

III. MOTIVACIÓN COGNITIVA

3.1. EL ENFOQUE COGNITIVO

3.1.1. LA COGNICIÓN

Los psicólogos de la motivación de orientación cognitiva están muy interesados en la secuencia cognición–acción. Algunos de los constructos cognitivos implicados en la motivación y en la secuencia cognición–acción son los siguientes: los planes, las metas, la disonancia, los esquemas, las expectativas, las evaluaciones, las atribuciones.

Los acontecimientos del entorno inciden en los sentidos humanos aportando, vivencias sensoriales que son procesados por el sistema nervioso central. La información es atendida, transformada, organizada, elaborada y tenida en cuenta mientras se recupera de la memoria la información que facilita el flujo del procesamiento de información. Según el significado que le damos a este procesamiento de la información nos creamos expectativas, hacemos planes, etc. Nuestras expectativas, planes y metas son agentes activos que dan lugar a los fenómenos motivacionales porque dirigen nuestra atención y nuestro comportamiento hacia una secuencia de acción en particular. Luego se producen las consecuencias a las que se atiende, evalúa y explican. Esta actividad cognitiva provocada por las consecuencias de la acción se une al flujo del procesamiento de la información en lo que constituiría la regulación cognitiva de la conducta.

El interés de la psicología cognitiva es doble. El primer interés es estudiar cómo las personas entienden el mundo en el que viven y también se abordan las cuestiones de cómo los seres humanos toman la información sensorial entrante y la transforman, sintetizan, elaboran, almacenan, recuperan y finalmente hacen uso de ellas. El resultado de todo este procesamiento activo de la información es el conocimiento funcional en el sentido de que la segunda vez que la persona se encuentra con un acontecimiento del entorno igual o similar está más segura de lo que puede ocurrir comparado con la primera vez.

Cuando las personas hacen uso de su conocimiento construyen planes, metas para aumentar la probabilidad de que tendrán consecuencias positivas y minimizar la probabilidad de consecuencia negativas. Una vez que la persona tiene una expectativa de la consecuencia que tendrá un acontecimiento, su actuación conductual se ajustará a sus cogniciones.

El segundo interés de la psicología cognitiva es cómo la cognición lleva a la conducta. Desde un enfoque motivacional, la cognición es un "trampolín a la acción". Para los teóricos cognitivistas, la acción está principalmente en función de los pensamientos de la persona y no de algún instinto, necesidad, pulsión o estado de arousal.

3.1.2. TEÓRICOS PIONEROS DEL ENFOQUE COGNITIVO EN MOTIVACIÓN.

3.1.2.1. Edward Tolman:

Tolman decía que la conducta está dirigida por metas. Basándose en las observaciones de que la conducta se organiza alrededor de iniciativas de consecución de metas, Tolman concluyó que la conducta era principalmente intencionada. También insistió en que la conducta es una manifestación de la cognición o del conocimiento. La conducta refleja los procesos cognitivos en tanto que la persona está utilizando hipótesis, expectativas y estrategias de forma constante con intención de alcanzar metas y evitar obstáculos.

Tolman solía usar dos términos intercambiables con propósito y cognición, es decir, exigencia y expectativa. La exigencia y el propósito eran intercambiables en el sentido de que el propósito por conseguir una meta de

entorno equivalía al deseo de satisfacer la exigencia corporal. Cuando surgen exigencias corporales los estímulos a los que se atiende de forma selectiva se convierten en metas ambientales.

Tolman usaba los términos cognición y expectativa de forma intercambiable en el sentido de que la cognición o conocimiento era la base de una expectativa según la que una meta ambiental particular podía satisfacer una exigencia corporal. Las expectativas son unidades de conocimiento almacenadas en memoria y que son activadas por acontecimientos biológicamente significativos. Las expectativas se dan por la repetición de secuencias ambientales.

Tolman fue un teórico del aprendizaje que adoptó una perspectiva cognitiva. En la época de Tolman las principales teorías del aprendizaje eran los conceptos estímulo-respuesta, pero él proponía que la cognición eran las variables intervinientes entre E y R. Tolman mostró cómo se adquieren las expectativas y cómo una vez adquiridas inciden en la motivación y la conducta.

3.1.2.2. Kurt Lewin

El enfoque de Lewin (1935) de la motivación representa al igual que el enfoque de Tolman, al individuo como un organismo en busca de metas. Según Lewin las necesidades tanto fisiológicas como no fisiológicas creaban intenciones, las intenciones producían tensiones, las tensiones aportaban metas al organismo y la conducta era la acción consumatoria dirigida hacia una meta.

El constructo cognitivo de Lewin era la "valencia" que se refiere al grado de valor positivo o negativo de los objetos del entorno de la persona. Los objetos atractivos o los objetos que satisfacen una necesidad tienen un cierto grado de "valencia" positiva mientras que los objetos amenazantes o que se interponen a la satisfacción de necesidades tienen una valencia "negativa". Así la persona busca en el entorno los objetos-meta capaces de satisfacer la intención y reducir la tensión.

Las ideas de Lewin son importantes porque gran parte de la terminología introducida por él sirvió de base para la siguiente generación de teorías cognitivas. Lewin conceptualizó a los seres humanos como cuerpos en movimiento que estaban limitados a moverse en ciertas direcciones por efecto de las múltiples fuerzas que actuaban sobre ellos en cualquier momento dado.

3.1.3. PLANES

Tres psicólogos estudiaron cómo los planes causan las conductas motivadas. De acuerdo con Miller, las personas tienen representaciones cognitivas ideales de sus conductas, los objetos del entorno y de los acontecimientos. Cuando las personas se encuentran ante un desajuste o una "incongruencia" entre su estado ideal y su estado actual las personas adoptan un plan de acción que resulte en un ajuste o "congruencia" entre sus estados ideal y actual. La incongruencia es de naturaleza motivacional y el plan representa el esfuerzo por resolver los problemas para así reestablecer la congruencia cognitiva.

