.N. y Appley, M.H. (1981). *Psicología de la motivación*. México:Trillas.
- Condry, J. y Chambers, J. (1978). Intrinsic motivation and the process of learning. En M.R. Lepper y D. Greene (Eds.). *The hidden costs of reward: New perspectives on the psychology of human motivation*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Cosnier, J. (1975). *Les névroses expérimentales. De la psychologie animale à la pathologie humaine*. París: Editions du Seuil. Traducción al español en Madrid: Ediciones JB, 1975.
- Covington, M.V. y Omelich, C.L. (1984). An empirical examination of Weiner's critique of attribution research. *Journal of Educational Psychology*, 76, 1199-1213.
- Cowan, P.A. y Walters, R.H. (1963). Studies of reinforcement of aggression I. Effects of scheduling. *Child Development*, 34, 543-554.
- Crespi, L.P. (1942). Quantitative variation in incentive and performance in the white rat. *American Journal of Psychology*, 55, 467-517.
- Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience*. Nueva York: Harper Collins.
- Deci, E.L. (1975). *Intrinsic Motivation*. Nueva York: Plenum Press.
- Deci, E.L. y Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Nueva York: Plenum.
- Delgado, J.M.R. (1955). Study of some cerebral structures related to transmission and elaboration of noxious stimulation. *Journal of Neurophysiology*, 18, 261-275.
- Dollard, J.; Doob, L.; Miller, N.E.; Mowrer, O. y Sears, R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven: Yale University Press.

- Dollard, J. y Miller, N.E. (1950). *Personality and psychotherapy*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Duffy, E. (1972). Activation. En N.S. Greenfield y R.A. Sternbach (Eds.). *Handbook of psychophysiology*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
- Engen, T.; Levy, N. y Schlosberg, H. (1958). The dimensional analysis of a new series of facial expressions. *Journal of Experimental Psychology*, 55, 455-458.
- Eysenck, H.J. (1967). *The biological basis of personality*. Nueva York: Springer-Verlag. Traducido al español en Barcelona: Fontanella, 1978.
- Eysenck, H.J. (1985). Incubation theory of fear/anxiety. En S. Reiss y R.R. Bootzin (Eds.). *Theoretical issues in behavioral therapy*. Orlando: Academic Press.
- Feather, N.T. y Newton, J.W. (1982). Values, expectations, and the prediction of social action: An expectancy-value analysis. *Motivation and Emotion*, 6, 217-244.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Findley, J.D. (1958). Preference and switching under concurrent scheduling. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 1, 123-144.
- Fishbein, M. y Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior*. Reading: Addison-Wesley.
- Gale, A. y Edwards, J. (1983). Introduction. En A. Gale y J. Edwards (Eds.). *Physiological correlates of human behaviour*. Vol. 3. Nueva York: Academic Press.
- Gjesme, T. (1981). Is there any future in achievement motivation? *Motivation and Emotion*, 5, 115-138.
- Gray, J.A. (1971). *The psychology of fear and stress*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Gray, J.A. (1975). *Elements of a two-process theory of learning*. Londres: Academic Press.
- Grice, G.R. (1948). The relation of secondary reinforcement to delayed reward in visual discrimination learning. *Journal of Experimental Psychology*, 38, 1-16.

- Halvari, H. (1991). Effects of goal distance in time on relations between achievement motives and energy consumption by aerobic processes during 1500 m running. *Perceptual and Motor Skills*, 72, 1143-1165.
- Hanson, H.M. (1959). Effects of discrimination training on stimulus generalization. *Journal of Experimental Psychology*, 58, 321-334.
- Harlow, H.F. (1950). Learning and satiation of response in intrinsically motivated complex puzzle performance by monkeys. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 43, 289-294.
- Hebb, D.O. (1953). Heredity and environment in mammalian behavior. *British Journal of Animal Behaviour*, 1, 43-47.
- Hebb, D.O. (1955). Drives and the C.N.S. (Conceptual Nervous System). *Psychological Review*, 62, 243-254.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Nueva York: Wiley.
- Heron, W. (1957). The pathology of boredom. *Scientific American*, 196, 52-56.
- Herrnstein, R.J. (1977). The evolution of behaviourism. *American Psychologist*, 32, 593-603.
- Holt, E.B. (1931). *Animal drives and the learning process*. Nueva York: Holt.
- Hull, C.L. (1931). Goal attraction and directing ideas conceived as habit phenomena. *Psychological Review*, 38, 487-506.
- Hull, C.L. (1943). *Principles of behavior*. Nueva York: Appleton Century Crofts.
- Jamieson, J.L. y Lavoie, N.F. (1987). Type-A behavior, aerobic power, and cardiovascular recovery from a psychosocial stressor. *Health Psychology*, 6, 361-371.
- Joule, R.V. y Beauvois, J.L. (1995). *Dissonance and rationalisation*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Kenny, J.Y.; Stoloff, M.L.; Bruno, J.P. y Blass, E.M. (1979). Ontogeny of preference for nutritive over nonnutritive suckling in albino rats. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 93, 752-759.
- Lambers, J. (1980). *Social Psychology*. Mammillan Publishing Co. Versión en español en Madrid: Pirámide, 1982.

- Lang, P.J. (1968). Fear reduction and fear behavior: Problems in treating a construct. En J.M. Shleien (Ed.). *Research in Psychotherapy, III*. Washington: American Psychological Association.
- Lepper, M.R. y Greene, D. (1978). *The hidden costs of reward: New perspectives on the psychology of human motivation*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Lewin, K. (1938). *The conceptual representation and the measurement of psychological forces*. Durham: Duke University Press.
- Lewin, K. Dembo, T., Festinger, L. y Sears, P. (1944). Level of aspiration. En J. Hunt (Ed.). *Personality and the behavior disorders*, Vol. 1. Nueva York: Ronald Press Co.
- Lindsley, D.B. (1951). Emotion. En S.S: Stevens (Ed.). *Handbook of experimental psychology*. Nueva York: Wiley.
- Lorente de Nó, R. (1939). Transmission of impulses through cranial motor nuclei. *Journal of Neurophysiology*, 2, 402-464.
- Lorenz, K. (1981). *The foundations of ethology*. New York: Springer.
- Madsen, K.B. (1973). Theories of motivation. En B.B. Wolman (Ed.). *Handbook of General Psychology*. Nueva York: Prentice-Hall.
- Malmo, R.B. (1959). Activation: A neuropsychological dimension. *Psychological Review*, 66, 367-386.
- Maslow, A.H. (1954). *Motivation and Personality*. Nueva York: Harper and Row.
- Masters, W. y Johnson, V. (1966). *Human Sexual Response*. Boston: Little, Brown.
- Mayer, J. y Thomas, D.W. (1967). Regulations of food intake and obesity. *Science*, 156, 327-337.
- Mazur, J.E. (1994). *Learning and behavior*. Nueva York: Prentice-Hall.
- McClelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea.
- McConaghy, N. (1993). *Sexual behavior: Problems and management*. Nueva York: Plenum Publishing Co.
- McDougall, W. (1921). *An introduction to social psychology*. 14ª edición. Boston: Luce.
- McDougall, W. (1970). The nature of instincts and their place in the constitution of the human mind. En W.A. Russell (Ed.). *Milestones in Motivation*. New York: Appleton-Century-Crofts.

- McEwen, B.S. y Wingfield, J.C. (2003). The concept of allostasis in biology and biomedicine. *Hormones and Behavior*, 43, 2-15.
- McKean, K.J. (1994). Using multiple risk factors to assess the behavioral, cognitive, and affective effects of learned helplessness. *Journal of Psychology*, 128, 177-183.
- Mei-ha, M. y Csikszentmihalyi, M. (1991). Affiliation motivation and daily experience: Some issues on gender differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 154-164.
- Miller, G.A.; Gallanter, E.H. y Pribram, K.H. (1960). *Plans and the structure of behavior*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
- Miller, N.E. (1941). The frustration-aggression hypothesis. *Psychological Review*, 48, 337-342.
- Miller, N.E. (1944). Experimental studies of conflict. En J. Hunt (Dir.). *Personality and the Behavior Disorders*. Nueva York: Ronald.
- Miller, N.E. (1959). Liberalization of basic S-R concepts: Extensions to conflict behavior, motivation, and social learning. En S. Koch (Ed.). *Psychology: A study of a science*. Vol. 2. Nueva York: McGraw-Hill.
- Moruzzi, G. y Magoun, H.W. (1949). Brainstem reticular formation and activation of the EEG. *Electroencephalography and Clinical Neurophysiology*, 1, 455-473.
- Murray, H.A. (1938). *Explorations in personality*. Nueva York: Oxford University Press.
- Nevid, J.; Fichner-Rathus, L. y Rathus, S.A. (1995). *Human sexuality in a world of diversity*. Hertfordshire: Allyn & Bacon.
- Newcomb, T. (1953). An approach to study of communicative acts. *Psychological Review*, 60, 393-404.
- Oatley, K. (1992). *Best Laid Schemes: The psychology of emotions*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Olds, J. y Milner, P. (1954). Positive reinforcement produced by electrical stimulation of septal area and other regions of the rat brain. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 47, 419-427.
- Overmier, J.B. y Seligman, M.E. (1967). Effects of inescapable shock upon subsequent escape and avoidance learning. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 63, 23-33.
- Pavlov, I.P. (1926/1986). *Reflejos condicionados e inhibiciones*. Barcelona: Planeta-Agostini.

- Petri, H.L. (1991). *Motivation. Theory, Research, and Applilcations*. Belmont: Wadsworth Publishing Company.
- Petty, F.; Chae, Y.; Kramer, G. y Jordan, S. (1994). Learned helplessness sensitizes hippocampal norepinephrine to mild restrest. *Biological Psychiatry*, 35, 903-908.
- Pierce, W.D. y Epling W.F. (1995). *Behavior analysis and learning*. Hemel Hempstead: Prentice Hall.
- Pinillos, J.L. (1975). *Principios de Psicología*. Madrid: Alianza.
- Pubols, B.H. (1960). Incentive magnitude, learning and performance in animals. *Psychological Bulletin*, 51, 89-115.
- Raynor, J.O. y Entin, E.E: (1983). The function of future orientation as a determinant of human behavior in step-path theory of action. *International Journal of Psychology*, 18, 463-487.
- Rescorla, R.A. y Solomon, R.L. (1967). Two-process learning theory: Relationships between pavlovian conditioning and instrumental learning. *Psychological Review*, 74, 151-182
- Rosenberg, M. (1960). An analysis of affective-cognitive consistency. En C. Hovland y M. Rosenberg (Eds.). *Attitude, organization and change*. New Haven: Yale University Press.
- Rotter, J.B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. Nueva York: Prentice-Hall.
- Rotter, J.B. (1982). *The development and application of social learning theory*. Nueva York: Praeger.
- Schlosberg, H. (1954). Three dimensions of emotion. *Psychological Review*, 61, 81-88.
- Schulkin, J. (2003). Allostasis: a neural behavioral perspective. *Hormones and Behavior*, 43, 21-27.
- Seligman, M.E.P y Maier, S.F. (1967). Failure to escape traumatic shock. *Journal of Experimental Psychology*, 74, 1-9.
- Skinner, B.F. (1953). *Science and human behavior*. Nueva York: Free Press. Traducción al español en Barcelona: Fontanella, 1970.
- Spence, K.W: (1956). *Behavior theory and conditioning*. New Haven: Yale University Press.
- Sterling, P. y Eyer, J. (1988): Allostasis: a new paradigm to explain arousal pathology. En S. Fisher y J. Reason (Eds.). *Handbook of Life Stress, Cognition and Health*. New York: John Wiley and Sons

- Sterling, P. (2003). Principles of allostasis: optimal design, predictive regulation, pathophysiology, and rational therapeutics. En J. Schulkin (Ed.). *Allostasis, Homeostasis, and the costs of Adaptation*. Massachusetts: MIT Press.
- Sternberg, R. (1997). Construct validation of a triangular love scale. *European Journal of Social Psychology*, 27, 313-335.
- Sulzer-Azaroff, B. y Mayer, G.R. (1990). *Procedimientos de análisis conductual aplicado a niños y jóvenes*. México: Trillas.
- Swerdlow, N.R. y Koob, G.F. (1987). Dopamine, schizophrenia, mania and depression. Toward a unified hypothesis of cortico-striato-pallido-thalamic function. *Behavioral and Brain Sciences*, 10, 197-245.
- Timberlake, W. (1984). A temporal limit on the effect of future foods on current performance in an analogue of foraging and welfare. *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, 41, 117-124.
- Toates, F. (1986). *Motivational systems*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Tolman, E.C. (1932). *Purposive behavior in animals and men*. Nueva York: Appleton Century Crofts.
- Tolman, E.C. (1955). Principles of performance. *Psychological Review*, 62, 315-326.
- Tolman, E.C. y Honzik, C.H. (1930). Introduction and removal of reward and maze performance in rats. *University of California Publications in Psychology*, 4, 257-275.
- Troland, L.T. (1932). *The principles of psychophysiology*. Nueva York: Van Nostrand.
- Weiner, B. (1974). *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown: General Learning Press.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Weiner, B. (1992). *Human motivation. Metaphors, theories, and research*. Londres: SAGE.
- Winter, D.G. (1973). *The power motive*. N.Y.: Free Press.
- Yerkes, R.M. y Dodson, J.D. (1908). The relation of strength of stimulus to rapidity of habit formation. *Journal of Comparative Neurology of Psychology*, 18, 459-482.
- Young, P.T. (1966). *Motivation and Emotion*. New York: Wiley.

Zajonc, R.J. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences.
American Psychologist, 35, 151-175.