

MOTIVACIÓN: CONDUCTA Y PROCESO

Francesc Palmero

Universitat Jaume I

Castellón de la Plana

1.- El concepto de Motivación

Estimo que, independientemente del enfoque que se adopte en la investigación psicológica, tarde o temprano hay que formularse la pregunta ¿por qué ocurre la conducta? La acción, o la conducta, no ocurren de forma espontánea, ya que son inducidas, bien por motivos internos, bien por incentivos ambientales^[1]. La Motivación tiene que ver con las razones que subyacen a una conducta. Tales razones, como señala Wong (2000), pueden ser analizadas al menos en dos niveles: por una parte, preguntando *por qué* un individuo exhibe ciertas manifestaciones conductuales; por otra parte, preguntando *cómo* se llevan a cabo tales manifestaciones conductuales^[2]. La explicación de la conducta en términos de los mecanismos motivacionales referidos al

porqué tiene que ver con la causa última, mientras que la explicación en términos referidos al cómo tiene que ver con la causa próxima. Es un aspecto de interés, ya que el porqué de una conducta, esto es, la motivación, ha de tener connotaciones funcionales y adaptativas: tiene que haber buenas razones para la ocurrencia de esa conducta del modo en el que se produce y en las situaciones en las que ocurre (Alcock, 1998).

Así pues, el porqué de una conducta hace referencia directa al concepto de Motivación. Recientemente, Beck (2000) ha matizado las características del concepto de motivación, enfatizando que no sólo hay que explicar por qué se produce una conducta, sino que también hay que tratar de explicar la importante variabilidad conductual observable en cualquier ser vivo. El concepto de variabilidad hace referencia, al menos, a dos posibilidades. Por una parte, aquella referida a la amplia gama de manifestaciones conductuales cuando el abanico de posibles situaciones estimulares es amplio. Por otra parte, y de forma más restrictiva, cuando nos centramos en una y la misma situación estimular. En esta segunda posibilidad, el concepto de variabilidad es más específico, haciendo referencia, por una parte, a las diferentes manifestaciones conductuales mostradas por dos personas ante una misma situación estimular, y, por otra parte, a las diferentes manifestaciones conductuales mostradas por una misma persona ante una misma situación estimular en dos momentos diferentes. En cualquiera de los casos, parece claro que existe una premisa motivacional básica en la conducta de cualquier organismo: el hedonismo psicológico. Desde un razonamiento de este tipo, y siempre argumentando en sentido general, se puede entender la tendencia a aproximarse a lo que producirá consecuencias gratificantes y la tendencia a evitar lo que producirá consecuencias desagradables^[3].

En el importante desarrollo y diversificación de los trabajos en Psicología de la Motivación, se distinguen dos grandes momentos: antes y después de la obra de Darwin en 1859, o, lo que es lo mismo, etapa precientífica y etapa científica. Estos hechos dificultan considerablemente una conceptualización generalmente aceptada de "Motivación", ya que, por una parte, en la etapa científica se siguen utilizando términos precientíficos, y, por otra parte, la influencia de Darwin se refleja en diversas corrientes, cada una de ellas empleando una terminología particular.

Durante la etapa precientífica, la Motivación se reducía a la actividad voluntaria, mientras que, en la etapa científica, hablar de Motivación implica referirse a instintos, tendencias e impulsos, que proporcionan la energía necesaria; pero, además, hay también claras referencias a las actividades cognitivas, que dirigen la conducta hacia determinadas metas. Por tanto, el concepto de Motivación en la actualidad debe considerar la coordinación del sujeto para activar y dirigir sus conductas hacia metas.

Una dificultad añadida tiene que ver con la gran cantidad de necesidades descritas por los distintos autores. Al respecto, Madsen (1980) agrupaba las necesidades en dos categorías: motivos primarios y motivos secundarios. Los motivos primarios, innatos y biogénicos, son motivaciones (necesidades) centrales que, desde el nacimiento, están funcionalmente relacionadas con la subsistencia del individuo y de la especie. Los motivos secundarios, adquiridos y psicogénicos, son motivaciones (necesidades) centrales que, después de un proceso de aprendizaje, están relacionadas con el crecimiento general del sujeto. Esta diferenciación es esencial para entender la Psicología de la Motivación en toda su extensión, ya que, si bien es cierto que los motivos primarios son comunes a todas las especies, los motivos secundarios, aunque también presentes en muchas de las especies inferiores, parecen ser patrimonio fundamental de la especie humana^[4].

En última instancia, y de forma general, el término “Motivación” es un concepto que usamos cuando queremos describir las fuerzas que actúan sobre, o dentro de, un organismo, para iniciar y dirigir la conducta de éste. Es decir, son fuerzas que permiten la ejecución de conductas destinadas a modificar o mantener el curso de la vida de un organismo, mediante la obtención de objetivos que incrementan la probabilidad de supervivencia, tanto en el plano biológico, cuanto en el plano social.

Además, como señala Petri (1991), también se puede utilizar el término “Motivación” para explicar y entender las diferencias en la intensidad de la conducta. Es decir, las conductas más intensas pueden ser consideradas como el resultado de los más elevados niveles de motivación. Igualmente, el término “Motivación” puede usarse para indicar la dirección selectiva de una conducta.

Pero, la motivación es una variable intangible. Inferimos su presencia a partir de ciertas manifestaciones mostradas por un individuo. Si bien durante mucho tiempo la Motivación era considerada como un proceso interno, ubicado en la variable “O” del esquema S-O-R propuesto por Woodworth (1918), las importantes aportaciones de autores como Tolman (1932) y Hull (1943, 1951), permiten que se hable de *variable interviniente*. Por lo tanto, no es sorprendente que en el análisis de la motivación, o del proceso motivacional^[5], haya que basarse en el estudio de la conducta motivada. Los patrones de conducta motivada son el producto de la interacción entre un organismo y su ambiente. Se puede decir que el término Motivación se refiere a un proceso interno que impulsa al individuo, y este impulso, a su vez, se relaciona con algún evento interno o externo.

En este marco de referencia, es pertinente señalar que la Motivación posee aspectos biológicos y culturales de los que es difícil prescindir. Así, muchos de los desafíos adaptativos a los que se enfrenta el ser humano tienen connotaciones sociales, pues es la sociedad, con el tinte cultural que en ella predomina, la que va imponiendo ciertas peculiaridades que orientan las necesidades biológicas y las necesidades psicológicas en un determinado sentido. La finalidad es tratar de relacionar de forma coherente y adaptativa el medio ambiente interno y el medio ambiente externo de un determinado individuo. Las metas dirigen al individuo, dependiendo de las condiciones del estímulo, y la motivación moviliza las acciones pertinentes.

El tema de la interacción entre los aspectos biológicos y culturales ha llevado a que algunos autores (Munro, 1997) sugieran que es la perspectiva más atractiva en el ámbito de la Nueva Etología. En efecto, dice el autor que, desde la orientación psicológica, el estudio de la Motivación se ha llevado a cabo desde la perspectiva biológica, conductual o cognitivista. Desde cualquiera de dichas perspectivas se ha asumido que la orientación más científica es aquella que se fundamenta en parámetros biológicos; esto es, aquella que trata de entender la conducta motivada de un individuo, desde la perspectiva de las necesidades que el organismo requiere satisfacer para sobrevivir. En el otro extremo del hipotético continuo, sigue argumentando Munro, se encuentra la orientación cultural, aquella que propone la imposibilidad de entender la conducta motivada del ser

humano sin recurrir a las variables sociales, y fundamentalmente a las variables culturales: la motivación es el resultado de las influencias culturales. En esta segunda perspectiva, el individuo como tal no es importante, ya que lo que cuenta es el grupo en su conjunto, con sus influencias ineludibles sobre todos y cada uno de los miembros que lo conforman. Estas orientaciones teóricas han sido verificadas empíricamente en el campo aplicado, particularmente en el ámbito laboral (Erez, 1997), poniéndose de relieve cómo parece imprescindible considerar los factores culturales para entender la dimensión motivacional de la conducta de los empleados y de los jefes. Incluso, como han señalado recientemente Geary, Hamson, Chen, Liu y Hoard (1998), la influencia cultural es ineludible cuando se quiere entender cómo se producen los sesgos en el funcionamiento cognitivo, referidos éstos a las preferencias motivacionales, a la elección de objetivos atractivos, etc. La interacción entre los factores evolucionistas y los culturales está presente y ejerce su impacto desde los primeros momentos en los que un individuo interactúa con los demás. No obstante, los efectos de tal influencia comienzan a hacerse patentes cuando ese individuo inicia su formación y aprendizaje en el ámbito escolar.

2.- Fuentes de la Motivación

Las fuentes de la Motivación se refieren al origen de los estímulos que hacen que un individuo se active. Hay algunos aspectos interesantes que aparecen cuando tratamos de localizar dichos desencadenantes. Por ejemplo, ¿el ser humano actual se siente motivado por los mismos estímulos que motivaron a los antepasados?, ¿existe alguna diferencia motivacional cuando consideramos la variable sexo? Son cuestiones que, siguiendo las formulaciones recientes de Buss (1996, 1999), permiten entender en su justa dimensión el valor adaptativo de ciertos motivos primarios. Las fuentes de la Motivación varían a lo largo de dos ejes: el interno-externo y el

psicológico-neurofisiológico. De forma reducida, podemos decir que existen fuentes internas y fuentes ambientales.

Algunos estímulos ambientales pueden provocar una respuesta involuntaria en un individuo, apreciándose que la intensidad de la respuesta es proporcional a la intensidad del estímulo. En estos casos, la medida en la que un individuo es activado representa la medida en la que se siente motivado (Deckers, 2001). La conducta involuntaria muestra una relación uniforme con los estímulos externos. En cambio, por lo que respecta a la conducta voluntaria, puede ocurrir de forma inmediata tras la aparición de un estímulo externo o ambiental, o, por el contrario, cabe la posibilidad de que ocurra después de un determinado tiempo, que puede ser más o menos dilatado.

También se puede producir la conducta motivada en un individuo como consecuencia de algunos estímulos internos, que adquieren connotaciones psicológicas, tales como los impulsos, las necesidades, los deseos. No obstante, también en este caso se podría sugerir que son las propias influencias ambientales las que, con el paso del tiempo, van configurando el abanico de estímulos (objetivos) hacia los que un individuo dirigirá sus esfuerzos de consecución, porque tales objetivos son los que el individuo en cuestión considera importantes para satisfacer su necesidad, impulso o deseo. Dentro de los estímulos internos, además, las variables neurofisiológicas, biológicas en general, también pueden dar lugar a la conducta motivada. De forma concreta, podemos apreciar cómo la deficiencia o disminución del nivel en alguna variable necesaria para el funcionamiento del organismo desencadena un proceso que tiene como objetivo avisar al individuo para que éste “sepa” que tiene que llevar a cabo alguna actividad que restaure el equilibrio en esa variable^[6]. Como consecuencia de ese aviso, que el individuo suele experimentar como un cierto malestar típico, es muy probable que se inicie la conducta motivada dirigida a suprimir el malestar y a recuperar el equilibrio o el nivel de dicha variable.

Por lo que respecta a las **fuentes internas**, cabe hablar de la historia genética, la historia personal y las variables psicológicas. En cuanto a la *historia genética*, se refiere a los efectos que ha ido ejerciendo el proceso de la Evolución sobre la especie humana. La selección natural puede haber favorecido la existencia y mantenimiento de ciertos motivos básicos que se encuentran íntimamente relacionados con la supervivencia; tal es el caso de la conducta de evitación activa o de elejamiento ante la presencia de algunos animales, como las serpientes^[7]. Algo parecido, aunque ahora en sentido contrario, ocurre con otras manifestaciones, como la sonrisa. De hecho, la sonrisa es una conducta que aparece en los primeros momentos de la vida extrauterina, teniendo la función de flexibilizar la interacción del ser humano con su medio ambiente externo (Weisfeld, 1993). Como consecuencia, tales motivos incrementan su frecuencia entre los individuos de la especie. En cuanto a la *historia personal*, se refiere a la experiencia que arrastra un individuo desde el nacimiento. Dichas experiencias van configurando el bagaje de los eventos que estimulan y motivan a un individuo, de los incentivos que atraen a ese individuo, y de las conductas mediante las que puede alcanzar dichos incentivos. De hecho, los juicios referidos a lo que es placentero y grato, así como a lo que es displacentero y no grato, se basan en la experiencia que ha tenido un individuo en situaciones similares. Consiguientemente, a partir de esos juicios, el individuo se sentirá motivado para aproximarse a, o para alejarse de, un determinado evento, según sean esos juicios basados en su propia experiencia. Creemos que el ámbito de la particularidad subjetiva de cada individuo no es un tema menor, pues, en cierta medida, nos permite entender las propias inclinaciones, tendencias, deseos y metas que se propone cada individuo en un momento dado^[8]. Uno de los ámbitos en los que se ha podido constatar la existencia de tales “sesgos” personales en el plano motivacional tiene que ver con las opiniones de los individuos acerca de la atracción de las caras humanas. Así, en un trabajo realizado por Langlois, Roggman y Musselman (1994), se pudo apreciar que los individuos participantes respondían diciendo que la cara más atractiva era aquella que reflejaba una *cara promedio*, la cual fue configurada a partir de la combinación de muchas imágenes de caras escaneadas. Dicha imagen reflejaba a un individuo con unos labios definidos, con una nariz concreta, con los ojos equidistantes y algo separados del tabique nasal, etc. No obstante, a partir de la revisión que han realizado Berscheid y Reis (1998), parece ponerse de relieve que, dependiendo de la experiencia de cada individuo en la visualización de caras atractivas, así es la valoración que

realizan dichos individuos respecto al potencial atractivo de la cara de otra persona. Esto es, en buena medida, los juicios valorativos acerca de la atracción dependen de lo que un individuo particular conoce. En cuanto a las *variables psicológicas*, representan el hecho incontrovertible de que los seres humanos somos diferentes y únicos. Poseemos nuestra propia individualidad que nos hace peculiares. También en el plano motivacional se aprecia dicha especificidad, ya que cada uno de nosotros nos sentimos atraídos o motivados por ciertos estímulos, que no tienen por qué coincidir con los que atraen a nadie más. El ser humano tiene la capacidad para buscar, incluso para crear, un ambiente particular que permita satisfacer dichas necesidades psicológicas, entre las que se encuentran la de logro, la de poder, la de ayuda.

Por lo que respecta a las **fuentes ambientales**, se refieren a los distintos estímulos que, desde fuera del individuo, ejercen su influencia sobre éste. Son los incentivos, considerados como estímulos que motivan la conducta. La cantidad de incentivo, la cualidad específica del mismo^[9], así como la lejanía temporal -también la lejanía o distancia psicológica, utilizando la terminología de Lewin (1936)- de su consecución, son factores a considerar si se quiere entender la motivación de un individuo.

Al final, la conducta es motivada conjuntamente por la interacción de los eventos internos y los eventos ambientales. Si alguno de esos dos aspectos no se produce, o no está presente, o está, pero de forma incorrecta o deficiente, es muy probable que no se produzca la conducta motivada^[10] (Biner, Huffman, Curran y Long, 1998).

En definitiva, el estudio de las fuentes de la Motivación tiene que incluir los componentes biológico, de aprendizaje y cognitivo. Estos componentes, en interacción mutua entre sí y con el medio ambiente, posibilitan la activación y dirección de la conducta motivada. Creemos que la tendencia histórica a localizar un único determinante de la conducta está siendo sustituida por la constatación empírica de que distintos factores pueden desencadenar la misma conducta.

El análisis de componentes en la Motivación pone de relieve que cada uno de ellos está implicado en grado diverso en cualquier conducta motivada. La interacción entre los tres componentes de la motivación incrementa la probabilidad de que la conducta resultante sea organizada y adaptativa. El componente biológico se fundamenta en el hecho de que uno de los principios de la conducta depende de la estructura genética del sujeto. El componente de aprendizaje juega un importante papel en la motivación, ya que los denominados “motivos adquiridos” (logro, poder, etc.) se escapan a la pura determinación biológica. El componente cognitivo se relaciona con los procesos de conocimiento. Cognición implica pensamiento, percepción, abstracción, síntesis, organización, elección, etc. En una palabra, la relación del sujeto con su medio ambiente a partir del conocimiento causal de la conducta.

3.- Características de la motivación

La Motivación se refiere a un proceso dinámico interno. En cualquier momento, como proceso que es, puede implicar cambio o variabilidad. Dreikurs (2000) se refiere a la Motivación proponiendo que, cuando es descrita como un proceso dinámico momentáneo, nos referimos a un *estado motivacional*, pero, cuando nos referimos a una predisposición referida a las tendencias de acción, estamos hablando de *rasgo motivacional*. Mientras el estudio de las disposiciones motivacionales enfatiza las diferencias ínter individuales, el estudio de los estados motivacionales enfatiza las diferencias en la dinámica momentánea de la acción.

En un sentido muy parecido, Deckers (2001) propone que, para estudiar la Motivación, es necesario tener en cuenta los cambios en los estados internos y en la conducta abierta de los individuos. Esta variabilidad hace referencia a tres ámbitos o posibilidades: (1) la consideración del cambio entre circunstancias -variación momentánea y situacional en un individuo determinado, que permite localizar en qué medida un objetivo atrae a

ese individuo-, (2) la consideración del cambio entre distintos individuos de la misma especie -variación ínter individual intra específica, que permite localizar diferencias individuales-, (3) la consideración del cambio entre individuos de distinta especie (que permite localizar la eventual existencia de patrones de conducta específicos de cada especie).

En última instancia, la variación o variabilidad motivacional es evidente en dos posibles formas, a saber: en términos de cantidad o intensidad y en términos de cualidad o tipo. Por lo que respecta a la variabilidad en intensidad, implica un cambio -en forma de incremento o decremento- en la movilización de energía, así como en la cantidad de esfuerzo que se dedica para la acción. Es decir, la intensidad se refiere a cuán robusta o débil es la motivación. Por lo que respecta a la variabilidad en cualidad, implica una selección de la dirección para la ejecución de la acción, permitiendo establecer de qué modo específico, o hacia qué meta concreta, se dirige la acción. Es decir, la cualidad se refiere al tipo de motivación.

El aspecto relacionado con la intensidad de la Motivación, esto es, el factor energético, puede variar desde la letargia extrema hasta la máxima alerta y responsividad. Ha habido distintas denominaciones para referirse a este factor que proporciona la energía. Entre ellas destacan las de *arousal* (Revelle, Anderson y Humphreys, 1987; Anderson, 1990) y *activación* (Malmö, 1959; Thayer, 1989). Actualmente, y de forma genérica, se habla de activación. En este marco de referencia, otra forma de referirse a este factor energético que proporciona la intensidad de la Motivación ha consistido en la utilización del tiempo que se invierte en la movilización de la energía en la conducta motivada. Así, se ha propuesto la existencia de una dimensión fásica y de una dimensión tónica. Por lo que respecta a la *dimensión fásica*, hace referencia a reacciones o excitaciones breves, asociadas a un estímulo u objetivo que, por alguna circunstancia, es significativo para ese individuo. Por lo que respecta a la *dimensión tónica*, hace referencia a respuestas o excitaciones provocadas por un estímulo u objetivo, el cual, en este caso, posee mucha relevancia, o exige mucha dedicación al individuo, produciendo un nivel sostenido en la respuesta o excitación (Palmero y Chóliz, 1991).

El aspecto relacionado con la dirección de la Motivación no tiene connotaciones cuantitativas sino de cualidad de las acciones y las conductas. El aspecto direccional de la motivación se refiere a la variación referida a los tipos de metas o antecedentes a los que responde un organismo; esto es, tiene que ver con la selección de objetivos.

Así pues, parece evidente que, prácticamente, todos los autores que investigan aspectos relacionados con la conducta se plantean preguntas acerca del porqué de la conducta; en la medida en la que gran parte de ellos intentan responder, incrementan considerablemente el número de aspectos y características de la motivación. Sin embargo, como señalan algunos autores (Kleinginna y Kleinginna, 1981; Mankeliunas, 1987; Heckhausen, 1991; Petri, 1991; Franken, 1998; Edwards, 1999; Beck, 2000), implícita o explícitamente, algunas características esenciales parecen ser común denominador en prácticamente todas las definiciones propuestas. Tales características se refieren a la activación y la dirección.

Activación

Para ejecutar una conducta, cualquier conducta, es necesaria la existencia de un cierto nivel de energía. Sin esa energía, la conducta no se producirá. La energía procede principalmente de la comida ingresada en el organismo, la cual será almacenada como *energía potencial*. Cuando dicha energía almacenada es liberada para ejecutar una determinada conducta, se convierte en *energía cinética*. Es como si la energía potencial esperase la aparición de algún estímulo especial, tanto interno como externo, para que la libere y la transforme, cinéticamente, en alguna conducta particular.

La activación es una de las características que con mayor facilidad puede ser observada cuando un organismo lleva a cabo una conducta. *La conducta abierta o manifiesta* es una de las propiedades que mejor define a la activación. Es decir, en la medida en la que un organismo está llevando a cabo una conducta, parece

lógico pensar que un cierto nivel de motivación existe en dicho sujeto. Por el contrario, y al menos aparentemente, si no existe conducta observable, se podría pensar que no existe motivación, o que el nivel de motivación existente es insuficiente para provocar la conducta. Sin embargo, éste es un razonamiento equívoco, pues, si bien es cierto que la presencia de una conducta observable denota la existencia de un adecuado nivel de motivación, la ausencia de una conducta observable no significa la ausencia de motivación. A partir de los trabajos de Lacey (1967), en los que se cuestionó seriamente el concepto de activación como proceso unitario, defendido por Lindsley (1951, 1957), Malmo (1959), Duffy (1962), entre otros, existen claras evidencias de que la activación de un organismo puede manifestarse a través de tres parámetros: electrocortical, autonómico/fisiológico y motor.

La conclusión parece bastante clara: aunque la motivación se considera activadora de conducta, la conducta activada no siempre es abierta y manifiesta. En este marco de referencia, además, estimamos que, si bien la existencia de una conducta abierta y manifiesta denota, sin duda, algún tipo de motivación, no necesariamente indica los antecedentes ni las cogniciones que ha llevado a cabo ese individuo para obtener una determinada meta. Esto es, la simple observación de la conducta abierta o manifiesta denota activación, luego, denota motivación, pero no permite dilucidar cuál es la motivación ni cuáles los objetivos perseguidos.

Otra propiedad que define bastante bien las características activadoras de la motivación tiene que ver con *la persistencia*. El argumento que sustenta el papel de la persistencia es bastante lógico, al menos desde un punto de vista conductual. En efecto, parece un hecho bastante evidente que, cuando un organismo está motivado (por ejemplo, cuando experimenta hambre), persiste en su conducta hasta que consigue el alimento. Esta característica de la activación en la conducta motivada ha sido cuestionada por algunos autores (Beck, 2000), quienes argumentan que la conducta persistente (entendiendo por persistencia la repetición de la misma conducta) aparece en los experimentos en los que sólo existe una alternativa de respuesta (por ejemplo, presionar una barra); si hubiese más alternativas de respuesta (como sucede en la vida real), quizá no se observase la persistencia de conducta, puesto que los sujetos tendrían dónde elegir. En estos experimentos,

continúa Beck, los sujetos experimentales han sido adiestrados para conseguir comida mediante una respuesta concreta: presionar la barra. Parece lógico encontrar que, cuando sienten hambre (presencia de motivación), los animales den la respuesta que han aprendido. Si no obtienen comida con su respuesta siguen intentándolo, siguen insistiendo, persisten en su conducta. Si tuviesen más alternativas de respuesta, quizá no repitiesen la conducta y experimentasen con otras respuestas, con lo que la persistencia en la conducta no sería tan importante como modalidad activadora para explicar la motivación^[11]. No obstante, a pesar de la lógica que envuelve el razonamiento de Beck, pensamos que se podrían introducir ciertos matices a la misma. Si bien es cierto que en los experimentos a los que se refiere este autor sólo había una posibilidad de respuesta (presionar la barra), este hecho no invalida la relevancia de la persistencia como propiedad importante de la activación en Motivación. Es decir, aunque hubiese más alternativas de respuesta, la conducta del organismo sería igualmente persistente, y perseguiría el mismo fin: encontrar la comida. El hecho de que llevase a cabo diversas conductas no invalidaría el argumento de la persistencia hacia la obtención de comida. Sería conveniente matizar que, cuando Beck se refiere a persistencia, lo hace pensando en la misma conducta. El animal persiste en la misma respuesta. Sin embargo la persistencia va más allá de la especificidad de conducta: tanto da si el sujeto tiene una o varias alternativas de conducta, insistirá en su conducta o elegirá otra, en cualquiera de los casos persistirá en su afán por obtener la comida.

Otra propiedad que está relacionada con las características activadoras de la motivación tiene que ver con *el vigor o intensidad* de la conducta. Los teóricos de la motivación plantean que la intensidad de la respuesta ofrecida por un sujeto correlaciona positivamente con el nivel de motivación que ese sujeto experimenta. No obstante, también existen reticencias al respecto, ya que, si un sujeto ha aprendido a dar una determinada respuesta que implica una gran intensidad, podría suceder que, en situaciones futuras, la existencia de un moderado nivel de motivación desencadenase una respuesta intensa que no reflejara el estado real del sujeto. Lo que sugerimos con esta idea es que los procesos previos de aprendizaje pueden distorsionar la correcta relación entre estado motivacional e intensidad de la respuesta observada.

No cabe ninguna duda de que el concepto de activación es fundamental en el ámbito de la Motivación. En los últimos años, Thayer (1989) ha establecido una sugerente distinción al estudiar la activación. Concretamente, según este autor, se puede hablar de activación energética y activación tensa. Por lo que respecta a la **activación energética**, representa un sistema apetitivo o de aproximación, y hace referencia a una dimensión que oscila entre un extremo, caracterizado por el vigor, la energía y la vitalidad, y otro extremo, caracterizado por la fatiga y el cansancio. Las variaciones en este sistema son fácilmente observables en los ciclos diarios (circadianos), ingestión de alimentos, ejercicios, etc. Por lo que respecta a la **activación tensa**, representa un sistema general de evitación (o precaución), que se pone en funcionamiento en las situaciones que entrañan un peligro (real o imaginario) para el sujeto. Hace referencia a una dimensión que oscila entre un extremo, caracterizado por la ansiedad y el miedo, y otro extremo, caracterizado por la calma y la quietud. Este sistema de activación se relaciona con un mecanismo de emergencia, de preparación, que analiza las características de peligro que una determinada situación entraña para el sujeto.

Dirección

Hemos visto cómo la activación, con los diversos índices que la configuran, puede ser considerada una de las principales características de la conducta motivada. No obstante, algunos autores (Birch, Atkinson y Bongort, 1974) defienden que la activación no es el principal elemento que define a la conducta motivada. Su argumentación se fundamenta en un hecho: cualquier organismo siempre tiene un determinado nivel de actividad; o, lo que es lo mismo: cualquier organismo siempre tiene un determinado nivel de motivación. Para estos autores, lo verdaderamente importante es estudiar cómo va evolucionando la activación en un sujeto, cómo dicho sujeto va cambiando de una actividad a otra, entendiendo que las principales fuentes del cambio de conducta son los procesos cognitivos. En una palabra, en el estudio de la Motivación, lo que interesa es observar la direccionalidad de la conducta que constantemente está llevando a cabo cualquier individuo.

La direccionalidad de la conducta puede que no sea relevante cuando el sujeto en cuestión sólo tiene una alternativa de respuesta. En estos casos, la respuesta es bastante evidente y clara. Pero, cuando las posibilidades de elección le permiten decidir qué conducta, y hacia dónde orientará dicha conducta, la característica de la dirección adquiere una importante consideración, aunque, por supuesto, la conducta se torna más difícil para el sujeto, dependiendo del valor funcional que cada una de las posibles alternativas tengan para dicho sujeto. Es por este motivo por el que Beck (2000) ha criticado la activación -particularmente la persistencia- como componente importante en motivación, mientras que la dirección puede ser considerada como el índice más apropiado para el estudio de las conductas motivadas.

En Psicología de la Motivación se suele utilizar lo que se denomina “Test de Preferencia”, para determinar cuál de las distintas alternativas que el sujeto puede elegir es la que más le motiva. Por ejemplo, en un experimento ya clásico (Young y Greene, 1953), utilizando ratas como sujetos de experimentación, se preparan diversos recipientes con agua, aunque cada recipiente con una diferente saturación de azúcar. De este modo, se puede averiguar cuál de las distintas posibilidades o alternativas motiva más al sujeto. Concretamente, en este caso, se pudo observar que las soluciones más saturadas motivaban más a las ratas. El hecho de la preferencia enlaza con lo que señala Beck (2000) al abordar el estudio de la Motivación; concretamente, dice el autor, sería pertinente establecer una diferencia básica entre, por una parte, la preferencia de una conducta centrada en la satisfacción de necesidades, esto es, centrada en la regulación elemental biológica del organismo, y, por otra parte, la preferencia de una conducta centrada en la consecución de metas que no implican la satisfacción de necesidades biológicas, ni se encuentran relacionadas con la homeostasis de dicho organismo. En nuestra modesta opinión, nos parece que, cuanto menos, el presente argumento de Beck sería discutible, ya que, independientemente de lo “necesario” que sea un objetivo para un organismo, la ausencia del mismo y el deseo de conseguirlo cumplirían los requisitos exigibles para hablar de una motivación desencadenada por carencias en un organismo. Creemos que sería prudente hablar de una homeostasis en general, de tal suerte que cupiese la posibilidad, no sólo de referirse al equilibrio de variables biológicas, sino también de las variables psicológicas. El hambre y el deseo de conseguir cualquier otro objetivo son

desencadenantes de conductas motivadas. La no consecución de alimento pone en peligro la dimensión biológica de la vida de un organismo, mientras que la no consecución de ese objetivo que se desea, aunque no necesariamente pone en peligro la vida en su dimensión biológica, sí puede llegar a producir consecuencias psicológicas importantes en el individuo. Creemos que la motivación trasciende el concepto de homeostasis. Así, a modo de ejemplo, es frecuente apreciar cómo las peculiaridades sociales y culturales ejercen una influencia relevante, impidiendo la justificación homeostática. Se puede sentir motivación para beber por razones sociales; independientemente del nivel de líquidos en el organismo, éste siente sed, y bebe. No hay deficiencia de líquidos, y bebe. Es decir, cuando se utiliza con las connotaciones de buscar el equilibrio o nivel apropiado en una determinada variable, la homeostasis no puede explicar la bebida en ausencia de señales de déficit, esto es, la bebida secundaria.

Un organismo se encuentra siempre en un estado de relativa motivación, ya que, en cierta medida, siempre existe algún objetivo o meta hacia el que se dirige la conducta de ese organismo, o del que se quiere alejar dicho organismo. Es preciso señalar, al hilo de las aportaciones de Deckers (2001), que los objetivos que persigue, o de los que se quiere alejar, un individuo pueden encontrarse temporalmente lejanos, lo cual no impide que se pueda seguir hablando de motivación. En efecto, la obtención de un objetivo o meta puede exigir mucho esfuerzo, persistencia y dedicación por parte de un individuo. Si se trata de un objetivo cuya obtención se encuentra lejana en el tiempo, se pone a prueba, por una parte, la relevancia de ese objetivo para el individuo, y, por otra parte, derivada de la premisa anterior, la persistencia y el esfuerzo que ese individuo está dispuesto a invertir en la consecución. En el proceso de consecución, hay, al menos, dos variables que condicionan de forma importante la subsiguiente conducta o acción de ese individuo. Por una parte, *la expectativa de consecución*. Es fundamental, ya que, a partir de los análisis que realiza el individuo, podrá constatar si el objetivo se encuentra subjetivamente más próximo o no, ya que, dependiendo de esa expectativa de consecución, así será la subsiguiente actuación del individuo. Si el individuo aprecia que el objetivo se encuentra más próximo, y sigue siendo tan atractivo como lo era, es muy probable que siga en el empeño de conseguirlo. Por el contrario, si el objetivo se encuentra cada vez más alejado de las posibilidades de

consecución de ese individuo, independientemente de lo atractivo que sea dicho objetivo, es también muy probable que ese individuo abandone la idea de conseguirlo. Por otra parte, *el grado de atracción del objetivo*. Es un factor importante, pues puede ocurrir que, con el paso del tiempo, el objetivo pierda parte del valor de incentivo, o de la significación que posee para el individuo, por referirnos a lo que sugieren Molden y Dweck (2000), produciendo una disminución importante en la conducta dirigida a la consecución de ese objetivo. Incluso, puede suceder también que aparezca un nuevo objetivo más atractivo o más fácil de conseguir que desplace al objetivo anterior en la idea de consecución del individuo. En este marco de referencia, queremos reseñar que la casuística puede ser grande. En el ámbito de los motivos básicos -por ejemplo, el hambre, y la conducta asociada de comer-, por regla general, se aprecia que, a medida que pasa el tiempo sin conseguir el objetivo atractivo para un individuo, éste se torna menos exigente, pudiendo, incluso, llegar a ingerir una comida que no le agrada^[12].

4.- El proceso de Motivación

Tal como sistemáticamente se ha defendido, proponemos que la Motivación se encuentra estrechamente relacionada con la supervivencia, y con el crecimiento en general, que puede ser considerado como un incremento exponencial en la probabilidad de que un individuo consiga los objetivos que persigue, entre ellos, como es obvio, también el de la supervivencia, entendida, en este caso, no sólo como la distinción vida-muerte, sino también en sus dimensiones psicológica y social. La Motivación es un proceso adaptativo en el que resulta imprescindible considerar la existencia de diversos componentes.

Como proceso que es, la Motivación implica dinamismo. Es un dinamismo funcional, que tiene como objetivo incrementar la probabilidad de adaptación del organismo a las condiciones cambiantes del medio ambiente.

Recientemente Deckers (2001) ha propuesto un sencillo esquema en el que establece los momentos que pueden distinguirse en el proceso de Motivación. En cierta medida, la propuesta de Deckers es bastante similar a lo que señalara hace unos años Kuhl (1986), aunque los intentos de éste no han tenido mucha repercusión en el ámbito de la Psicología de la Motivación. En cualquier caso, creemos que, si se quiere delimitar con mayor precisión el proceso de Motivación, hay que analizar, paso a paso, lo que ocurre desde que un estímulo o necesidad es detectado por el individuo, o su organismo, hasta que se consigue, bien el objetivo o la satisfacción de la necesidad, bien el eventual fracaso, en ambos casos analizando la atribución causal del resultado, pasando por los diferentes estadios en los que se decide qué hacer y cómo hacerlo. A grandes rasgos, la secuencia que proponen Kuhl (1986) y Deckers (2001) considera tres momentos: elección del objetivo, dinamismo conductual y finalización o control sobre la acción realizada.

En cuanto a la **elección del objetivo** que se convierte en meta, el individuo decide qué motivo satisfará, y qué meta intentará conseguir para satisfacer dicho motivo. Esto es, existe una circunstancia previa o incentivo que activa un motivo, junto con la potencial energía necesaria para ejecutar una conducta. La elección de un motivo depende de la intensidad del mismo, de lo atractivo que resulte el incentivo, de la probabilidad subjetiva de éxito y de la estimación del esfuerzo necesario para conseguir el objetivo.

En cuanto al **dinamismo conductual**, se refiere a las actividades que lleva a cabo un individuo para intentar conseguir la meta elegida. Es decir, a partir del motivo y del incentivo seleccionado para satisfacer ese motivo, el individuo decide qué actividades le permitirán conseguir la meta, llevando a cabo la conducta instrumental apropiada para ese fin. Genéricamente, la conducta instrumental hace referencia al conjunto de todas aquellas actividades motivadas en las cuales se implica un individuo para satisfacer un motivo.

Consiguientemente, las conductas instrumentales son un aspecto relevante, pues pueden ser consideradas como el nexo de unión entre un motivo y su satisfacción. De la correcta ejecución de las conductas instrumentales depende que se consiga o no la meta que el individuo ha elegido.

Creemos que, en ocasiones, además de elegir y decidir qué motivo es el que un individuo intentará satisfacer, también cabe la posibilidad de elegir y decidir qué actividades o conductas instrumentales elige un individuo para conseguir el objetivo. Hay algunos aspectos de la conducta instrumental que reflejan el nivel de motivación; tales aspectos se refieren a la frecuencia, la intensidad y la duración. *La frecuencia* se refiere al número de veces que un individuo se implica o inicia una actividad para conseguir el objetivo; se puede asumir que cuanto mayor es la frecuencia con la que un individuo lleva a cabo actividades en pos de un objetivo tanto mayor es la motivación de ese individuo. Es un argumento muy parecido al que utilizábamos anteriormente para explicar el concepto de motivación en términos de “persistencia” de una determinada conducta: cuanto mayor es la persistencia que muestra un determinado individuo, tanto mayor es el grado de su motivación para tratar de conseguir un determinado objetivo.^[13] *La intensidad* se refiere al vigor o la fuerza con la que el individuo lleva a cabo la actividad o conducta instrumental; por regla general, también existe una asociación entre intensidad de la actividad y nivel de motivación. Es un aspecto muy parecido al que proponíamos al hablar del concepto de motivación en términos de “vigor o intensidad”. *La duración* se refiere al tiempo que un individuo dedica a la satisfacción de un motivo.

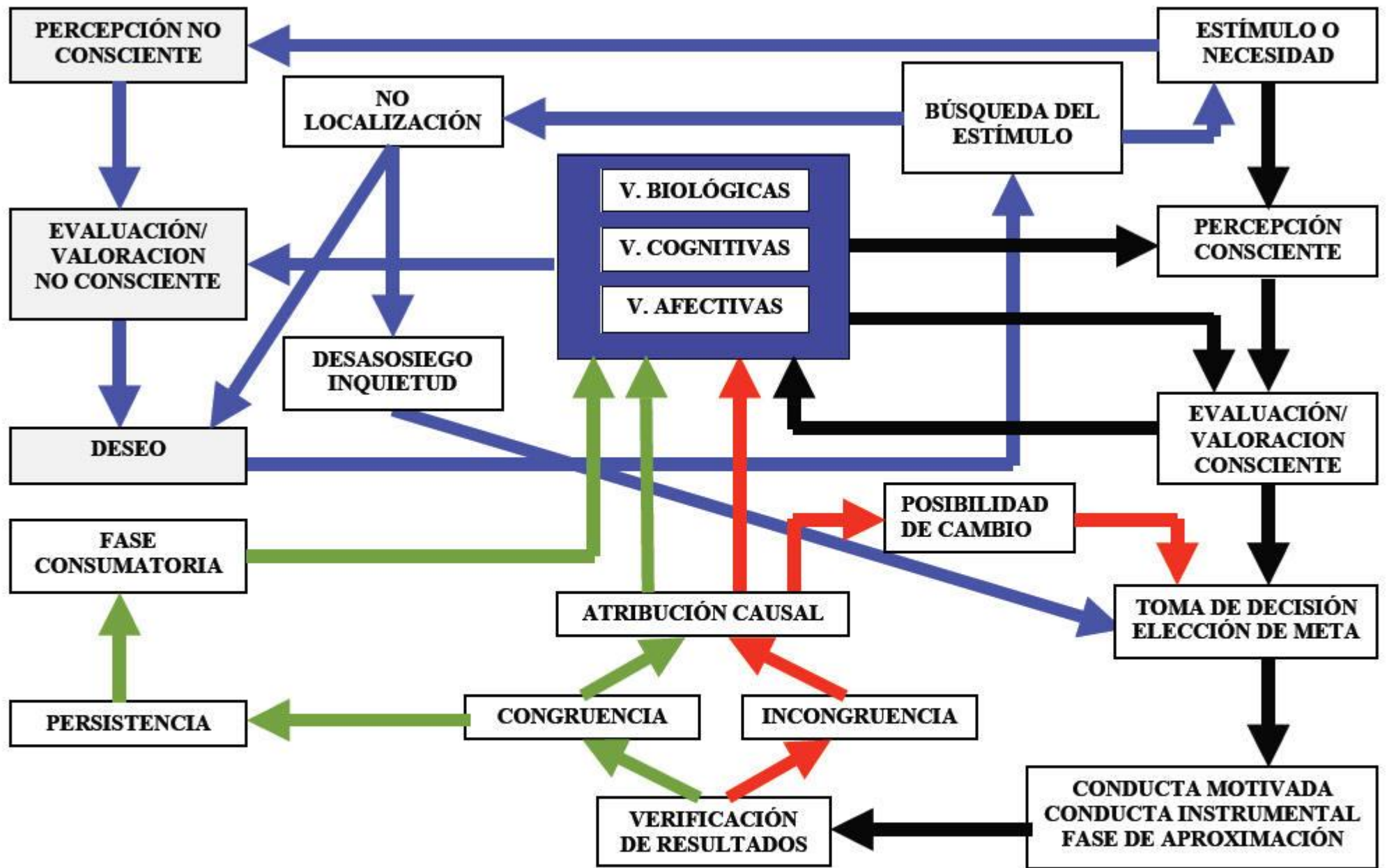
En cuanto a la ***finalización y al control sobre la acción realizada***, se refiere al análisis del resultado conseguido con las distintas acciones o conductas instrumentales que el individuo ha llevado a cabo. Es decir, el individuo constata si, mediante las conductas que llevó a cabo, ha conseguido satisfacer o no el motivo que eligió. Tanto si se ha conseguido la meta, como si se fracasó, el individuo realiza los pertinentes procesos de atribución causal, que le permitirán en el futuro decidir si vuelve a utilizar las presentes conductas o tiene que introducir algún tipo de modificación. Si el resultado ha sido la consecución de la meta, el individuo llevará a cabo la correspondiente conducta consumatoria, con la cual pone fin al proceso motivacional. Como indica

Deckers (2001), la conducta consumatoria representa la finalización de la secuencia motivacional; la ejecución de la conducta consumatoria completa dicha secuencia motivacional mediante la satisfacción del motivo. Si, por el contrario, el individuo no ha conseguido la meta, en función de los parámetros relacionados con el interés o necesidad de conseguir esa meta, decidirá si persiste e intenta de nuevo su consecución, o si, por el contrario, cambia la meta a conseguir, eligiendo otra que considere más asequible.

A partir de estas sugerencias, nuestra propuesta para explicar el proceso de Motivación considera dos apartados. Por una parte el correspondiente a la toma de decisiones y elección del objetivo que se convertirá en meta, y, por otra parte, el correspondiente al control sobre la acción que se está realizando. Por lo que respecta al apartado centrado en la toma de decisiones y elección de la meta, hay que incluir los aspectos referidos al estímulo, la percepción, la evaluación y la valoración, la decisión y elección, y la conducta motivada. Por lo que respecta al apartado centrado en el control de la acción, hay que incluir los aspectos referidos al análisis de la congruencia, la persistencia, la atribución de causas y la posibilidad de introducir cambios en las acciones o en la meta, o de abandonar la consecución de esa meta. Como señalábamos anteriormente, este apartado se analizará considerando de forma general el *control del resultado*.

Así pues, de modo tentativo, la secuencia que proponemos para explicar el proceso motivacional sería la siguiente: estímulo, percepción, evaluación-valoración, elección de la meta, decisión de actuar, conducta motivada, y control del resultado. A lo largo del proceso, es habitual que el individuo realice los pertinentes ajustes atribucionales acerca de los resultados que va obteniendo con sus conductas, con lo cual se puede entender la propia dinámica del proceso motivacional, así como la eventual persistencia o abandono de las conductas dirigidas a la obtención de la meta en cuestión.

En la siguiente figura aparece nuestra idea del proceso motivacional, considerando los distintos momentos o distintas fases a lo largo del mismo.



EL PROCESO MOTIVACIONAL

→ VÍA CONSCIENTE
 → VÍA NO CONSCIENTE

→ VÍA CONSCIENTE CONDUCTA CONGRUENTE
 → VÍA CONSCIENTE CONDUCTA NO CONGRUENTE

Ocurrencia o aparición del estímulo. Se requiere la presencia de un estímulo que sea capaz de desencadenar el proceso motivacional. Ese estímulo puede ser externo o interno. Cuando el estímulo desencadenante es externo, nos referimos a algún objetivo que se convierte en meta porque el individuo se siente atraído por alguna de las características de ese objetivo. Hablamos, en este caso, de deseo o de necesidad. Cuando el estímulo desencadenante es interno, nos referimos a una situación de carencia -real o no- en alguno de los componentes importantes del organismo. En este caso, en el organismo se producen cambios y signos que son percibidos por el individuo, y que le impulsan a realizar alguna actividad con la que conseguir algún objetivo que suprima esos signos que, por regla general, se experimentan con connotaciones negativas o aversivas. En este caso, hablamos de necesidad^[14].

El estímulo puede estar presente en el ambiente físico del sujeto o puede no estar presente, refiriéndose, en este último caso, a un recuerdo, o a una meta más o menos importante que persigue el individuo, y que no tiene por qué estar presente de forma continuada. Por otra parte, el estímulo puede no ser real, y consistir sólo en una distorsión perceptiva, alucinación, etc. del individuo.

Además, el estímulo puede no ser percibido conscientemente, esto es, puede ocurrir que la intensidad o la duración del estímulo provoquen en el sujeto una activación que no supere el umbral de la consciencia. En este tipo de situaciones, el individuo no tiene conocimiento consciente de haber recibido la estimulación, aunque dicha estimulación le impactó y fue procesada. Tanto si el estímulo es percibido conscientemente, cuanto si no lo es, ha de tener una cierta capacidad para desencadenar un eventual proceso motivacional^[15]. Esa capacidad puede ser innata o adquirida a través de la experiencia de ese individuo.

El estímulo es una variable imprescindible y necesaria para que se inicie el proceso motivacional. Sin embargo, no es una variable suficiente, pues se requiere la existencia de una eventual percepción y de una evaluación-valoración que confiera al estímulo u objetivo las connotaciones de meta a conseguir por ese individuo, o que dé lugar a que el individuo se movilice para conseguir algún otro objetivo.

Percepción del estímulo. Es un aspecto importante, ya que la ausencia de la percepción -consciente o no consciente- impide el inicio del proceso motivacional. La no existencia de percepción consciente suprime la posibilidad de que un individuo note la existencia del estímulo y se sienta motivado para llevar a cabo una acción apropiada. La no existencia de percepción no consciente -asumida también la ausencia de percepción consciente- mantiene al organismo en un estado quiescente, sin ningún tipo de manifestación de cambios y signos que harían que el individuo se sintiese atraído o motivado por algún tipo de objetivos. Es decir, para que ocurra la percepción, se requiere la presencia de un estímulo, la existencia de receptores apropiados y la suficiente intensidad presencial del estímulo para que sea captado por los receptores.

Así pues, la percepción puede ocurrir de dos modos: conscientemente y no conscientemente. En la percepción consciente de un estímulo externo, el individuo detecta y nota la presencia de un estímulo que, por sus características particulares, posee el suficiente atractivo para llamar su atención y, si es el caso, tratar de conseguirlo. En la percepción consciente de un estímulo interno, el individuo experimenta ciertos cambios, generalmente incómodos, que le impulsan a realizar una actividad con la que conseguir algún objetivo que haga desaparecer esos cambios y signos más o menos aversivos. Así, en la percepción consciente, ejercen su influencia las variables biológicas -la especial capacidad del individuo para cierto tipo de estímulos-, las variables cognitivas -los juicios o las creencias de ese individuo respecto al estímulo-, y las variables afectivas -el estado afectivo actual del individuo. En conjunto, estos tres tipos de variables conforman una especie de *filtro* que repercute sobre la percepción, pues incrementan o reducen la eventual sensibilización del individuo hacia un tipo determinado de estímulos, con lo cual modifican los umbrales de percepción.

Por el contrario, en la percepción no consciente de un estímulo externo, dicho estímulo no posee la suficiente saliencia (en intensidad o en duración) para captar la atención consciente del individuo, pero sí que es capaz de afectar a los receptores y ser procesado. Este procesamiento no alcanza los umbrales de la consciencia del individuo, aunque puede dar lugar a los siguientes pasos del proceso motivacional, ya que, además de las respuestas que el organismo active de forma automática, puede dar lugar a la manifestación de

ciertos signos que sí que son percibidos de forma consciente por el individuo, generalmente con connotaciones desagradables para el individuo, y que suelen tener la peculiaridad de desencadenar cualquier tipo de conducta. En la percepción no consciente de este tipo de estímulos también influye el filtro anteriormente reseñado, ejerciendo su efecto en el ámbito de las preferencias de ese individuo; esto es, en el plano de las variables afectivas. En la percepción no consciente de estímulos internos, por regla general, es el propio organismo el que lleva a cabo las acciones destinadas a responder a la eventual demanda implícita en ese estímulo. Si con las acciones automáticas del organismo se consigue dar respuesta a las exigencias del estímulo, el individuo no será consciente, ni del estímulo, ni de las respuestas derivadas de la asociación estímulo-percepción. Empero, cuando las acciones más o menos automáticas que lleva a cabo el organismo son insuficientes para responder de forma apropiada a las exigencias del estímulo, aparecerán diversos cambios y signos, también con connotaciones desagradables y aversivas -en realidad, se trata de cambios relativamente similares a los que aparecen cuando ocurre la percepción no consciente de un estímulo externo, e incluso muy similares también a los que aparecen cuando ocurre la percepción consciente de un estímulo interno-, los cuales, ahora sí, son percibidos de forma consciente por el individuo, impulsándole a realizar ciertas acciones con las que conseguir un objetivo determinado que suprima el malestar.

La percepción, consciente o no consciente, es una variable imprescindible y necesaria para que ocurra el proceso motivacional. Sin embargo, tampoco es una variable suficiente, pues se requiere la existencia de un proceso de evaluación-valoración que haga pensar al sujeto, o que haga decidir al organismo, que dicho estímulo es capaz de desencadenar una conducta motivada.

Evaluación y valoración. Hacen referencia a dos aspectos fundamentales en el proceso motivacional. Cada vez que se detecta la existencia de un estímulo, o de una necesidad, el individuo tiene que decidir qué hacer. En el proceso de tomar la decisión, así como en el de la eventual elección del objetivo que se convertirá en meta para ese individuo, se produce mucha actividad cognitiva, caracterizada por la evaluación de la

expectativa de conseguir un eventual objetivo, y por la valoración asociada a las connotaciones que ese objetivo posee para el individuo.

Por lo que respecta a la evaluación, el individuo analiza las características de los distintos objetivos que puede intentar conseguir, considerando la dificultad que entraña cada uno de ellos, analiza el bagaje de los recursos y habilidades disponibles para intentar conseguir alguno de los objetivos, y analiza el esfuerzo que estima que tendrá que invertir en esa tarea de consecución. El resultado de estos procesos de análisis produce una expectativa de consecución para cada uno de los distintos objetivos. Esta expectativa de consecución de un objetivo también podría ser denominada *probabilidad subjetiva de éxito*, ya que refleja el resultado del análisis subjetivo que realiza ese individuo.

Por lo que respecta a la valoración, el individuo asigna un determinado peso de satisfacción o gratificación a cada uno de los posibles objetivos. Esa satisfacción incluye las dimensiones cognitivas y afectivas, considerando también las eventuales connotaciones negativas, en el caso de que se fracase en la consecución del objetivo que se convirtió en meta.

Los procesos de evaluación y valoración pueden ocurrir de forma consciente o de forma no consciente. Cuando ocurren de forma consciente, también influyen las mismas variables que ejercían una suerte de filtro en el proceso de percepción, esto es, variables biológicas, variables cognitivas y variables afectivas. Este conjunto de variables hace referencia, respectivamente, a las disposiciones biológicas del individuo en cuestión, a las experiencias acumuladas a lo largo de su vida, y al estado afectivo momentáneo en el que se encuentra dicho individuo. Cuando los procesos de evaluación y valoración ocurren de forma no consciente suele predominar la influencia de las variables afectivas, bajo la distinción elemental de considerar el estímulo como “*grato*” o “*no grato*”. Cuando el resultado de la evaluación y valoración no conscientes califica al estímulo como “*no grato*”, el individuo experimenta una tendencia a la evitación de eventos y situaciones similares al estímulo en cuestión. Pero, cuando el resultado de la evaluación y valoración ha sido considerar el estímulo como “*grato*”, el individuo

experimenta una tendencia -“*sin saber por qué*”- a la búsqueda de un objetivo similar al estímulo que, por debajo de los umbrales de su consciencia, ha provocado en él ese deseo o necesidad. Cuando el individuo localiza el objetivo que desea, entran en juego, de nuevo, los procesos de evaluación y valoración, ahora de forma consciente, para decidir cuál de los posibles objetivos se convertirá en la meta elegida, y cómo llevará a cabo las posibles conductas instrumentales para conseguirlo.

La evaluación y la valoración, conscientes o no conscientes, son variables imprescindibles y necesarias para que ocurra el proceso motivacional. Además, pueden ser consideradas como variables suficientes, pues siempre se producen a partir de algo que ha sido detectado por el individuo, consciente o inconscientemente, y porque el resultado de su ejecución siempre permite dilucidar si existe o no motivación.

Decisión y elección de la meta. El valor del objetivo y la expectativa de conseguirlo son los factores relevantes para entender cuál de los eventuales objetivos disponibles se convierte en la meta que tratará de alcanzar un individuo. No obstante, para entender plenamente cómo estos dos factores influyen sobre la motivación y la conducta asociada a ella, es necesario considerar una interacción triádica entre la necesidad o deseo, el valor y la expectativa. Al estilo de lo que propusiera Hull (1943, 1951, 1952), dicha interacción tiene características multiplicativas, por lo que, cuando alguna de las tres variables -factores- es cero (0), la conducta motivada no ocurrirá. Así pues, asumiendo que ninguna de las tres variables es cero, son variadas las posibilidades que podemos encontrar. Veamos.

(1) Cuando el valor es elevado y la expectativa de éxito también elevada, la probabilidad de una conducta motivada dirigida al objetivo es muy elevada, siempre y cuando exista un mínimo de deseo o de necesidad.

(2) Cuando el valor es bajo y la expectativa de éxito también baja, la probabilidad de una conducta motivada dirigida al objetivo es muy baja, aunque, en este caso, el deseo o la necesidad elevados pueden incrementar la probabilidad de ocurrencia de la conducta.

(3) Cuando el valor es elevado y la expectativa de éxito es baja, el elevado deseo o necesidad hará que el individuo se fije en el valor, incrementando la probabilidad de ocurrencia de la conducta motivada.

(4) Cuando el valor es elevado y la expectativa de éxito es baja, el reducido deseo o necesidad hará que el individuo se fije en la expectativa de éxito, reduciendo la probabilidad de que ocurra la conducta motivada.

(5) Cuando el valor es bajo y la expectativa de éxito elevada, el elevado deseo o necesidad hará que el individuo se fije en la expectativa de éxito, incrementando la probabilidad de que aparezca la conducta motivada.

(6) Cuando el valor es bajo y la expectativa de éxito elevada, el reducido deseo o necesidad hará que el individuo se fije en el valor, reduciendo la probabilidad de que ocurra la conducta motivada.

En ocasiones, al menos aparentemente, se puede pensar en la incongruencia que supone que un individuo diga que no siente ningún tipo ni grado de motivación y, a pesar de ello, lleve a cabo una conducta dirigida a la consecución de un determinado objetivo -por ejemplo, cuando hay que realizar una tarea específica que es desagradable. También en este caso particular se puede hablar de existencia de motivación. Por una parte, es posible que esa actividad suponga la consecución de una recompensa concreta, o la evitación de un castigo, en cuyo caso podríamos plantear que se trata de una conducta extrínsecamente motivada. Por otra parte, es posible que esa actividad suponga un paso intermedio necesario en la consecución de la meta que, a más largo plazo, espera alcanzar ese individuo. En este caso, estaríamos hablando de una conducta intrínsecamente motivada. En última instancia, como se puede apreciar, la casuística es bastante grande.

Conducta motivada. Una vez el individuo ha decidido cuál de los objetivos es el que intentará conseguir, decide también cuál de las posibles conductas disponibles en su bagaje de estrategias, recursos y habilidades es la más pertinente, teniendo en cuenta la situación, las circunstancias y el momento en el que ese individuo se encuentra.

Dicha conducta tiene que ser considerada como una especie de instrumento con el que el individuo intentará conseguir el objetivo (ahora meta) que se ha propuesto conseguir. Como decíamos, se trata de la opción que, al menos en esos momentos, puede ser considerada como la más apropiada...o la menos mala, siempre desde el punto de vista del individuo que lleva a cabo la acción.

Es un instrumento con el que el individuo intenta aproximarse al objetivo. Por esa razón, a dicha conducta se le denomina también fase de aproximación (o de búsqueda), pues puede ser considerada como ese primer momento de la conducta motivada que nos acerca a la meta buscada. En este orden de cosas, permítaseme recordar que los etólogos ya habían distinguido entre fase de aproximación y fase consumatoria. Así, Craig (1918) propone establecer una distinción entre conducta apetitiva y conducta consumatoria, también denominadas fase apetitiva o de aproximación y fase consumatoria, para referirse a los distintos componentes de la conducta instintiva^[16]. Por lo que respecta a la fase apetitiva -o de aproximación, o de búsqueda-, tiene que ver con la ejecución de distintas manifestaciones conductuales dirigidas a la obtención de algún objetivo o meta, que es el responsable de la activación de la conducta instintiva. Es una fase de movimientos heterogéneos, variados y no específicos de la especie, pudiéndose apreciar cómo, dependiendo de la experiencia personal de cada individuo, éste realiza aquellos movimientos y estrategias que considera apropiados para conseguir el objetivo. Es decir, cabe la posibilidad de observar que la fase apetitiva es susceptible de ser modificada merced a las influencias del aprendizaje. Por lo que respecta a la fase consumatoria -o de ejecución-, tiene que ver con la realización de ciertas pautas conductuales dirigidas a la materialización real de la conducta instintiva, una vez que se alcanzó el objetivo o meta que desencadenó dicha conducta instintiva. La fase consumatoria implica la ejecución de movimientos homogéneos, específicos de la especie, con lo que, independientemente de las influencias que pueda haber recibido ese individuo desde los ambientes en los que se desarrolló, la fase consumatoria seguirá ejecutándose de forma invariable. Esto es, la fase apetitiva hace referencia a una activa secuencia de conductas que inician una actividad de *ensayo-error* dirigida hacia una meta particular. Dicha secuencia de ensayo-error puede dar lugar a un patrón de conducta que refleja las influencias del aprendizaje

que ha recibido dicho individuo. La fase consumatoria constituye una serie de actos reflejos, que son imprescindibles para que el individuo utilice el estímulo conseguido.

Era una forma elegante de eludir la contradicción que se producía cuando, por una parte, se defendía que la conducta motivada era una especie de manifestación instintiva, innata, no aprendida, y claramente relacionada con la supervivencia y la adaptación, y, por otra parte, se constataba empíricamente los efectos e influencias de los procesos de aprendizaje sobre la ejecución de la conducta motivada. Ciertamente, parecía difícil conciliar los aspectos genéticos y los adquiridos por aprendizaje. Con la consideración de las fases de aproximación y consumatoria, era viable defender que existe una forma básica, rudimentaria y estereotipada de motivación con características instintivas, innatas, inmodificables, que se encuentra armónicamente relacionada con otra forma básica de motivación, en la que lo verdaderamente importante consiste en las influencias sociales y ambientales, en el cambio que se va produciendo a medida que el individuo adquiere conocimientos.

La fase apetitiva, con la manifestación conductual que conlleva, posee una base fisiológica -generalmente de necesidad. La ausencia del estímulo que satisfaga dicha necesidad hace que el individuo inicie la conducta de búsqueda. Cuando el individuo encuentra el estímulo en cuestión, la fase consumatoria es elicitada, con lo cual se altera el estado fisiológico, en términos de satisfacción de la necesidad. Una vez concluida la fase consumatoria, el individuo experimenta una cierta aversión hacia el estímulo, hecho éste que lleva a una quiescencia fisiológica. Con el tiempo, de nuevo, se iniciará la fase apetitiva como consecuencia de otra alteración fisiológica con connotaciones de necesidad. Y así sucesivamente.

La diferencia establecida por Craig exigía una delimitación conceptual del papel desempeñado por los factores heredados y por los factores aprendidos, ya que podía resultar confusa la idea del instinto en términos de patrón de conducta genéticamente determinado, con connotaciones no aprendidas, junto a la idea de las influencias del aprendizaje con capacidad para modificar la ejecución de una conducta instintiva. Una posibilidad había sido propuesta por James (1890), cuando defiende la transitoriedad de algunos instintos hasta que son

sustituidos por hábitos, esto es, conductas más adaptativas y funcionales que los instintos. Sin embargo, la solución elegante propuesta desde la propia Etología pone de relieve la conveniencia de diferenciar entre instinto y conducta instintiva. El instinto se refiere únicamente a la fase consumatoria de una conducta motivada, mientras que la conducta instintiva es un concepto más amplio, incluyendo la fase apetitiva y la fase consumatoria.

Así pues, en este primer momento de la conducta motivada, definido teóricamente como fase de aproximación, es imprescindible considerar los componentes de activación y dirección.

Por lo que respecta a la activación, en realidad ya se produce en el mismo momento en el que el organismo detecta una necesidad o el individuo percibe un estímulo que le resulta atractivo y quiere conseguir. Ahora bien, este proceso de activación requiere algunas explicaciones. En cuanto a la ocurrencia de algún cambio en el organismo que éste detecta como necesidad, de forma automática se ponen en marcha los mecanismos apropiados para corregir, si es posible, dicha deficiencia o necesidad. Se produce una forma de activación selectiva, parsimoniosa, en virtud de la cual sólo aquellos sistemas necesarios para intentar corregir esa necesidad entran en funcionamiento. Es una activación con características homeostáticas, pues el organismo, de forma ciega, trata de equilibrar la deficiencia producida. En este caso, cabe hablar de una forma de percepción o detección de la que el individuo no se da cuenta, ya que cursa por debajo de los umbrales de su consciencia; pero, el organismo sí la detecta, y, consiguientemente, responde a la misma, tratando de ajustarse a las eventuales demandas o exigencias que supone el cambio o estímulo ocurrido. Por otra parte, en cuanto a la percepción consciente de algún objetivo atractivo para el individuo, también se produce una activación que, al principio, posee connotaciones de actividad generalizada. Este tipo de activación permite al individuo llevar a cabo todos los procesos a los que nos estamos refiriendo, incluidos, como es obvio, los de evaluación y de valoración. Más adelante, cuando el individuo ha elegido el objetivo y lo ha convertido en su meta, decidiendo también cómo tratará de conseguirlo, la activación deviene más especializada, afectando a aquellos sistemas concretos que permitirán al individuo ejecutar las conductas instrumentales que le acerquen a

la meta. De nuevo apreciamos que, también en este caso, el sistema de activación en el individuo es parsimonioso y homeostático. Es decir, tan sólo se activan aquellos sistemas necesarios para conseguir dicha meta -parsimonia- y lo hacen tratando de satisfacer un motivo, en forma de incentivo asociado a la meta en cuestión, que, desde el momento en que fue considerado como meta a conseguir, ha producido en el individuo la necesidad de conseguirlo. La consecución satisface la necesidad y suprime el eventual desequilibrio producido por dicha necesidad -homeostasis.

Por lo que respecta a la dirección, también se aprecia que comienza a manifestarse en el momento en el que tienen lugar los procesos de evaluación y valoración. En efecto, al hablar de la dirección en el proceso motivacional, caben dos posibilidades. Por una parte, la dirección relacionada con la elección del objetivo que se convertirá en meta para ese individuo. Es la respuesta a la pregunta “*hacia dónde* canalizar la activación producida por el estímulo o necesidad”, junto con la posibilidad de conseguir el objetivo -meta- elegido por el individuo. Por otra parte, la dirección relacionada con la elección de las conductas instrumentales que llevarán al individuo hacia el objetivo. Es la respuesta a la pregunta “*cómo* canalizar la activación producida por el estímulo o necesidad”, para, de ese modo, aproximarse al objetivo y conseguirlo. En ambas posibilidades, la dirección refleja la elección del individuo, tanto en lo que respecta al objetivo como en lo que respecta a las conductas.

Control del resultado. A medida que se van desarrollando las conductas instrumentales el individuo va cotejando si la incongruencia entre la situación actual y la situación que espera obtener va disminuyendo. Si es así, esto es, si constata que se va aproximando al objetivo, persiste en su actividad para reducir al máximo la incongruencia. Evidentemente, en la decisión que tome el individuo acerca de persistir en el empeño de conseguir esa meta influye de forma apreciable el grado de atracción de la meta que se persigue. El término atracción no sólo posee connotaciones de gratificación afectiva positiva, pues también los aspectos relacionados con la cognición se encuentran implicados. Una meta puede ser cognitivamente atractiva porque su consecución permite al individuo obtener recompensas sociales en forma de reconocimiento, respeto, etc.; pero, posee también una dimensión estrictamente subjetiva, referida a la auto-estima y el auto-concepto en el

propio individuo, en la medida en la que la consecución de una determinada meta incrementa su auto-percepción de valía, de competencia, etc. Cuando la incongruencia ha sido completamente reducida, esto es, cuando la incongruencia es cero, existe congruencia máxima entre la situación que se buscaba al inicio y la situación final. Es decir: el individuo ha conseguido el objetivo, con lo cual se inicia la fase consumatoria. A continuación, el individuo realiza el proceso de atribución de causas, anotando que la elección de la meta fue apropiada y las conductas instrumentales también. La asociación entre la expectativa subjetiva de consecución de esa meta concreta y las conductas instrumentales llevadas a cabo le permite al individuo establecer una función de generalización, en virtud de la cual se podrá entender la eventual ejecución de las mismas conductas instrumentales ante la posibilidad de conseguir objetivos similares al que obtuvo en esta ocasión. El proceso de atribución de causas es un factor relevante en el proceso motivacional, y, en contra de lo que muchas veces se ha defendido, no es necesario que finalice la ejecución de la conducta instrumental para que se inicie el proceso de atribución de causas. Ni es necesario, ni tan siquiera conveniente, pues tan pronto como se pueda establecer que la conducta instrumental que se lleva a cabo es apropiada, tanto mejor para la convicción del individuo respecto a los criterios que utilizó para elegir la meta, para elegir la conducta instrumental y para el esfuerzo que dedicará en su afán de consecución.

Por el contrario, si el individuo detecta que la incongruencia no disminuye, o que se incrementa, tiene analizar detenidamente la situación. El proceso de atribución causal tiene que ser una variable de necesaria utilización e estos momentos, ya que, como indicábamos más arriba, cuanto antes sepa el individuo si la conducta es buena, o mala, y por qué, tanto mejor para el pronóstico de la eventual consecución de la meta. En primer lugar, cabe la posibilidad de que, como consecuencia de ese proceso de atribución causal, el individuo estime que es necesario introducir algún tipo de cambio. Por regla general, este cambio puede llevarse a cabo en uno de los siguientes dos ámbitos: por una parte, el cambio se puede centrar en las conductas instrumentales que está llevando a cabo, si considera que no son las más apropiadas para conseguir la meta; por otra parte, el cambio se puede centrar en la meta que eligió y hacia la que dirige sus esfuerzos, si considera que la misma está fuera de su alcance y supone unas exigencias a las que no puede responder con los

recursos disponibles. Incluso, cabe la posibilidad de que el cambio afecte a los dos ámbitos simultáneamente, esto es: que introduzca cambios en la meta y en la conducta. No obstante, en segundo lugar, cabe también la posibilidad de que, tras la realización del proceso de atribución causal, el individuo decida no introducir ningún tipo de cambio. Puede parecer un contrasentido no modificar nada tras apreciar que la meta no se consigue. Mas, si el individuo realiza correctamente el proceso de atribución causal, llegando a la conclusión de que el fracaso en la obtención de la meta se debe a factores ajenos, que no dependen de él (ni en el ámbito de la elección de meta, ni en el ámbito de la conducta instrumental), puede mantener la inicial meta para intentar conseguirla de nuevo utilizando como instrumento la misma conducta que anteriormente utilizó.

Así pues, aunque el individuo en este caso no puede llevar a cabo la conducta consumatoria, ya que no consiguió el objetivo que se había propuesto, sí que tiene que saber realizar correctamente el proceso de atribución de causas, estableciendo por qué no ha podido conseguir esa meta. Como en el caso de conseguir la meta, de nuevo, el proceso de atribución causal también es importante, pues le permite al individuo establecer la asociación, aunque en este caso negativa, entre la expectativa de consecución de una meta concreta y las conductas instrumentales concretas que ha llevado a cabo, con lo cual, si fuese el caso, es probable que introduzca algún tipo de cambio para futuras ocasiones.

En última instancia, la Motivación, considerada tanto en su dimensión de conducta, cuanto en la de proceso, se encuentra directamente relacionada con la adaptación. Esto es, al menos desde un punto de vista genético, todo ser vivo se siente motivado para conseguir el objetivo más esencial: la supervivencia. En condiciones normales, prácticamente todas las conductas que lleva a cabo un individuo se encuentran relacionadas con el incremento en la probabilidad de supervivencia, aunque en nuestros días, al menos en el ser humano, dicha supervivencia no tenga las connotaciones de vida o muerte. Como consecuencia, y por definición, la Motivación se encuentra presente en los organismos de todas las especies, independientemente del lugar que ocupen en la escala filogenética.

Si la Motivación se encuentra relacionada con el afán por sobrevivir, todo ser vivo se encuentra motivado para sobrevivir, con los matices diferenciales que se quiera considerar. Es evidente que las formas más complejas de Motivación se dan en el ser humano, y éste es el ámbito en el que, de forma preferencial, hemos de centrarnos, sin descuidar el análisis de las especies inferiores, que, como es bien sabido, aportan información relevante para comprender cómo funciona el ser humano en según qué circunstancias.

Creemos que es necesario distinguir entre motivación y proceso motivacional. Es frecuente encontrar que, cuando se hace referencia a la motivación, se alude a ella en términos de “variable interviniente con características de activación y dirección”. Es decir, con frecuencia se hacen sinónimos los términos de motivación y conducta motivada. La Motivación tiene que ser considerada como un proceso, en el cual se incluye la propia conducta motivada, pero, además, engloba otras variables de relevancia, como las cognitivas, en forma de análisis, valoración y atribución de causas, y como las afectivas, referidas al estado actual del sujeto.

A partir de las distintas perspectivas y definiciones expuestas, estimamos que cualquier intento definitivo de Motivación debería referirse a un proceso adaptativo, que es el resultado de un estado interno de un organismo, que le impulsa y le dirige hacia una acción en un sentido determinado. Es decir, existe una influencia de los factores externos y de los factores internos que activan al organismo, y le dirigen hacia la consecución de algún objetivo o meta que le es gratificante. En este proceso interactivo son de suma relevancia los objetos meta, con sus características de incentivo, así como la expectativa o probabilidad de conseguir esos objetos meta.

La consideración de la Motivación como proceso implica hacer referencia a la interacción entre un individuo y su medio ambiente, ya que, en el caso de que ocurra el proceso motivacional, éste acabará con una conducta motivada dirigida hacia una meta particular en un momento concreto, por parte de un individuo concreto.

Nuestra definición de Motivación se fundamenta en la importancia de los componentes implicados en el proceso. Es necesario entender la ocurrencia ordenada de los distintos cambios que tienen lugar a lo largo del proceso. Nuestra concepción de Motivación es la siguiente: la Motivación es un proceso básico relacionado con la consecución de objetivos que tienen que ver con el mantenimiento o la mejora de la vida de un organismo. El proceso se inicia con la presencia de algún estímulo o situación interna o externa que desencadena en el individuo la necesidad o el deseo de llevar a cabo una conducta para conseguir el objeto implicado en la situación; tras la evaluación y valoración pertinentes, teniendo en cuenta la disponibilidad de recursos, la dificultad y valor de incentivo referidos al objetivo a conseguir, más el estado actual del organismo, el individuo decide llevar a cabo una conducta dirigida a la consecución de un determinado objetivo -aquel que considere más apropiado en ese momento-; la conducta motivada propiamente dicha consiste en las fases de aproximación y de ejecución -apetitiva y consumatoria-, y, tras su ejecución, el individuo llevará a cabo la verificación de la congruencia, la atribución de causas y la generalización.

Identificar la Motivación con la conducta motivada es correcto si lo que se intenta es dilucidar simplemente qué atrae la atención y el interés de un individuo en un determinado momento y cómo lleva a cabo determinadas acciones para conseguir el objetivo en cuestión. Ahora bien, si por Motivación entendemos el proceso motivacional, es necesario considerar la propia conducta motivada, por supuesto, pero, además, es imprescindible también tener en cuenta, por una parte, cómo un individuo llega a la conclusión y decide cuál de los diversos objetivos que potencialmente puede conseguir se convierte en la meta específica hacia la que dirige sus esfuerzos, y, por otra parte, cómo va verificando la relativa proximidad de la meta a medida que lleva a cabo su conducta motivada, y cómo realiza la correspondiente atribución de causas al resultado de su conducta motivada.

REFERENCIAS

- Alcock, J. (1998). *Animal Behavior: An Evolutionary Approach (6th ed.)*. Sunderland, MA: Sinauer Associates, Inc.
- Anderson, K.J. (1990). Arousal and the inverted-U hypothesis: A critique of Neiss's "Reconceptualizing arousal". *Psychological Bulletin*, 107, 96-100.
- Beck, R.C. (2000). *Motivation: Theories and Principles. Fourth Edition*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice-Hall.
- Berscheid, E. y Reis, H.T. (1998). Attraction and close relationships. En D.T. Gilbert, S.T. Fiske y G. Linzey (eds.): *The Handbook of Social Psychology* (pp. 193-221). Boston: McGraw-Hill.
- Bindra, D. (1969). The interrelated mechanisms of reinforcement and motivation, and the nature of their influence on response. En W.J. Arnold y D. Levine (eds.): *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Biner, P.M.; Huffman, M.L.; Curran, M.A. y Long, K.L. (1998). Illusory control as a function of motivation for a specific outcome in a chance-based situation. *Motivation and Emotion*, 22, 277-291.
- Birch, D.; Atkinson, J.W. y Bongort, K. (1974). Cognitive control of action. En B. Weiner (ed.): *Cognitive Views of Human Motivation*. Nueva York: Academic Press.
- Bolles, R.C. (1978). *Teoría de la Motivación. Investigación Experimental y Evaluación*. México: Trillas.

- Buss, D.M. (1996). Sexual conflict: Evolutionary insights into feminism and the “battle of sexes”. En D.M. Buss y N.M. Malamuth (eds.): *Sex Power Conflict: Evolutionary and Feminist Perspectives* (pp. 296-318). Nueva York: Oxford University Press.
- Buss, D.M. (1999). *Evolutionary Psychology*. Needham Heights, MA: Allyn and Bacon.
- Craig, W.O. (1918). Appetites and aversions as constituents of instincts. *Biological Review*, 34, 91-107.
- Crespi, L.P. (1942). Quantitative variation of incentive and performance in the white rat. *American Journal of Psychology*, 55, 467-517.
- Deckers, L. (2001). *Motivation. Biological, Psychological, and Environmental*. Boston: Allyn and Bacon.
- Dreikurs, E. (2000). *Motivation. A Biosocial and Cognitive Integration of Motivation and Emotion*. Nueva York: Oxford University Press.
- Duffy, E. (1962). *Activation and Behavior*. Nueva York: Wiley.
- Edwards, D.C. (1999). *Motivation and Emotion. Evolutionary, Physiological, Cognitive, and Social Influences*. Londres: Sage Publications.
- Erez, M. (1997). A culture-based model of work motivation. En P.C. Earley y M. Erez (eds.): *New Perspectives on International Industrial/Organizational Psychology. The New Lexington Press Management and Organization Sciences Series and New Lexington Press Social and Behavioral Sciences Series* (pp. 193-242). San Francisco, CA: The New Lexington Press/Jossey-Bass Inc, Publishers.
- Franken, R.E. (1998). *Human Motivation*. Pacific Grove, California: Brooks/Cole Publishing Company.

- Geary, D.C.; Hamson, C.O.; Chen, G.P.; Liu, F. y Hoard, M.K. (1998). A biocultural model of academic development. En S.G. Paris y H.M. Wellman (eds.): *Global Prospects for Education: Development, Culture, and Schooling* (pp. 13-43). Washington: American Psychological Association.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivaction and Action*. Berlin: Springer-Verlag.
- Houck, L.D. y Drickamer, L.C. (Eds.)(1996). *Foundations of Animal Behavior: Classic Papers with Commentaries*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Hull, C.L. (1943). *Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- Hull, C.L. (1951). *Essentials of Behavior*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Hull, C.L. (1952). *A Behavior System: An Introduction to Behavior Theory Concerning the Individual Organism*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- James, W. (1890). *Principles of Psychology*. Nueva York: Holt.
- Kleinginna, P.R. y Kleinginna, A.M. (1981a). A categorized list of motivation definitions, with suggestions for a consensual definition. *Motivation and Emotion*, 5, 263-291.
- Kuhl, J. (1986). Motivation and information processing. A new look at decision making, dynamic change, and action control. En R.M. Sorrentino y E.T. Higgins (eds.): *Motivation and Cognition. Foundations of Social Behavior* (pp. 404-434). NuevaYork: Guilford Press.

- Lacey, J.I. (1967). Somatic response patterning and stress: Some revisions of activation theory. En M.H. Appley y R. Trumbull (eds.): *Psychological Stress: Issues in Research* (pp. 14-42). Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- Langlois, J.H.; Roggman, L.A. y Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science*, 5, 214-220.
- Lewin, K. (1936). *Principles of Topological Psychology*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Lindsley, D.B. (1951). Emotion. En S.S. Stevens (ed.): *Handbook of Experimental Psychology* (pp. 473-516). Nueva York: Wiley.
- Lindsley, D.B. (1957). Psychophysiology and motivation. En M.R. Jones (ed.): *Nebraska Symposium on Motivation 1957* (pp. 44-105). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Lorenz, K. (1970). The establishment of the instinct concept. En R. Martin (traductor): *Studies in Animal and Human Behavior. Vol. 1*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Madsen, K.B. (1980). Teorías de la motivación. En B.B. Wolman (ed.): *Manual de Psicología General. Vol 4* (pp. 19-23). Barcelona: Martínez Roca.
- Malmo, R.B. (1959). Activation: a neuropsychological dimension. *Psychological Review*, 66, 367-386.
- Mankeliunas, M.V. (Comp.)(1987). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas.

- Molden, D.C y Dweck, C.S. (2000). Meaning and motivation. En C. Sansone y J.M. Harackiewicz (eds.): *Intrinsic and Extrinsic Motivation: The Search for Optimal Motivation and Performance* (pp. 131-159). San Diego, CA: Academic Press, Inc.
- Munro, D. (1997). Levels and processes in motivation and culture. En D. Munro, J.E. Schumaker y S.C. Carr (eds.): *Motivation and Culture* (pp. 3-15). Nueva York: Routledge.
- Palmero, F. y Chóliz, M. (1991). Rest heart rate in women with and without premenstrual symptoms. *Journal of Behavioral Medicine*, 14(2), 125-139.
- Petri, H.L. (1991). *Motivation. Theory, Research, and Applications*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.
- Revelle, W.; Anderson, K.J. y Humphreys, M.S. (1987). Empirical tests and theoretical extensions of arousal-based theories of personality. En J. Strelau y H.J. Eysenck (eds.): *Personality Dimensions and Arousal* (pp. 17-36). Londres: Plenum.
- Simmons, R. (1924). The relative effectiveness of certain incentives in animal learning. *Comparative Psychology Monographs*, 2, 7.
- Thayer, R.E. (1989). *The Biopsychology of Mood and Arousal*. Nueva York: Oxford University Press.
- Tolman, E.C. (1932). *Purposive Behavior in Animals and Man*. Nueva York: Appleton-Century.
- Weisfeld, G.E. (1993). The adaptive value of humor and laughter. *Ethology and Sociobiology*, 14, 141-169.
- Wong, R. (2000). *Motivation. A Biobehavioural Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Woodworth, R.S. (1918). *Dynamic Psychology*. Nueva York: Columbia University Press.

Young, P.T. y Greene, J.T. (1953). Quantity of food ingested as a measure of relative acceptability. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 46, 288-294.

^[1] No obstante, podríamos establecer que, tanto si el desencadenante de una determinada conducta motivada es interno como externo, al final, siempre está el individuo, que es quien decide si inicia la conducta o no, tanto si esa decisión es consciente cuanto si es no consciente. Son aspectos relacionados con la voluntad, que se abordan en otra de las colaboraciones del presente número.

^[2] Como se puede apreciar, se trata de la clásica aportación de Woodworth (1918), referida a la distinción entre *mecanismos* y *fuerzas*, que ya expusimos en el apartado correspondiente a la Evolución teórica de la Psicología de la Motivación.

^[3] No siempre es tan elemental y simple esta afirmación. En ocasiones, cuando las distintas posibilidades de elección son negativas, y, a pesar de ello, el individuo tiene que optar por una de ellas, la elección se refiere a algo que no produce gratificación. En estos casos, la gratificación asociada al principio hedonista consiste en elegir la opción que menos efectos negativos reporta al individuo.

^[4] La de Madsen es una formulación clásica que, aunque ha venido manteniéndose con mejor o peor fortuna a lo largo de los años, estimo que en la actualidad ya no es viable en su reduccionismo discreto. Así, motivos básicos, primarios, biológicos, como el sexual, tienen una dimensión mucho más amplia que lo que supone la estrecha, aunque imprescindible, configuración de motivo básico. Dicho de otra forma: en primer lugar, el motivo

sexual, y la conducta que puede ir asociada al mismo, no sólo se orientan en la búsqueda de la supervivencia de la especie, en la reproducción. El motivo sexual, además de operar como motivo básico y primario, adquiere otras connotaciones y funciones, referidas a la consideración de motivo y conducta instrumentales, cuyo objetivo es otro distinto al de la reproducción: la obtención de placer. Pero, además, en segundo lugar, y con características complementarias a lo que acabo de reseñar, los avances científicos y tecnológicos de la actualidad permiten considerar la reproducción como un proceso que puede cursar por caminos completamente diferentes de los que se refieren a la motivación y conducta sexuales. Hablar de motivación sexual es correcto si, con esa expresión, incluimos la dimensión básica de los motivos primarios y la dimensión no básica e instrumental de los motivos secundarios.

^[5] Que no son lo mismo. Como veremos más adelante, el proceso motivacional es mucho más amplio que la conducta motivada, pudiendo establecer que ésta forma parte de aquél, y que dicha conducta puede adquirir características observables o no, dependiendo de la intención y la decisión del individuo en ese momento.

^[6] En realidad, la conducta motivada que un individuo lleva a cabo para recuperar el equilibrio tras una eventual deficiencia en su organismo es el segundo mecanismo puesto en marcha, ya que, en primer lugar, el propio organismo, y de forma automática, pone en funcionamiento mecanismos para mitigar hasta donde sea posible la deficiencia. Como quiera que, en muchas ocasiones, mediante dicho mecanismo automático, no es posible solucionar el desequilibrio, el individuo percibe ciertas señales en su organismo que informan acerca de la deficiencia -por ejemplo, hambre cuando hay deficiencia de glucosa en la sangre; sed, cuando hay deficiencia de líquidos, etc. En realidad, y en condiciones normales, la aparición de dichas señales indica, no la existencia de un déficit concreto, sino la eventual ocurrencia de un déficit en un futuro inmediato o muy próximo. Incluso, pueden producirse señales que movilizan al individuo a realizar una determinada conducta relacionada con la deficiencia de alguna variable única y exclusivamente por influencias sociales y culturales, sin que exista ningún tipo ni grado de deficiencia en la variable en cuestión: son los casos de la comida y la bebida secundarias.

[7] Son animales que, como indica Buss (1999), probablemente, en otras épocas remotamente anteriores fueron depredadores de la especie humana, por lo que la historia genética permite que, todavía hoy, se experimente una conducta cuasi automática de evitación y alejamiento de tales animales.

[8] Las respuestas de un individuo en un momento dado son el resultado de la propia percepción, evaluación y valoración que ese individuo realiza acerca del estímulo o situación a la que se enfrenta: las respuestas dependen de la subjetividad.

[9] Son aspectos muy parecidos a los efectos de la cantidad y de la cualidad del refuerzo, que sintetizara Bolles (1978) a partir de las aportaciones de Crespi (1942) y de Simmons (1924). Incluso, en este orden de cosas, cabe recordar que también Bindra (1969) habla de sinonimia entre motivación de incentivo y refuerzo.

[10] Quienes defienden este tipo de argumento se encuentran bastante familiarizados con los planteamientos teóricos motivacionales basados en la reducción del impulso (Hull, 1943), quien propone que la intensidad de la conducta motivada depende, tanto de la intensidad de la respuesta aprendida -el hábito-, cuanto de la intensidad actual del impulso. En este primer momento, Hull considera sólo la existencia de factores internos, personales. Es importante reseñar que la relación entre intensidad de la respuesta aprendida, o hábito, y la intensidad del impulso es multiplicativa, lo cual permite considerar que, si alguno de esos dos factores es “cero”, la conducta motivada resultante también será “cero”, no se producirá. Más tarde, Hull (1951, 1952) incluye un tercer elemento (factor), referido a las variables ambientales en general, al que denomina genéricamente *motivación de incentivo* o *contingencias*, con lo que la inicial formulación conformada por la intensidad de la respuesta aprendida, o hábito, y la intensidad del impulso, ahora incluye un tercer factor con las mismas connotaciones multiplicativas. En última instancia, cuando cualquiera de estos tres factores es “cero”, la conducta resultante también es “cero”.

^[11] Por supuesto, la persistencia se encuentra matizada por el tipo de programa utilizado en el condicionamiento previo. Si se utilizó un programa de refuerzo fijo -refuerzo tras cada “n” número de respuestas, o tras cada “x” tiempo transcurrido desde el refuerzo anterior-, la persistencia será menor, o, lo que es lo mismo, antes se producirá la extinción de respuesta. Ahora bien, si se utilizó un programa de refuerzo variable -refuerzo tras un impredecible número de respuestas, o un impredecible tiempo transcurrido desde la obtención del refuerzo anterior-, la persistencia será mayor. Como indica Wong (2000), está perfectamente demostrado que el entrenamiento con un programa de refuerzo parcial o variable produce una mayor resistencia a la extinción que el entrenamiento con un programa de refuerzo fijo o continuo.

^[12] En cierta medida, estas consideraciones recuerdan bastante las ideas expuestas por Lorenz (1970) cuando defiende su *modelo hidráulico para la motivación*. El incremento de la necesidad -el incremento de la energía específica para la acción, en términos de Lorenz- produce, una disminución en la exigencia cualitativa del individuo -una disminución del umbral para que aparezca la conducta motivada, también en la terminología de Lorenz.

^[13] No obstante, puede haber una lectura no tan positiva de este aspecto de la frecuencia -susceptible de aplicación también a la persistencia como característica importante del concepto de motivación-, y es el que se refiere a la incompetencia de un individuo. En efecto, la excesiva frecuencia o persistencia en una conducta puede denotar que ese individuo es incapaz de conseguir un determinado objetivo: bien porque no sabe ejecutar correctamente las pautas de conducta para alcanzarlo, bien porque es incapaz de ajustar la relación existente entre la dificultad de un determinado objetivo y el nivel de habilidades que posee ese individuo. Así, podría ocurrir que, en su torpeza, el individuo eligiese objetivos que se encuentran muy alejados de sus posibilidades objetivas, fracasando una vez sí y otra también en su empeño.

^[14] Cuando un individuo lleva a cabo la conducta motivada de beber, en los casos en los que el organismo experimenta una disminución en el nivel de líquidos, lo hace porque siente sed, y no porque piense que en su

organismo existe deficiencia de líquidos. Bebe para suprimir los efectos negativos asociados a la sensación de sed, y para experimentar las connotaciones gratificantes de la ingestión de líquido. No obstante, como hemos señalado anteriormente, también puede experimentar ganas de beber aunque no exista ningún tipo de necesidad ni signos negativos asociados a esa necesidad: se trata de la bebida secundaria, con connotaciones sociales y culturales, encontrándose sólidamente anclada a las pautas de aprendizaje experimentadas por ese individuo.

^[15] Esta afirmación tiene que ser matizada en términos de fluctuación de los umbrales referidos a la gratificación y a la necesidad, al estilo del modelo hidráulico que propusiera Lorenz (1970).

^[16] Recientemente, se ha publicado un importante trabajo, editado por Houck y Drickamer (1996), con el título *Foundations of animal behavior: Classic papers with commentaries*, en el que, entre otros trabajos clásicos, se incluye la relevante aportación de Craig, junto con los comentarios de los editores, quienes enfatizan la vigencia de dicha aportación.