El mecanismo cognitivo mediante el cual los planes energizan y dirigen la conducta se conoce como la unidad TOTE. TOTE que es el acrónimo de "testar-operar-testar-salir". Testar corresponde a la comparación entre el estado actual y el estado ideal. Si el estado actual y el estado ideal no se corresponden, entonces se da la incongruencia y el individuo pone en marcha una secuencia de acción. Al actuar sobre el entorno, la persona se esfuerza por alcanzar ese estado ideal. Tras esa operación, la persona vuelve a comparar su estado actual con su estado ideal. Si el segundo test da resultado de incongruencia entonces la persona ajusta su conducta y continúa actuando sobre el entorno. Si el segundo test da resultado de congruencia entre el actual y el ideal entonces la persona sale del plan.

3.1.3.1. Motivación correctiva:

Actualmente los planes ya no son fijos e inalterables sino que son cambiables y están sujetos a frecuentes modificaciones. Las personas son como activos tomadores de decisiones que ejercen su derecho de elegir que camino seguir. Desde este punto de vista, cualquier incongruencia entre los estados actual e ideal no provoca una secuencia de conductas casi automáticas sino que lleva a una "motivación correctiva" más general. La motivación correctiva activa un proceso de toma de decisiones en el que el individuo tiene en cuenta múltiples formas de reducir la incongruencia entre los estados ideal y actual.

3.1.4. METAS

Una meta es aquello por lo que la persona se esfuerza en conseguir. En cuanto a las metas, el estado ideal es una previsión de que las cosas estarán mejor mientras que con los planes el estado ideal suele ser una condición que ya está presente en el entorno.

Las metas no siempre mejoran el rendimiento. Para que se de una mejora del rendimiento, las metas deben ser específicas, difíciles y desafiantes.

Las metas específicas, difíciles y desafiantes mejoran el rendimiento porque centran la atención de la persona, movilizan el esfuerzo, aumentan la persistencia y motivan a la persona a desarrollar nuevas estrategias para mejorar el rendimiento. Además otra variable importante es el feedback. La fijación de metas sólo funciona si existe feedback progresivo en relación con la meta. Mediante el feedback la persona puede evaluar si su rendimiento inferior, equivalente o superior al establecido para satisfacer la meta.

3.1.4.1. Aceptación de metas:

Una de las limitaciones de la unión entre la fijación de metas y la acción dirigida hacia una meta es la decisión de la persona sobre si aceptar o rechazar la meta. Antes de que una persona acepte o rechace una meta tiene que evaluar el nivel de dificultad. Cuando se acepta una meta fijada externamente la persona internaliza la meta y la convierte así en una meta fijada internamente. Por otra parte, las metas que son rechazadas pero que se imponen externamente no mejoran el rendimiento.

La aceptación de una meta, que conlleva a la decisión de auto-imponerse una meta, implica un compromiso de esfuerzo mientras que el rechazo de una meta implica indiferencia o, a lo sumo, poco compromiso.

3.1.4.2. Fijación de metas a largo plazo:

- *Comparación de la fijación de metas a corto y a largo plazo:* para alcanzar este tipo de metas la persona debe alcanzar necesariamente varias metas a corto plazo primero. La transformación de una meta a largo plazo en varias metas a corto plazo tiene varias ventajas. Primero, las metas a largo plazo implican pasar un período prolongado de tiempo durante el que no se refuerzan los intentos por conseguir la meta pero las metas a corto plazo ofrecen múltiples oportunidades de recibir refuerzos cuando se cumplen. Segundo, las metas a largo plazo no suelen dar feedback relacionado con el rendimiento.
- *La fijación de metas y la motivación intrínseca:* algunos estudios encuentran que la fijación de metas a corto plazo aumenta la motivación intrínseca mientras que otros estudios encuentran que la fijación de metas a largo plazo aumenta la motivación intrínseca.

3.1.5. DISONANCIA COGNITIVA

En varias teorías cognitivas está la proposición de que las personas se esfuerzan por que haya una consistencia entre sus elementos cognitivos. Según estas teorías las personas tienen una tendencia a mantener la máxima consistencia entre sus cogniciones y que esto incida en su conducta. Cada vez que una cognición se contradice con otra provoca una inconsistencia que produce una sensación de malestar. Frente a ese malestar, la persona

se esfuerza en eliminar o al menos reducir la base de esta inconsistencia. De acuerdo con estas teorías los seres humanos disponen de una serie de recursos para cambiar estos estados tan incómodos.

Ante un estado de disonancia, la teoría de la disonancia cognitiva predice que el individuo tomará uno de esos cuatro caminos para resolver la disonancia: 1) cambiar su creencia original, 2) cambiar su conducta, 3) cambiar algún aspecto de su entorno o 4) añadir nuevos elementos cognitivos. La idea más importante es que la disonancia cognitiva produce un motivo por restablecer la consistencia cognitiva y que este motivo se manifiesta de cuatro maneras distintas.

3.1.5.1. Situaciones disonantes:

Los seres humanos están expuestos muchas veces a información que es disonante con sus creencias y valores y participan a veces en conductas disonantes con sus valores y creencias.

- ***Elección.*** A menudo las personas tienen que elegir entre dos alternativas. En algunas situaciones la elección entre alternativas es fácil porque las ventajas de una alternativa sobrepasan ampliamente las ventajas de otra alternativa. En otros casos esta elección no resulta fácil porque ambas alternativas parecen tener sus ventajas y desventajas. Según la teoría de la disonancia cognitiva, las personas sienten disonancia en cuanto hacen una elección difícil. