

13.8  
R331m  
1994  
C.7

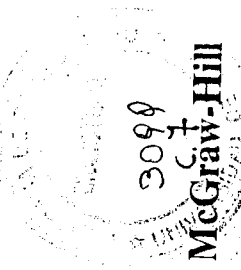


# *Motivación y emoción*

**Johnmarshall Reeve**  
University of Rochester, River Campus

**Traducción**  
ANA MARIA LASTRA RAVEN

**Revisión técnica**  
MANUEL VILLEGAS IBESORA  
Departamento de Psicología Básica  
Universidad de Barcelona



MADRID • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA • LISBOA • MEXICO  
NUEVA YORK • PANAMA • SAN JUAN • SANTIAGO DE BOGOTA • SANTIAGO • SAO PAULO  
AUCKLAND • HAMBURGO • LONDRES • MILAN • MONTREAL • NUEVA DELHI • PARIS  
SAN FRANCISCO • SIDNEY • SINGAPUR • ST. LOUIS • TOKIO • TORONTO



1

C A P Í T U L O

## *Introducción*

*Cuestiones persistentes en motivación*  
*Temas dentro del estudio de la motivación*  
*Expresiones de motivación*  
*Historia de la motivación*  
*Resumen*

Este libro plantea la pregunta básica: «¿Qué causa el comportamiento?». Cuando intentamos explicar por qué una mujer entrena para ganar la medalla de oro buscamos una teoría de la motivación que explique la causa de la conducta de entrenar. Una teoría de la motivación resulta útil en la medida que permite explicar qué es lo que le da energía y dirección a la conducta. Lo que motiva a la atleta es un motivo como lo es también lo que le da dirección y propósito a sus acciones.

Otra manera de plantear la misma pregunta es: «¿Qué condiciones antecedentes activan y dirigen la conducta?». Los estudiosos de la motivación investigan cómo se energiza la conducta y cómo ésta se dirige hacia ciertos fines. Por lo tanto, el estudio de la motivación es una búsqueda de las «condiciones antecedentes» al comportamiento energizado y dirigido. Cada vez que proponemos una condición antecedente para explicar un comportamiento energizado y dirigido saltamos al ruedo de la motivación. Cuando queremos explicar por qué la atleta se entrena, intentamos especificar la condición o condiciones antecedentes a sus esfuerzos. En otras palabras, nuestra respuesta a: «¿Qué causa el comportamiento?» está en especificar las condiciones antecedentes.

### CUESTIONES PERSISTENTES EN MOTIVACION

El intento de explicar qué es lo que causa el comportamiento nos lleva a formular preguntas más específicas, del tipo: «¿Qué es lo que inicia el comportamiento?», «¿cómo se mantiene el comportamiento?», «¿por qué se dirige hacia algunos fines y no otros?», y «¿cómo se detiene?» (por ejemplo, Hunt, 1965; Jones, 1955). No basta con preguntar qué es lo que causa que una mujer entrene para ganar la medalla de oro; también deberíamos preguntarnos por qué, en primera instancia, empezó a entrenar. ¿Qué es lo que energiza su esfuerzo hora tras hora, día tras día? ¿Por qué practica ese deporte y no otro? «Cuando entrena, ¿por qué después se para, sea durante el día o en el transcurso de su vida?» Un análisis motivacional del comportamiento ha de pasar por lo tanto por la comprensión del comienzo, la persistencia y el final de la conducta.

Una segunda cuestión dentro de la motivación plantea el porqué la conducta varía en su intensidad. El empleado trabaja rápida y disciplinadamente algunos días y otros de manera relativamente apática. El padre frustrado le grita y chilla a su hijo mientras que en otras ocasiones le advierte suavemente. En el caso de la atleta, el entrenamiento puede ser duro y persistente algunos días pero débil y desanimado otros. Los investigadores de la motivación también se interesan en por qué una persona participa en una actividad en un momento dado pero la ignora en otro. La cuestión aquí está en encontrar por qué la persona frente a varias posibilidades, elige un camino que en otro momento pudiera rechazar. ¿Por qué el estudiante estudia el lunes pero no el martes o el miércoles?, ¿por qué una persona come mucho a las dos de la tarde pero no a las tres?, ¿por qué se llega a enfadar en un momento dado una persona en un atasco, y en otra situación idéntica estar tranquila? El comportamiento de la gente varía mucho en su intensidad por lo que esta segunda cuestión explora las fuerzas que determinan la intensidad del comportamiento con el tiempo.

Existe una tercera cuestión que plantea lo siguiente: ¿Por qué existen grandes diferencias individuales?, ¿cómo surgen tales diferencias motivacionales y qué implicaciones tienen?, ¿por qué una persona busca fuentes de estimulación (por ejemplo, ir en

motocicleta) constantemente mientras que otra las evita activamente? En una competición ¿por qué hay personas empeñadas en ganar mientras que otras no se preocupan tanto y prefieren entablar amistades?, ¿por qué hay personas que se ponen agresivas con mucha facilidad mientras que otras son muy pacíficas? Esta tercera cuestión implica que las personas difieren en cuanto a lo que les motiva y una vez activadas, en la fuerza de sus motivos.

## TEMAS DENTRO DEL ESTUDIO DE LA MOTIVACION

Antes de adelantar algunas respuestas a las preguntas planteadas en la Tabla 1.1., se hará una breve introducción a los temas más importantes en el análisis de los aspectos motivacionales de la conducta. Estos son los siete temas que aparecen de manera explícita o implícita a lo largo del texto:

### La motivación incluye tendencias tanto de aproximación como de evitación

La mayoría de los estudiantes que tienen clases sobre la motivación esperan que sea una clase divertida e informativa. Así es, pero sospecho también que se ha hecho mal uso de la palabra «motivación» tal como se entiende generalmente. La gente cree que es mejor estar motivado que no estarlo. Como profesor de motivación, las dos preguntas más frecuentes que se me hacen son: «¿Cómo me puedo motivar para hacer las cosas mejor (o más)?», y, «¿Cómo puedo motivar a mi hijo (hija) a ser mejor?». Básicamente, muchas veces me preguntan cómo se puede conseguir más motivación de la que se tiene. Desde este punto de vista, la motivación sería un estado deseable tanto para uno mismo como para los demás.

A pesar de la idea que se suele tener, existen varios sistemas motivacionales de naturaleza aversiva. El dolor, el hambre, la angustia y el castigo son fuentes potentes y frecuentes de motivación. Los primeros teóricos de la motivación (que conoceremos más adelante) tenían un concepto del ser humano en continua lucha por protegerse de estados nocivos. En la teoría Freudiana, por ejemplo, el individuo se está defendiendo continuamente de las energías instintivas de sexo y agresión. En la teoría de Hull, la motivación surge de los estados de privación. La privación de alimentos, agua, sueño y sexo se combina para crear un estado motivacional generalizado llamado «pulsión» (drive). Es el deseo del individuo de reducir la pulsión, de librarse de un estado aversivo lo que le activa a buscar comida, agua, lugares de descanso o pareja.

Tabla 1.1. Preguntas persistentes en el estudio de la motivación

¿Por qué una persona inicia, persiste y termina la conducta?

¿Cuáles son las fuerzas que determinan la intensidad de la conducta con el tiempo?

¿Cuáles son las diferencias motivacionales entre personas y cómo surgen estas diferencias?

A medida que avanza la investigación de la motivación, el foco de atención en pasa a sistemas motivacionales más positivos. La investigación actual reconoce a los seres humanos como animales curiosos, buscadores de sensaciones, poseedores de planes y metas y desosos de superar obstáculos y dirigirse hacia jugosos incentivos externos. Al mismo tiempo también es cierto que las personas pueden estar frustradas, angustiadas, sienten dolor y se encuentran con situaciones aversivas de las que desearían escapar. El primer tema, por lo tanto, sirve de aviso al lector: los motivos crean tendencias tanto de aproximación como de evitación.

La motivación como proceso

La motivación es más bien un proceso dinámico que un estado fijo. Al definir la motivación como dinámica, se afirma que los estados motivacionales están en continuo flujo, en un estado de crecimiento y declive perpetuo. Muchos (pero no todos) motivos se ciñen a un proceso cíclico de cuatro etapas de 1) anticipación, 2) activación y dirección, 3) conducta activa y retroalimentación (*feedback*) del rendimiento y 4) resultado.

En la fase de anticipación, el individuo tiene alguna expectativa de la emergencia y satisfacción de un motivo. Esta expectativa se caracteriza por un estado de privación y de deseo de conseguir una meta. Durante la fase de activación y dirección, el motivo es activado por un estímulo intrínseco o extrínseco. El motivo, a su vez, legitima la conducta que surge a continuación. Durante la conducta activa y el *feedback* del rendimiento, el individuo participa en conductas dirigidas que le permiten aproximarse a un objeto-meta deseable o distanciarse de un objeto-meta aversivo. Mediante los esfuerzos de enfrentamiento y la resultante retroalimentación de éxito o fracaso, el individuo evalúa la efectividad de la conducta dirigida. En la fase de resultado, el individuo vive las consecuencias de la satisfacción del motivo (si el motivo no está satisfecho, entonces persistirá la conducta).

Este proceso se puede aplicar a modo ilustrativo, tal como aparece en la Figura 1.1, al miedo a hablar en público. Antes del acontecimiento, la persona ve la conferencia como una amenaza personal y se imagina todas las cosas que le pueden salir mal. Ver el público (un estímulo externo) provoca un principio de miedo. Como respuesta al miedo, la persona exhibe tendencias de evitación y probablemente intentará salirse de la situación. Suponiendo que no puede evitar la conferencia, la persona realiza conduc-

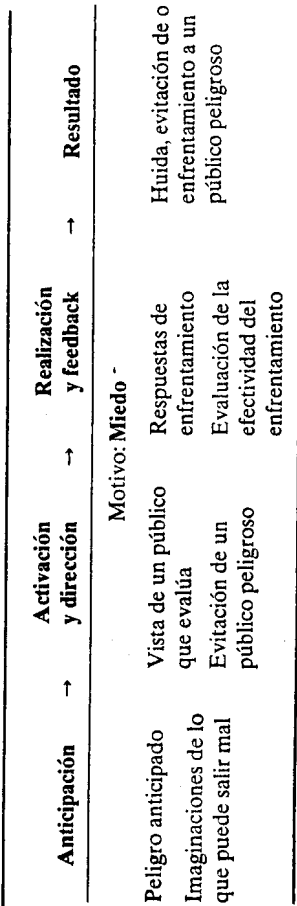


Figura 1.1. El miedo conceptualizado como proceso dinámico.

tas verbales y no verbales que provocarán el aplauso o el desinterés del público. Si la retroalimentación de rendimiento es favorable, el miedo se disipará seguramente. Si el *feedback* es negativo, persistirá el miedo y el ponente seguirá mostrando respuestas de enfrentamiento.

La motivación puede ser auto-regulada o regulada por el ambiente

Cuando la conducta está motivada por fuerzas intrínsecas (por ejemplo, fatiga, curiosidad) está auto-regulada. Cuando la motivan fuerzas extrínsecas (por ejemplo, dinero, halagos) está regulada por el ambiente. Por lo tanto si un empleado realiza un proyecto por curiosidad, su trabajo es auto-regulado; si un empleado realiza un proyecto por dinero, su trabajo está regulado por el ambiente (Bandura, 1986; Deci y Ryan, 1985; Katzell y Thompson, 1990).

La motivación regulada por el ambiente es generalmente una consecuencia artificial y extrínseca de una conducta. En el caso de un trabajador de una línea de producción de automóviles, por ejemplo, algunos motivadores extrínsecos podrían ser el dinero, los elogios, y un informe positivo del jefe. Cada uno de estos motivadores extrínsecos son una consecuencia socialmente fabricada que no tiene nada (natural) que ver con el acto de montar un automóvil. Por lo tanto, aspectos del ambiente (agentes externos) aportan la motivación para realizar o no realizar la conducta.

La motivación auto-regulada generalmente surge de intereses, necesidades y reacciones personales al propio comportamiento. Para el trabajador, las reacciones propias a su trabajo pueden incluir sentimientos de competencia o maestría. Si la evaluación de la competencia personal produce unos sentimientos tan positivos, éstos pueden convertirse en motivadores intrínsecos para seguir trabajando. Un viajero puede leer un folleto de vacaciones o un niño jugar por interés personal. Siguiendo en la misma línea también se puede comer por una necesidad de hambre y organizar fiestas con los amigos por una necesidad de afiliación. En cada uno de estos ejemplos hay aspectos del *self* (agentes internos) que aportan la motivación necesaria para realizar o no la conducta.

La fuerza del motivo cambia con el tiempo e influye en el flujo de la conducta

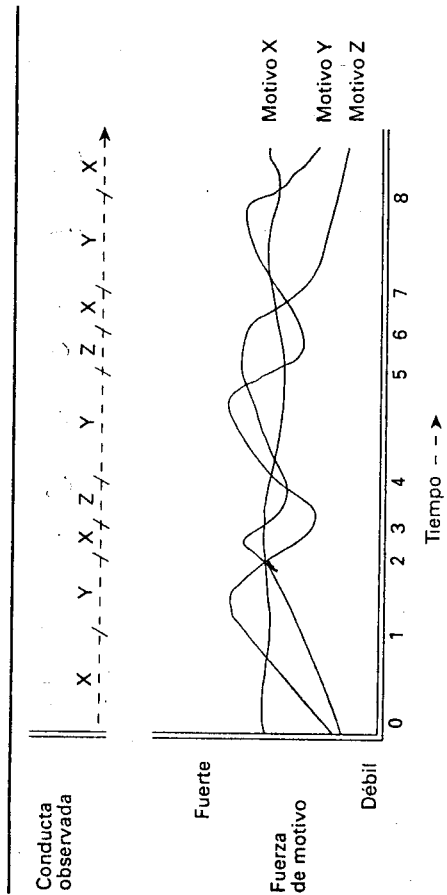
Los seres humanos tienen muchos motivos al mismo tiempo. A veces, se puede tener un motivo bastante fuerte y varios motivos no tan fuertes. El motivo más fuerte es el que tendrá la mayor influencia sobre la conducta. Aunque los motivos más subordinados no afectan la conducta de forma inmediata, poseemos toda una gama de motivos subordinados que pueden en un momento dado entrar en la corriente de conducta.

Considerad una típica sesión de estudio. El estudiante tiene la intención de leer un libro, lo que supone un motivo bastante fuerte en vista del examen de mañana. Lee durante una hora pero con el tiempo van creciendo varios motivos subordinados; puede que el olor a palomitas o la presencia de un amigo cercano hagan aumentar las fuerzas de los motivos subordinados de hambre y afiliación. Si el motivo de afiliación llega a un nivel relativamente dominante, es de esperar que la corriente de conducta del estudiante pase de estudiar a afiliar.

La Figura 1.2 ilustra este cuarto tema dentro de la motivación (de Birch, Atkinson y Bongort, 1974). La figura traza la correspondencia teórica entre la corriente de conducta observada (que aparece en las líneas discontinuas en la parte superior) y las fuerzas siempre cambiantes de los motivos subyacentes (que aparece en la parte inferior). La línea discontinua muestra tres conductas, X, Y y Z (por ejemplo, estudiar, afiliarse y comer). En el tiempo 0, el motivo que subyace el comportamiento X es el dominante mientras que los motivos que subyacen Y y Z son subordinados. Al poco tiempo, el motivo subyacente a Y crece en fuerza hasta superar los motivos que subyacen X y Z. El motivo que subyace Z no pasa a tener cierta dominancia ni entra en la corriente de conducta hasta el tiempo 4. Por lo tanto, la Figura 1.2 indica que 1) la fuerza de los motivos crece y disminuye con el tiempo, y 2) Las personas poseen multitud de motivos de distintas intensidades cada uno de los cuales puede entrar en la corriente de conducta en un momento dado. Dicho de otro modo, este cuarto tema avisa de que la conducta no la provoca nunca un solo motivo sino que está en función de una pluralidad de motivos dominantes y subordinados que actúan juntos de forma compleja. Uno puede estudiar por curiosidad, para aprobar un examen, para satisfacer a los padres, para impresionar al profesor, etcétera. Pero también es posible estudiar porque uno no se encuentra demasiado hambriento, cansado o distraído. Cada uno de estos motivos existe siempre en un nivel de intensidad superior a cero, y cada uno puede llegar a entrar en la corriente de conducta.

### La organización jerárquica de los motivos

El repertorio de motivos humanos se ha llegado a organizar basándose en modelos jerárquicos. Así algunos motivos cumplen funciones básicas y de supervivencia mientras



Fuente: Basado en Birch, Atkinson y Bongort (1974).

Figura 1.2. Una corriente de conducta y cambios sistemáticos en la fuerza de los motivos que la producen.

que otros tienen funciones superiores orientadas hacia el crecimiento. A modo de ejemplo, la clásica jerarquía de necesidades de Abraham Maslow (1943) incluye necesidades fisiológicas, de seguridad, pertenencia, valoración y actualización. Las necesidades fisiológicas y de seguridad atienden a las necesidades de supervivencia más básicas, mientras que las necesidades de actualización atienden a necesidades orientadas hacia el crecimiento. La jerarquía de Maslow es positiva en el sentido de que constituye una integración teórica de necesidades que de otro modo no estarían relacionadas. Para Maslow, las necesidades fisiológicas dominan la motivación humana en cuanto que la satisfacción de estas necesidades permite que las necesidades de seguridad emerjan, energéticas y dirijan la conducta. A su vez, la gratificación de las necesidades de supervivencia y seguridad permite que emerjan las necesidades de pertenencia (o amor). Hablaremos de la jerarquía de Maslow en el Capítulo 12, por lo que sólo cabe añadir este punto que la jerarquía de Maslow fue una ilustración temprana de cómo se pueden ordenar motivos muy distintos dentro de un modelo de motivación coherente e interdependiente.

Ross Buck (1985) propone un modelo más actualizado de los sistemas motivacionales humanos. Para Buck, existen cinco grandes sistemas de motivación/emoción: instintos, pulsiones primarias, pulsiones adquiridas, emociones y motivación de competencia. La jerarquía de Buck usa terminología que todavía no hemos presentado pero como Maslow, para Buck los instintos y pulsiones primarias generalmente atienden a las necesidades básicas de supervivencia del individuo. Las pulsiones adquiridas, las emociones y la motivación de competencia generalmente sirven las necesidades de adaptación y de crecimiento. Conjuntamente, los cinco sistemas de Buck dotan al individuo de un juego completo de estructuras internas para afrontar de forma efectiva las complejas exigencias del ambiente. Cada sistema tiene un propósito especial: los instintos tienen una función; las pulsiones primarias tienen otra; las pulsiones adquiridas una tercera; las emociones una cuarta; y los motivos de competencia otra función específica.

La estructura jerárquica es útil en la medida en que permite la inclusión de motivos humanos dispares en una única red de motivos interrelacionados. A nivel de investigación también facilita que se hable de motivos biológicos con funciones biológicas, motivos cognitivos con funciones cognitivas, y motivos sociales que sirven funciones sociales y así sucesivamente, teniendo en cuenta siempre la cuidada interrelación entre los sistemas motivacionales.

### No siempre somos conscientes de la base motivacional de nuestra conducta

Los motivos humanos pueden ser evidentes o no tan evidentes, comprensibles o inexplicables, conscientes o inconscientes. Este principio sirve para señalar que los motivos de la conducta humana no siempre son inmediatamente aparentes. En un experimento por ejemplo, los sujetos fueron colocados de manera que quedaban en una postura erguida o en una postura encorvada mientras trabajaban sobre una tarea muy difícil (Ris kind y Gotay, 1982). Los experimentadores querían saber qué efecto tendría la postura en el empeño de cada sujeto en la tarea. Los sujetos en una postura erguida persistieron

durante significativamente más tiempo que aquellos en una postura encorvada a pesar de que ninguno de los grupos informó de diferencias a nivel de emociones. Por lo tanto, aunque una postura erguida facilitaba el empeño y una postura encorvada lo dificultaba, los sujetos no eran conscientes de ello.

También se ha encontrado que las personas que encuentran dinero por sorpresa son más proclives a ayudar a un desconocido en apuros que las personas que no encuentran dinero por sorpresa (Isen y Levin, 1972). Las personas sonríen más en un día soleado que en un día nublado (Kraut y Johnson, 1979) y cometen más actos de agresión durante los meses de verano que en otros meses (Anderson, 1989). En cada uno de estos ejemplos, a la persona no le sería evidente el por qué cometió la acción prosocial o antisocial. Hay pocas personas que dirían que ayudaron al otro porque acababan de encontrar dinero y pocos dirían que cometieron un asesinato debido al calor. La moraleja que hay detrás de estos ejemplos empíricos es que los motivos que regulan la conducta humana no son siempre inmediatamente evidentes.

Se pueden aplicar los principios motivacionales

El lector encontrará numerosas aplicaciones de los principios de la motivación en el texto. Se cubren cuatro áreas de aplicación: 1) la educación, 2) la terapia, 3) el trabajo, y 4) el deporte. Mejorar la educación, la salud mental y emocional, la productividad, la satisfacción laboral y el rendimiento deportivo son todas metas atractivas. De hecho, la educación, la terapia, el trabajo y quizás también el deporte, son áreas de máxima importancia a la hora de crear una sociedad mejor y más feliz. El estudio de la motivación puede darnos indicaciones de cómo motivarnos mejor y motivar a los demás para lograr los objetivos marcados (McClelland, 1978).

EXPRESIONES DE MOTIVACION

La motivación, como la inteligencia, no es fácilmente observable. Para inferir el grado de inteligencia de un individuo, miramos las notas que saca en el colegio, el vocabulario expresado, las puntuaciones en tests de inteligencia, y las habilidades cognitivas en relación a sus coetáneos. Como en el caso de la inteligencia (o «aprendizaje», «personalidad», «memoria») inferimos la motivación observando sus manifestaciones. Dicho de otro modo, para inferir si un individuo está hambriento miramos a ver si come más rápidamente de lo habitual, si mastica vigorosamente y si se olvida de las convenciones sociales al comer.

Afortunadamente, el concepto de «motivación» tiene una gran ventaja sobre otros constructos psicológicos como la inteligencia, el aprendizaje, la memoria y la personalidad. Se sabe mucho ya sobre los antecedentes que dan lugar a las condiciones motivacionales. Ya que se conocen los antecedentes a muchos estados motivacionales, no siempre nos encontramos en la postura incierta de tener que inferir la motivación del comportamiento. En otras palabras se puede asegurar que después de 72 horas sin comida, la persona tendrá hambre; después de que interfiramos en una meta importante, la persona estará frustrada; y después de ganar una competición, la persona se sentirá

competente. La privación de comida lleva al hambre, la interferencia en una meta lleva a la frustración y los mensajes objetivos de efectividad llevan a evaluaciones de competencia. Sólo en el caso de que se desconozcan estas condiciones antecedentes existe la necesidad de inferir los estados motivacionales de la conducta. Asumiendo que se desconocen las condiciones antecedentes, hay tres categorías de actividad que expresan la motivación: conducta abierta, fisiología y auto-informe.

Conducta abierta

La Tabla 1.2 expone seis factores de la conducta que pueden ser indicativos de la presencia e intensidad de una emoción (de Atkinson y Birch, 1970, 1978; Bolles, 1975):

**Latencia** es el tiempo que tarda en producirse una respuesta tras la exposición a un estímulo. Por ejemplo, un psicólogo infantil que cree en las teorías del apego inferirá un mayor nivel de «ansiedad de separación» en un niño que se pone a llorar en cuanto lo separan de su madre que en un niño que llora momentos u horas más tarde. En este ejemplo, la latencia sería los segundos u horas transcurridos entre la separación (estímulo) y el llanto (la respuesta). Como regla general, a menor latencia de respuesta, mayor la intensidad de emoción inferida.

**Persistencia** es el intervalo de tiempo entre el comienzo de una respuesta y su cese. En el ejemplo de la separación entre madre e hijo, la persistencia sería los segundos o minutos durante los que el niño llora. La persistencia de la respuesta es proporcional a la intensidad del motivo de esa conducta (y proporcionalmente inversa a la intensidad del motivo por realizar una conducta alternativa). De la persona que trabaja durante mucho tiempo para resolver una fórmula se dice que tiene un motivo más intenso que la persona que deja de intentar resolver la fórmula al poco tiempo de empezar.

**Elección** o preferencia, sitúa al individuo frente a dos estímulos y le pide que participe voluntariamente en uno u otro. Generalmente, las personas disponen de varias opciones de conducta de las que escogen una. Sin embargo, a los sujetos se les suele pedir que elijan entre dos posibilidades. Por ejemplo, en estudios del comportamiento altruista, los sujetos tienen que elegir entre ayudar o no ayudar a un desconocido en apuros. Los participantes que optan por ayudar expresan más motivo de ayuda que los sujetos que no deciden ayudar.

Tabla 1.2. Seis medidas de actividad general que expresan motivación

|                                              |
|----------------------------------------------|
| 1. Latencia                                  |
| 2. Persistencia.                             |
| 3. Elección.                                 |
| 4. Amplitud.                                 |
| 5. Probabilidad de respuesta.                |
| 6. Expresiones faciales y gestos corporales. |

**Amplitud** es la intensidad de respuesta de un individuo ante un estímulo. En un estudio de las reacciones masculinas ante fotografías de mujeres atractivas, se evaluó el diámetro de las pupilas de cada hombre mientras observaba diez fotografías distintas (Hess, 1975). La inferencia que se hizo fue que la atracción de los hombres hacia cada fotografía estaba relacionada con el aumento del tamaño de sus pupilas. Cuanto más intensa es la conducta, mayor será la fuerza del motivo inferido. En el ejemplo de las fotografías, cuanto mayor era el diámetro de la pupila, mayor la atracción inferida.

**Probabilidad de respuesta.** Se refiere a las ocasiones en las que se produce una respuesta dirigida hacia una meta en proporción al número de oportunidades de que se dé la respuesta. Si dos personas son puestas en una situación diez veces, se infiere que la persona que produce la respuesta ocho veces tiene un motivo más intenso que la persona que produce la respuesta tres veces. La persona que telefona sus amigos ocho de cada diez noches expresa un mayor motivo de afiliación que la persona que los telefona tres de cada diez noches (por ejemplo, Lansig y Heyns, 1959).

**Expresiones faciales y corporales** comunican, en parte, los aspectos emocionales de la conducta. Una sonrisa transmite alegría o alivio mientras que las cejas subidas y la mandíbula caída indican sorpresa. Las expresiones faciales comunican tanto la naturaleza de la expresión emocional como su intensidad, como por ejemplo la diferencia entre una sonrisa amplia y una leve. También la postura, los cambios de posición y los movimientos de los brazos, las piernas y las manos (por ejemplo, un puño cerrado) comunican la presencia e intensidad de motivos y emociones. Piensa, por ejemplo, en la próxima vez que estés en una conversación aburrida. Asumiendo que quieras terminar la conversación, darás a conocer tu intención de modo consciente o inconsciente (motivo) (1) pasando tu peso de una distribución igual a una desigual (2) cruzando las piernas y (3) acercándote o apartándote de la otra persona (Lockard, Allen, Schiell y Wiener, 1978). Cambiar la distribución de peso, cruzar las piernas y aumentar las distancias entre tu interlocutor y tú son maneras de expresar el mismo motivo, es decir, la intención de marcharte.

Estos seis aspectos de la conducta ofrecen datos observables de los que se puede inferir la motivación. Cuando la conducta tiene una latencia corta, una persistencia larga, una alta probabilidad de producirse, es intensa, e incluye expresividad facial o de gestos, entonces existen datos a partir de los cuales se puede inferir un motivo relativamente intenso. Cuando la conducta tiene una latencia larga, poca persistencia, baja probabilidad de producirse y no es intensa e incluye poca expresividad facial y de gestos, o si el individuo persigue un objeto-meta alternativo, entonces se puede inferir la ausencia de un motivo, o al menos uno bastante débil.

## Fisiología

Cuando las personas se preparan para realizar actividades varias, el sistema nervioso y el sistema endocrino fabrican y liberan diversas sustancias químicas (por ejemplo, neurotransmisores, hormonas). En el transcurso de una conferencia, por ejemplo, los ponentes viven un intenso estrés emocional que se manifiesta fisiológicamente mediante

el aumento de las catecolaminas plasmáticas (por ejemplo, «adrenalina») y el cortisol plasmático (Bolm-Audorf, Schwammle, Ehlenz, y Kaffarik, 1989). Para poder los cambios neuronales y hormonales, los investigadores en motivación utilizan a de sangre, saliva, orina y equipos eléctricos muy sofisticados. Con estos tests se puede medir el ritmo cardíaco, la presión sanguínea, el ritmo respiratorio, el diámetro pupilar, la conductancia de la piel, el contenido de la plasma sanguínea y demás ítems del funcionamiento fisiológico.

Considerad otro ejemplo empírico en el que los participantes escucharon un normal (60dB) o muy fuerte (110dB) mientras se medían sus reacciones fisiológicas (Turpin, 1986). La hipótesis de Turpin era que el ruido fuerte elicitaba una reacción defensiva y que esta reacción se podría medir por la aceleración del ritmo cardíaco, tensión muscular (flexionando el antebrazo). La Figura 1.3 traza los cambios en el ritmo cardíaco y la tensión en el antebrazo en los 60 segundos después del estruendo cuando al ritmo cardíaco, el ruido de 110dB elicitó una aceleración inmediata y seguida con un aumento de unos 10 ppm. Con el ruido de 60dB, hubo muy poca actividad eléctrica generalizada (hasta 3.5mV por 110dB), salvo en los primeros cinco segundos. Estos datos son importantes porque muestran que se dieron reacciones fisiológicas significativas ante el ruido estresante, reacciones que caracterizan mucho que nosotros mismos definimos como tensión, miedo o ansiedad.

## Auto-informe

Otra manera de evaluar la motivación es pedirle a la persona un auto-informe de su nivel de motivación. Esto se puede hacer en una entrevista o mediante un cuestionario. El entrevistador puede inferir el nivel de ansiedad del entrevistado cuando intera con desconocidos preguntándole cuánta ansiedad siente o pidiéndole que informe sobre cualquier síntoma de ansiedad que pueda tener, como por ejemplo dolor de boca, sudor de manos, o pensamientos autocríticos. También se pueden plantear e mismas preguntas en un cuestionario de papel y lápiz. A modo de ilustración, la Figura 1.3 muestra cómo tres estados subjetivos, hambre, esfuerzo y voluntad por a carse a un objeto peligroso se podrían evaluar con un cuestionario.

Las ventajas de los cuestionarios es que son fáciles de administrar, permiten recabar la información exacta, y le dan a la persona que responde varias opciones de respuesta a una pregunta concreta (Carlsmith, Ellsworth y Aronson, 1976). Sin embargo, hay menos dos razones por las que las puntuaciones de auto-informe puede que no correspondan con el nivel real de motivación (Mitchell y Jolley, 1988). Primero, las personas pueden distorsionar sus auto-informes deliberadamente para dar puntuaciones socialmente deseables. Segundo, las personas pueden desconocer sus propios motivos (Tebbet y Wilson, 1977). Resulta una tarea difícil aun cuando se está siendo totalmente honesto, informar sobre el deseo sexual, los esfuerzos de logro, o el nivel de temor que pueda sentir o tener en un momento dado. Además de los problemas de desajuste social y nivel de consciencia, los auto-informes también piden informaciones retrospectivas por lo que su exactitud depende de la memoria de la persona lo que descarta aplicación a animales, bebés o personas con discapacidad verbal (Plutchick, 1980).

Tabla 1.3. Tres ejemplos de puntuaciones en cuestionarios de auto-informe

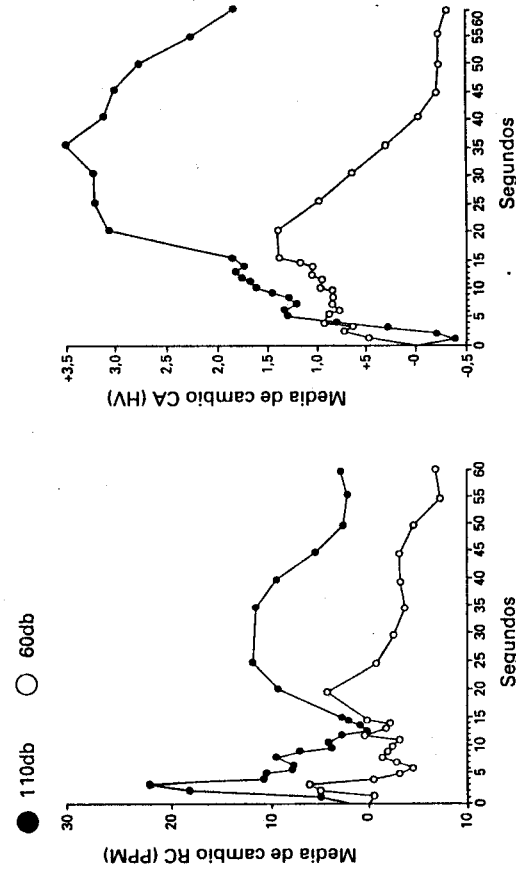
| Instrucciones: Para cada pregunta, ponga un círculo alrededor del número que mejor le describa en estos momentos. |               |                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------|
| 1. ¿Cuánta hambre tiene?                                                                                          |               |                    |
| Nada de hambre en absoluto                                                                                        | 1 2 3 4 5 6 7 | Muchísima hambre   |
| 2. ¿Cuánto se esforzó durante la competición?                                                                     |               |                    |
| Muy poco esfuerzo                                                                                                 | 1 2 3 4 5     | Muchísimo esfuerzo |
| 3. Indique en qué grado estaría dispuesto a tocar una serpiente no venenosa que estuviera en una jaula.           |               |                    |
| 0 = No dispuesto en absoluto a tocar la serpiente                                                                 |               |                    |
| 1 = Ligeramente dispuesto a tocar la serpiente                                                                    |               |                    |
| 2 = Moderadamente dispuesto a tocar la serpiente                                                                  |               |                    |
| 3 = Muy dispuesto a tocar la serpiente                                                                            |               |                    |

ducta, es preciso un conocimiento de la historia del concepto en sí. Esta perspectiva histórica nos permite ver cómo adquirió fuerza el concepto de motivación, cómo se ha desarrollado y cambiado y, finalmente, cómo ha sido desafiado por otras ideas de cómo se puede explicar mejor la conducta, con o sin la motivación (Bolles, 1975).

### Orígenes filosóficos

El concepto de motivación se remonta a los antiguos griegos —Sócrates, Platón y Aristóteles. Platón (discípulo de Sócrates) creía en un alma organizada de forma jerárquica con elementos nutritivos, sensitivos y racionales. Aristóteles —discípulo de Platón durante 20 años— conservó el concepto del alma jerárquica aunque empleando terminología ligeramente distinta. Las partes nutritivas y sensitivas estaban relacionadas con el cuerpo y eran de naturaleza motivacional, aportando los motivos de crecimiento corporal y de quietud (nutritivos) y experiencias sensoriales como placer y dolor (sensitivos). Juntas, estas dos partes formaban las bases de la fuerza motivacional irracional e impulsiva. La parte racional contenía todos los aspectos intelectivos del alma; estaba relacionada con las ideas, era intelectiva por naturaleza e incluía «la voluntad». Al postular la existencia de un alma tripartita y jerárquica, los antiguos griegos presentaron la primera explicación teórica de la actividad motivada: los deseos del cuerpo, los placeres y sufrimientos de los sentidos y los esfuerzos de la voluntad.

Cientos de años más tarde el alma tripartita de los griegos quedó en un alma de dos partes; las pasiones del cuerpo y la razón de la mente. El ímpetu para esta reinterpretación venía principalmente de la interpretación que se hacía en esa época de las fuerzas motivacionales —generalmente resaltando dicotomías— (por ejemplo, pasión contra razón, naturaleza animal contra alma humana). Tomás de Aquino, por ejemplo, sugirió que el cuerpo aportaba los impulsos motivacionales irracionales y basados en el placer mientras que la mente aportaba motivos racionales y basados en la voluntad.



Fuente: Turpin (1986).

Figura 1.3. Cambios de ritmo cardíaco y circunferencia del antebrazo ante estímulos auditivos de 60dB y 110dB.

Las medidas conductuales, fisiológicas y de auto-informe le permiten al investigador tener una base objetiva de la que inferir la fuerza del motivo. Desgraciadamente, hay una frecuente falta de concordancia entre medidas de auto-informe y medidas conductuales y fisiológicas (por ejemplo, Hodgson y Rachman, 1974; Rachman y Hodgson, 1974). Dicho de otro modo, lo que las personas dicen que son sus motivos a menudo no son lo que sus expresiones conductuales y fisiológicas indican que son. Debido a esta frecuente discrepancia y también al hecho de que las medidas de auto-informe están plagadas de problemas como el de la deseabilidad social, se suele hacer mayor uso de medidas fisiológicas y conductuales que de medidas de auto-informe. En el caso de las medidas de auto-informe, conductuales y fisiológicas de la rabia (o miedo, celos, atracción física, etc.) si una persona auto-informa poca rabia pero muestra una rápida latencia en agredir y una aceleración cardíaca, entonces el investigador se fiará más de los índices conductuales y fisiológicos.

### HISTORIA DE LA MOTIVACION

La motivación es una causa hipotética de la conducta inducida por las condiciones ambientales (por ejemplo, privación de alimento) o que se puede inferir de las expresiones conductuales, fisiológicas y de auto-informe. Dado que la motivación es un constructo hipotético, sería útil detenerse un momento para pensar de dónde vino ese constructo. Para comprender por qué la psicología hace uso de la motivación para explicar la con-

En la era moderna (post-renacimiento) René Descartes impulsó una distinción entre los aspectos pasivos y activos de la motivación. Para Descartes, el cuerpo era un agente pasivo de la motivación mientras que la voluntad era el agente activo. El cuerpo no era más que una entidad física y mecanicista que poseía motivos nutricios y reaccionaba al ambiente externo a través de los sentidos, los reflejos y la fisiología. Si se quería entender los motivos corporales, era necesario un análisis fisiológico. La mente era una entidad espiritual no-material y pensante con una voluntad resuelta. Si se quería entender los motivos resolutivos, era necesario hacer un análisis de la voluntad.

Igual que sus predecesores, Descartes creía que los motivos podían emerger tanto del cuerpo como de la voluntad. El sostener la mano sobre una llama, por ejemplo, activaba las pasiones corporales. La pasión, sin embargo, excitaba la voluntad por lo que ésta era siempre la fuerza motivadora. La voluntad era el motor que iniciaba y dirigía la acción, decidiendo si actuar y qué hacer mientras se actuaba. Al asignarle a la voluntad poderes absolutos de motivación, Descartes le dio a la filosofía la primera gran teoría de la motivación: la voluntad. Si uno pudiera comprender la esencia de la voluntad, sin duda seguiría la comprensión de la motivación humana. Por esta razón se invirtió una gran cantidad de energía filosófica en el estudio de la voluntad. La conclusión a la que se llegó fue, sin embargo, que la voluntad era una propiedad poco entendida de la mente y que emergía de un conglomerado de sensaciones, ideas, y auto-reflexión. En otras palabras, de algún lugar del hervidero de experiencias, ideas, y auto-reflexión. En voluntad, un agente pensante repleto de motivos e intenciones.

En suma, llegó a ser tan difícil explicar la voluntad como había sido explicar la motivación que supuestamente generaba. Dejando a un lado la incógnita de dónde venía la motivación, los filósofos primero tenían que averiguar de dónde venía la voluntad. A pesar de estudios brillantes y creativos, la voluntad seguía siendo una propiedad difusa y ambigua de la mente. Al considerar la voluntad como un agente de la motivación, el filósofo se encontraba en la incómoda postura de tener que hacer uso de dos fenómenos no explicados, la motivación y la voluntad. Por lo tanto, el filósofo estaba peor parado si empleaba el concepto motivación que si no lo empleaba. Por esta razón, la nueva ciencia de la psicología optó por buscar un principio motivacional sustitutorio que fuera menos ambiguo y más mecanicista. Encontró uno, pero no en la filosofía. El principio motivacional sustitutorio de la psicología emergió del campo de la fisiología y la biología.

El auge de las grandes teorías

El determinismo biológico de Charles Darwin hizo más que aportarle a la psicología su idea más importante (a saber, la evolución). Las ideas de Darwin provocaron un cambio en el pensamiento científico predominante, donde primaban los conceptos motivacionales mentalísticos (por ejemplo, voluntad) hacia conceptos más mecanicistas (sistemas biológicos). Para Darwin (1859, 1872), gran parte del comportamiento animal parecía automático y no-aprendido. Con o sin experiencia, el perro cazador cazaba liebres, el pájaro hacía nidos, y las gallinas nidaban. Para explicar la conducta no aprendida y automatizada, Darwin propuso la idea del instinto. El instinto podía explicar lo que no pudo la voluntad de los filósofos, es decir, de dónde venían las fuerzas motiva-

cionales. Los instintos venían de la herencia genética del individuo, que era una cosa física. El instinto de Darwin se asemejaba a una serie de reflejos complejados. Con el objeto-estímulo adecuado, el perro cazaba por reflejo, el pájaro por reflejo, y la gallina anidaba por reflejo, todo debido a una predisposición nética hacia ello.

La teoría del instinto.

William James (1890) fue el primer psicólogo en proponer una teoría de instinto de la motivación humana, atribuyendo a los seres humanos gran variedad de instintos. Fuertemente influenciado por el clima intelectual de su época (y de otros escritores), James (1890) propuso una serie de 20 instintos fisiológicos, succion, locomoción y 17 instintos mentales. A la izquierda de la T:

Para James, los instintos eran predisposiciones a la conducta dirigidas a metas. El individuo no necesitaba ser «educado» en qué metas perseguir. Los humanos, aunque estén criados en aislamiento (por lo que nunca aprenden de otros, como volar). Lo único que hace falta para pasar de un instinto a una conducta es el estímulo apropiado. Los gatos persiguen a los ratones, se escapan de los perros, provocan el instinto de persecución, el perro le provoca el instinto de huida y el gato el instinto de protección. Por lo tanto, para el gato, el ver (información sensorial) un ratón genera impulsos de acción y hace que lo persiga, lo aceche, se le acerque, lo destruya y lo devore.

Tabla 1.4. La lista de los instintos humanos de James y McDougall

| La lista de James    |  | La lista de McDougall               |  |
|----------------------|--|-------------------------------------|--|
| Imitación            |  | Desear comida                       |  |
| Emulación/rivalidad  |  | Rechazar ciertas sustancias o cosas |  |
| Rabia/agresividad    |  | Explorar sitios o cosas nuevas      |  |
| Compasión            |  | Escapar de los peligros             |  |
| Caza                 |  | Luchar                              |  |
| Codicia/apropiación  |  | Hacer el acto sexual                |  |
| Higiene              |  | Cuidar de                           |  |
| Pudor/vergüenza      |  | Buscar compañía                     |  |
| Constructivismo      |  | Buscar el dominio (auto-imposición) |  |
| Juego                |  | Aceptar la inferioridad de status   |  |
| Curiosidad           |  | Hacer cosas                         |  |
| Sociabilidad/timidez |  | Coleccionar cosas                   |  |
| Discreción           |  |                                     |  |
| Envidia              |  |                                     |  |
| Amor                 |  |                                     |  |
| Amor parental        |  |                                     |  |

Al popularizar James el concepto de instinto, creció el cariño de la psicología por esta su primera gran teoría de la motivación. Después, William McDougall se convertiría rápidamente en el defensor más acérrimo de la nueva generación de la teoría del instinto. En la parte derecha de la Tabla 1.4. aparecen los 12 principales instintos humanos (1908). (En 1930 la lista había ascendido a 17). McDougall consideraba que los instintos eran fuentes irracionales y apremiantes de conducta, fuerzas motivacionales que orientaban a la persona hacia una meta en particular. Para McDougall, el instinto «determina que su poseedor perciba, y preste atención a objetos de cierta clase... y que reaccione ante ellos de manera particular, o al menos, que sienta el impulso a la acción» (McDougall, 1908, p. 30). Los instintos eran los mecanismos motivacionales que explicaban los esfuerzos por llegar a una meta, tan visibles en la conducta humana.

**El declive de la teoría de los instintos.** En 1924 Bernard escribió un libro que marcó el principio del fin de la teoría del instinto. Bernard (1924) comparó las listas de instintos compuestas por James, McDougall y muchos más, y encontró que en su conjunto, los autores les atribuían 6000 instintos distintos a los seres humanos. De hecho, Bernard concluyó que la doctrina del instinto había perdido sentido y que la costumbre de inventar instintos estaba fuera de control. Algunos años antes Knight Dunlap (1919) había expresado la misma queja. Unos años después, Holt expresaba el afán por compilar listas de instintos de la siguiente manera: «Si va con sus semejantes es el "instinto gregario" que le activa; si va solo, es el "instinto antisocial", si se muerde las uñas es "el instinto de morderse las uñas". Así, todo se explica con una facilidad mágica, la magia de las palabras» (Holt, 1931, p. 428). El problema que hay aquí es la tendencia a confundir el poner un nombre con el dar una explicación.

Junto a estas críticas, surgió otra crítica a la teoría del instinto igualmente devastadora. La teoría de instinto tenía una lógica circular (Kuo, 1921; Tolman, 1923). En el caso de la explicación de que las personas luchan por un instinto heredado de lucha, la única prueba de que un instinto de lucha existe está en la conducta de lucha que supestandamente explica. Es el peor tipo de circularidad: la causa explica el efecto y el efecto justifica la causa; el instinto explica la lucha y la lucha justifica el instinto.

A nivel empírico, una manera de comprobar la validez de la teoría del instinto es criar dos animales muy parecidos (animales con los mismos instintos) pero con dos experiencias de vida distintas y ver si el comportamiento de los animales de adultos es el mismo. Un ejemplo que habría que considerar sería el «instinto maternal» en la rata (Birch, 1956). Durante el embarazo, las ratas hembras lamen sus genitales con frecuencia y durante el alumbramiento cubren a sus crías con sus tejidos vaginales. Resistiendo la tentación de refugiarse en el instinto maternal, Birch planteó la hipótesis de que el lamer (la conducta maternal) estaba regulado por el olor reconocible. Para testar su hipótesis, Birch colocó unas fundas de goma en las patas delanteras de las hembras jóvenes para impedir que se lamieran. Estas ratas hembras tuvieron embarazos normales pero debido a las ataduras nunca aprendieron a lamerse y por lo tanto perdieron los medios para transmitir los tejidos vaginales (y por lo tanto su olor reconocible) a las crías. Después de dar a luz (y sin fundas), las madres prestaban poca atención a sus crías. Cuando las madres sí atendían a las crías inoloras, era para comérselas. ¡Seguro que no tenían el instinto de comerse a sus crías!

El idilio entre la psicología y la teoría del instinto empezó con una aceptación total

y acabó con el más absoluto rechazo. No hay mejor ilustración del auge y el fin de este idilio que la vida de John Watson, el fundador del conductismo. El joven Watson (1914) explicaba las bases hereditarias del comportamiento mediante los instintos. Para el Watson mayor (1930) sin embargo, eran los reflejos y el entrenamiento temprano y no los instintos lo que determinaba el comportamiento adulto. Para mostrar cómo la conducta surge de los reflejos y costumbres y no de los instintos, Watson (1924, p. 86) recomendó realizar «una visita a la guardería». En la guardería Watson realizó un estudio para determinar, de una vez por todas, si la lateralidad emerge de un instinto o de un conjunto de reflejos y costumbres. Watson observó a varios recién nacidos controlando lo siguiente: prensión, segundos en suspensión agarrados a una barra metálica con una mano, actividad espontánea, movimientos aleatorios del brazo derecho e izquierdo, y preferencias de lateralidad (extender la mano izquierda o derecha hacia un caramelo). Watson evaluó a unos 20 niños y encontró que ninguno mostraba preferencias de lateralidad al año de edad. Watson concluyó, basándose en los resultados, que los niños no nacen con el instinto de ser zurdos o diestros. Más bien, Watson aseguró que los niños son socializados en lateralidad por los adultos ya que éstos les obligan usar una mano u otra para comer, dar la mano y decir adiós.

**Teoría actual del instinto.** En la psicología ya no se usa el concepto de instinto para explicar la motivación y la conducta humanas. Sin embargo, la propuesta de que los animales no-humanos muestran patrones estereotipados no aprendidos y constantes no se puede negar. La abejas construyen celdas hexagonales, el toro ataca la coloración roja, y los pájaros construyen nidos, vuelan y anidan. Los psicólogos actuales (y especialmente los etólogos) aseguran que estos comportamientos estereotipados sí que se pueden atribuir, al menos en los animales, a los instintos. Como escribió William James hace un siglo «Que los instintos... existen de forma generalizada en el reino animal no necesita comprobación» (1890, p. 383).

En lugar de usar el término «instinto», los etólogos (Eibl-Eibesfeldt, 1989; Lorenz, 1965; Moltz, 1965) hablan actualmente de estructuras neuronales heredadas que se conservan intactas —no alteradas por el ambiente— durante el desarrollo. Estas estructuras neuronales heredadas no determinan el comportamiento, sino sólo las conductas específicas llamadas «patrones de acción fijos».

Pasar del «instinto» como causa de conductas complejas a «patrones de acción fijos» como causa de conductas específicas parece un cómodo compromiso teórico. Aunque resulta teóricamente aceptable, dicho compromiso muestra claramente el declive de la gran teoría. Explicar conductas aisladas no es lo mismo que explicar todo el comportamiento.<sup>1</sup>

**Teoría de la pulsión.** El instinto es un principio descriptivo y explicativo útil para animales no humanos, pero explica poco las conductas y la motivación humana. El concepto motivacional que surgió para reemplazar el instinto fue la «pulsión» (*drive*), tal

<sup>1</sup> Se refiere al lector interesado en la etología a Moltz (1965) para una clara exposición de los patrones de acción fijos, a Lorenz (1965) para una defensa teórica de los aspectos innatos de la conducta animal y a Eibl-Eibesfeldt (1989) para una revisión actualizada del campo.

como la introdujo Robert Sessions Woodruff (1918). Las dos principales teorías de la pulsión vinieron de Sigmund Freud (1915) y Clark Hull (1943).

Desde una perspectiva clínica, Freud sugirió que los seres humanos nacen con ansias biológicas específicas (o «pulsiones instintivas», Bolles, 1975). Freud, de orientación fisiológica, sostenía que el sistema nervioso tiene una tendencia inherente a mantener un nivel constante y bajo de energía. De acuerdo con su pensamiento, las pulsiones instintivas provocaban una producción continua de energía y esta energía amenazaba la estabilidad del sistema nervioso. Cualquier acumulación de energía resultaba incómoda y si no se abordaba esta acumulación, podría suponer un peligro para la salud. Con tal de aliviar la acumulación aversiva y peligrosa de energía, el individuo se comportaba de manera que pudiera liberarse de la estimulación excesiva. Cualquier liberación de energía excesiva resultaba agradable.

Una manera de entender el concepto de Freud de la energía psíquica (es decir, libido) es mediante la analogía con un sistema hidráulico en el que la energía psíquica (como el agua) va creciendo hasta que encuentra una salida. A medida que las pulsiones instintivas se van acumulando, la necesidad de encontrar una salida a la energía creciente se hace cada vez más urgente y apremiante. A medida que persisten las pulsiones sus energías desbordan el umbral de intensidad y producen un impulso a la acción. Dominado por dicho impulso a la acción, el individuo se energiza progresivamente más. Para Freud, la motivación emana de la energía derivada de las pulsiones instintivas y la conducta es la manera de calmar las tensiones del sistema nervioso.

A pesar de lo intrigante que resulta, la teoría de la pulsión de Freud está plagada de críticas muy serias. De las más serias son el hecho de que las ideas de Freud sobre la pulsión 1) sobrevaloraban las fuerzas biológicas e infravaloraban la influencia del aprendizaje, 2) se derivaban de estudios de casos de individuos con trastornos y no de experimentos, y 3) no resisten fácilmente el análisis científico. Esta tercera crítica es quizás la más devastadora ya que sin pruebas científicas, este concepto se ha mirado con escepticismo, como analogía y no como un hecho científicamente probado. Tales críticas, sin embargo, no son aplicables a la segunda gran teoría de la pulsión de Clark Hull.

**Clark Hull.** Para Hull (1943, 1952) la pulsión era una reserva de energía compuesta por todas las alteraciones fisiológicas presentes en ese momento. Dicho de otro modo, las necesidades específicas de alimento, agua, sexo, sueño, etcétera, se sumaban a una necesidad fisiológica generalizada. Para Hull, como Freud, la motivación (pulsión) tenía una base puramente fisiológica. El aspecto más destacable de la teoría de la pulsión de Hull fue que, a diferencia de la motivación surgida de la voluntad o el instinto, la motivación de Hull se podía predecir en base a las condiciones ambientales antecedentes. Si a un animal se le privaba de alimento, agua, sexo, o sueño, se producía un crecimiento acorde de la pulsión. La pulsión era una función incremental de la necesidad fisiológica total.

El postulado fundamental de la teoría de pulsión de Hull era que la pulsión activaba la conducta (Bolles, 1975). El animal hambriento era un animal energizado y activo. Sin embargo, aunque la pulsión energizaba y activaba la conducta no determinaba la dirección que ésta tomara. El hábito, y no la pulsión, se encargaba de dirigir las conductas hacia metas específicas. El hábito era consecuencia del aprendizaje que a su vez ocurría como consecuencia del refuerzo. Hull creía que si una respuesta era rápidamente se-

guida de una reducción de la pulsión, se producía el aprendizaje y se reforzaba el hábito. Cualquier respuesta que tenía como consecuencia la reducción de la pulsión (ejemplo, comer, beber, copular) producía reforzamiento, por lo que el animal aprendía que en esa situación cierta respuesta producía una reducción de la pulsión. Cualquier respuesta que no reducía la pulsión (por ejemplo, acicalar, estornudar, trepar) producía refuerzo y por lo tanto tampoco resultaba un aprendizaje.

Hull (1943) veía el hábito y la pulsión como dos de los principales determinantes de la conducta. Para mostrar cómo el hábito (aprendizaje) y la pulsión (motivación) unían para producir una conducta, Hull propuso la siguiente fórmula:

$$sEr = sHr \times D$$

En la fórmula de Hull,  $sEr$  es la fuerza de la conducta («potencia excitatoria») al estímulo específico;  $sHr$  es la fuerza del hábito, o la probabilidad de que se dé un comportamiento observable frente a un estímulo específico; y  $D$  es la pulsión.  $sEr$  se refiere a aspectos observables de la conducta, y  $sHr$  y  $D$  se refieren a los aspectos no observables. La señal de multiplicar entre  $H$  y  $D$  es importante porque indica que la conducta se produce sólo cuando el hábito y las pulsiones están a niveles por encima de cero. [tanto si no hay pulsión ( $D = 0$ ) ni hábito ( $H = 0$ ), no habrá potencia excitatoria.]

La teoría Hulliana del comportamiento expresada por la fórmula  $E = H \times D$  era zó enorme popularidad. Sin embargo Hull (1952) se vio en la necesidad de extender su sistema de conducta más allá de  $H \times D$  para incluir otros factores. Un tercer término añadido a la fórmula  $H \times D$  fue el de motivación de incentivo, expresado como  $K$ .<sup>2</sup> Encontró que el valor de incentivo de un objeto-meta también afectaba la conducta animal. Es decir, las características propias de un objeto-meta tales como su cantidad, también energizaban la conducta. Después de todo es cierto que un biscocho es más apetecible que una hoja de espinaca hervida, y 20 pasas son más apetecibles que una.

Al reconocer que la motivación podía surgir de fuentes tanto internas ( $D$ ) como externas ( $K$ ), Hull (1952), añadió la motivación de incentivo como tercer determinante principal del comportamiento y propuso la siguiente fórmula:

$$sEr = sHr \times D \times K$$

$D$  y  $K$  eran términos motivacionales. La principal diferencia entre los dos era que  $I$  estaba ligada de manera innata a las alteraciones fisiológicas mientras que  $K$  estaba ligada a los aspectos del ambiente y del aprendizaje.

En su mejor momento, la teoría de pulsión de Hull llegó a ser tan popular como cualquier gran teoría en la historia de la psicología. Es una declaración poderosa, y se ha de tener en cuenta que cerca de la mitad de los artículos publicados en las principales revistas de psicología de principios de los años 50 (por ejemplo, *Psychological*

<sup>2</sup> Si al lector le interesa saber por qué la motivación de incentivo se abrevió como «K» y no «I», «K» refiere a Kenneth Spence (Weiner, 1972). Kenneth Spence fue la persona que convenció a Hull de la necesidad de incorporar la motivación de incentivo a su sistema de conducta. Además, «I» ya representaba una variable de inhibición, de la cual no se habla aquí.

Review, *Journal of Experimental Psychology*) incluían una referencia al libro de Hull de 1943 (Hovland, 1952). En la misma década (1950-1960), la Asociación Americana de Psicología (APA) encomendó a sus miembros la creación de una lista de las figuras más importantes en la historia de la psicología. La Tabla 1.5 muestra los 10 psicólogos más importantes de los primeros 50 años de la psicología. En los años 50, Clark Hull era segundo en importancia sólo tras Sigmund Freud, el otro teórico de la pulsión.

**El declive de la teoría de la pulsión.** Los principios de la teoría de la pulsión (incluyendo los enfoques freudianos y hullianos) eran que 1) la pulsión se producía por la perturbación de las necesidades fisiológicas, 2) la pulsión tenía un efecto energizante sobre la conducta y 3) la reducción de la pulsión tenía efectos reforzantes y producía aprendizaje. En los años 50, sin embargo, las investigaciones sobre estos tres postulados fundamentales empezaron a encontrar motivos de duda.

Primero, se encontró que los motivos se podían dar con o sin una necesidad biológica correspondiente. Por ejemplo, las anoréxicas no comen (y no quieren comer) a pesar de una fuerte necesidad biológica por hacerlo (Klein, 1954). Segundo, se reconoció la importancia de las fuentes externas de motivación. Por ejemplo, una persona que no tiene mucha sed, puede llegar a sentir un motivo de sed bastante fuerte al probar (o ver, oler) una bebida favorita aunque es preciso señalar en este punto que Hull ciertamente introdujo la motivación de incentivo (*K*) al sistema de conducta. Tercero, se encontró que el aprendizaje podía producirse sin la reducción de la pulsión. En un estudio ejemplar, Sheffield y Roby (1950) descubrieron que ratas de laboratorio hambrientas aprendían una respuesta de exploración de laberinto al ser reforzadas con una recompensa no nutritiva de sacarina. Siendo la sacarina una sustancia inerte, Sheffield y Roby mostraron que se podía dar el aprendizaje sin que hubiera una reducción de la necesidad biológica de comida en las ratas. La investigación también encontró que el aprendizaje podía darse si se inducía la pulsión (aumento) en lugar de reducirla (por ejemplo, Harlow, 1953).

La teoría de pulsión de Hull no estaba equivocada. La investigación llevada a cabo dentro del marco de esta teoría es válida y no tiene por qué ser descartada. De hecho,

**Tabla 1.5.** Ranking del APA de las 10 figuras históricas más importantes de la psicología a mediados de siglo

- |                      |
|----------------------|
| 1. Sigmund Freud.    |
| 2. Clark Hull.       |
| 3. Wilhelm Wundt.    |
| 4. Ivan Pavlov.      |
| 5. John Watson.      |
| 6. Edward Thorndike. |
| 7. William James.    |
| 8. Max Wertheimer.   |
| 9. Edward Tolman.    |
| 10. Kurt Lewin.      |

sus tres postulados fundamentales son correctos hasta cierto punto. Es cierto que surge algo de motivación de la perturbación de las necesidades fisiológicas, que las necesidades fisiológicas tienen un efecto energizante sobre la conducta y que la reducción de la pulsión es generalmente reforzante. La teoría de la pulsión no es que fuera equivocada, sencillamente llegó a estar demasiado limitada en sus aplicaciones. La teoría de la pulsión simplemente tenía demasiadas rendijas y lagunas para ser la única explicación teórica de por qué ocurre la conducta.

Aunque se tratara de la voluntad, el instinto o la pulsión, las grandes teorías de la motivación llegaron a ser demasiado simplistas. La raíz del problema estaba en que la palabra «motivación» no bastaba para explicar por qué la conducta está energizada y dirigida. El término «motivación» es insuficiente porque las cuestiones que plantean la energización y dirección de la conducta son demasiado complejas y variadas para ser incluidas en un solo término (Jones, 1962). Este punto se expresa mejor si se hace una reflexión sobre el significado del «amor». Uno tiene que concretar y hablar de «atracción», «dependencia», «primer amor», etcétera, en lugar de generalizar y hablar de un único concepto de «amor». Como el amor, la motivación llegó a convertirse en una palabra sin significado (Postman, 1956).

### El auge de las mini-teorías

Durante el último cuarto de siglo, en el campo de la motivación se ha pasado del trabajo dentro del marco de las grandes teorías de la motivación al trabajo desde la perspectiva de las mini-teorías (Dember, 1965). Actualmente, la teoría de la motivación se orienta hacia la identificación de las bases motivacionales de las distintas disciplinas dentro de la psicología como son la cognición, la personalidad y la psicología social. A medida que se abandonaba la búsqueda de una gran causa y se exploraban las mini teorías, hubo una gran explosión investigadora en el campo de la motivación.

Las consecuencias de esta explosión teórica fueron tanto positivas como negativas. Por la parte negativa, la motivación como subdisciplina de la psicología entró en un estado de caos (Koch, 1951) pasando de ser quizás la disciplina más importante dentro de la psicología a convertirse en un campo de estudio secundario. El destronamiento fue tan tremendo que hasta cierto punto ha dejado de existir como disciplina en la psicología contemporánea. En lugar de existir como cuerpo coherente, la teoría y la investigación dentro del campo de la motivación han quedado repartidos entre las disciplinas básicas de la psicología.

Afortunadamente existe un lado positivo de esta explosión teórica. Debido a su diversidad, un análisis motivacional permite al estudiante hacer lo que ningún otro campo de la psicología puede conseguir, es decir, abarcar la totalidad de la psicología. Los problemas relacionados con la motivación son relevantes a prácticamente todas las áreas de la psicología contemporánea, incluyendo la fisiología, la psicología social, la personalidad, el aprendizaje, la cognición, la educación, la psicología clínica, industrial, de la salud y otras. De hecho la motivación constituye un tema central alrededor del cual se puede organizar y evaluar una gran cantidad de datos experimentales. Quizá más significativa haya sido la voluntad del campo de trascender de la teoría de la pulsión, lo que forzó una reevaluación crítica de los supuestos a cerca de las causas de la

conducta (por ejemplo, Benjamin y Jones, 1978; Rappaport, 1960). Debido a este cuestionamiento surgió una visión más sofisticada de la motivación y las causas de la conducta. Esta nueva sofisticación provocó una segunda revolución a medida que la motivación se volvía más cognitiva (Dember, 1974). Antes de los años 70, los acontecimientos de naturaleza motivacional eran las pulsiones, los incentivos y las recompensas. Desde una perspectiva cognitiva, sin embargo, el valor de la información que podía aportar un estímulo (por ejemplo, novedad, razón, significado personal) también tenía propiedades motivacionales. El concepto de motivación se fue ampliando con el tiempo a medida que se iba haciendo cada vez más aparente que unos pocos conceptos (por ejemplo, pulsión, incentivos y recompensa) no bastaban para explicar toda la motivación. La revolución cognitiva, como la revolución de las mini teorías que la había precedido, introdujo conceptos cada vez más nuevos y diversos hasta el punto de que en 1980 los psicólogos de la motivación estaban en casi todas las áreas de la psicología. Fuera lo que fuera, seguro que los psicólogos de la motivación lo estudiaban. Ahora en la década de los 90 la actual teoría de la motivación refleja la popularidad y la productividad de las mini-teorías.

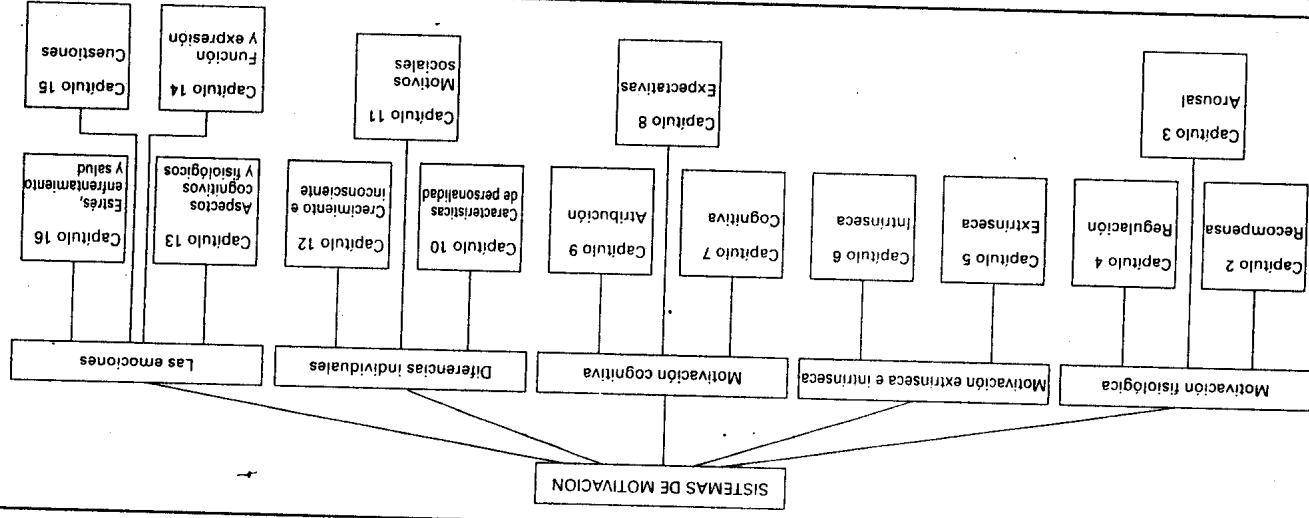
### Perspectivas contemporáneas

La investigación en motivación abarca cinco grandes campos. Cada campo estudia distintos determinantes causales de la conducta. La Figura 1.4 muestra estas cinco líneas de investigación, cada una de las cuales se discutirá en las secciones del texto que sigue. También aparecen los 15 sub-campos que se derivan de estos cinco campos principales. A cada uno de estos se les dedica un capítulo en este libro.

**Motivación fisiológica.** La perspectiva fisiológica representa el punto de vista biológico dentro del campo de la motivación y explora cómo los sistemas nervioso y endocrino inciden en los motivos y las emociones. El análisis fisiológico presta mucha atención a cómo el cuerpo se prepara para la acción, cómo produce sensaciones de dolor y de placer y cómo regula los sistemas internos para preservar la salud y la supervivencia. En cada caso, veremos que la conducta está regulada por una compleja interacción entre estructuras cerebrales, producción hormonal y el sistema nervioso autónomo. Los tres capítulos de esta sección exploran las bases motivacionales de tres conceptos fisiológicos: recompensa, arousal y regulación.

**Motivación extrínseca e intrínseca.** El estudio de la motivación extrínseca introduce la perspectiva conductista al estudio de la motivación. El conductismo no niega que la conducta tenga causas internas, pero sus defensores consideran que las causas fundamentales de la conducta se encuentran fuera y no dentro de la persona. Según este enfoque, el dinero, las recompensas y las amenazas de castigo son todas fuentes de motivación extrínseca y cada uno explica en gran medida por qué la gente va a trabajar, por qué hacen los deberes, y por qué realizan una gran variedad de conductas. Por otra parte el estudio de la motivación intrínseca representa una tradición de investigación que ha evolucionado casi a contracorriente con el enfoque conductista. Los teóricos presentados en el Capítulo 6 proponen que los seres humanos son inherentemente ac-

Figura 1.4. Principales áreas de investigación en la teoría de motivación contemporánea.



tivos e «intrínsecamente motivados». Para explicar por qué las personas realizan ciertas conductas cuando las recompensas y castigos extrínsecos son mínimos, los teóricos de la motivación intrínseca hablan de la importancia de necesidades psicológicas tales como la competencia y la curiosidad.

**Motivación cognitiva.** Este estudio de la cognición en motivación se asemeja a las perspectivas fisiológicas y de motivación intrínseca en cuanto que se basa en las causas internas de la conducta. De acuerdo con la perspectiva cognitiva, lo que determina la emoción son los pensamientos y los procesos mentales. El Capítulo 7 introduce los conceptos de plan y meta e ilustra cómo estos acontecimientos mentales energizan y dirigen la conducta. El Capítulo 8 introduce el concepto de expectativa, repasa algunas de las principales teorías de la motivación cognitiva, incluyendo las de auto-eficacia, indefensión aprendida y reactividad. El Capítulo 9 introduce un sólo concepto, la atribución. En su conjunto, los constructos de motivación cognitiva presentan un cuadro en el que los motivos y las conductas se incorporan al flujo continuo de la actividad cognitiva.

**Diferencias individuales.** El enfoque de personalidad reconoce que la gente comparte una gran variedad de motivos comunes (por ejemplo, hambre) pero también señala la existencia de diferencias individuales entre los motivos específicos. El Capítulo 10 presenta el primero de dos capítulos sobre el estudio experimental de la personalidad al presentar tres diferencias individuales relacionadas con el temperamento (extroversión, búsqueda de sensaciones, e intensidad de afectos) y dos relacionadas con creencias de control (deseo de control y patrón de conducta tipo A). El Capítulo 11 continúa en la línea de las diferencias individuales y revisa los motivos sociales de logro, afiliación y poder. El Capítulo 12 introduce la perspectiva clínica y presenta los enfoques humanísticos y psicodinámicos de la emoción. La perspectiva humanística hace énfasis en los esfuerzos del individuo por auto-realizarse y crecer, mientras que la perspectiva psicoanalítica enfatiza los motivos inconscientes y el desarrollo y esfuerzos del yo.

**Las emociones.** En muchos aspectos se puede decir que las emociones son tipos especiales de motivo (por ejemplo, la agresión es una conducta dirigida por la rabia). Cuatro capítulos consecutivos repasan los distintos aspectos de las emociones. El Capítulo 13 introduce los aspectos cognitivos y fisiológicos de las emociones y explora la forma en que estos componentes interactúan. El Capítulo 14 introduce los aspectos funcionales y expresivos de las emociones. El hilo conductor del Capítulo 13 es que las emociones son fenómenos parcialmente cognitivos, mientras que el hilo conductor del Capítulo 14 es que las emociones son fenómenos parcialmente biológicos. A modo de resumen, el Capítulo 15 presenta un debate teórico que evalúa si las emociones se entienden mejor desde la perspectiva cognitiva o la perspectiva biológica. El Capítulo 16 repasa la amplia literatura sobre estrés, enfrentamiento y salud.

## RESUMEN

El viaje hacia la comprensión de la emoción y la motivación empieza con una pregunta fundamental que es: «¿Qué causa la conducta?». Este interrogante plantea cuestiones más específicas que reflejan las cuestiones más apremiantes dentro del campo como: «¿Qué inicia el comportamiento?», «¿cómo se sostiene el comportamiento en el tiempo?», «¿por qué está dirigido a ciertos fines y no otros?». Una vez iniciada la conducta, «¿cómo se detiene?», «¿qué fuerzas determinan la intensidad de la conducta con el tiempo?», «¿por qué la persona se comporta de una manera en una situación y de otra manera en la misma situación pero en otro momento?», «¿cuáles son las diferencias motivacionales entre individuos y cómo se producen tales diferencias?».

Para exponer los postulados teóricos del campo de la motivación, este capítulo conecta y discute siete temas: 1) La motivación incluye tendencias tanto de aproximación como de alejamiento; 2) La motivación se entiende mejor como proceso; 3) La motivación puede ser auto-regulada o regulada por el ambiente; 4) La fuerza de los motivos cambia con el tiempo y afecta la corriente de conducta; 5) Los motivos se han visto como jerárquicamente organizados; 6) No siempre somos conscientes de la base motivacional de nuestro comportamiento; y 7) Se pueden aplicar los principios motivacionales.

La motivación es una causa hipotética de la conducta provocada por las condiciones ambientales (por ejemplo, privación de alimento), o inferida de expresiones conductuales, fisiológicas o de auto-informe. Hay seis aspectos de la conducta que pueden indicar la intensidad de un motivo: latencia, elección, amplitud, probabilidad de respuesta, expresiones faciales y gestos corporales. Los estados fisiológicos, como la actividad de los sistemas nervioso central y hormonal también ayudan a inferir la motivación. Las puntuaciones de auto-informe derivados de las entrevistas o cuestionarios por ejemplo, también miden los estados motivacionales. Generalmente a nivel de investigación se depende más de medidas conductuales y fisiológicas que de las medidas de auto-informe.

El capítulo también revisa la historia de la motivación. Los principios filosóficos de la motivación destacaban la voluntad como principal agente motivacional. Sin embargo, el primer constructo motivacional adoptado por la psicología fue el concepto de instinto propuesto por James McDougall. A pesar de su temprana popularidad el valor científico del concepto de instinto era insuficiente y se emprendió la búsqueda dentro de la psicología de un concepto motivacional más viable. Como una alternativa atractiva surgió la teoría de la pulsión. Sin embargo, y pesar de ser más científicamente válidas, las teorías freudianas y hullianas de la pulsión fueron muy criticadas, igual que lo fue el instinto. El declive de la teoría de la pulsión provocó el cuestionamiento de la utilidad que tenía proponer grandes teorías de la motivación, por lo que comenzaron a surgir miniteorías menos ambiciosas pero más capaces de explicar las bases motivacionales de la conducta. Actualmente ya no se busca una causa única y grande de la conducta sino que la investigación se limita al estudio de las bases motivacionales de los cinco sistemas independientes (e interactivos) de motivación fisiológica, motivación extrínseca e intrínseca, motivación cognitiva, diferencias individuales y emoción.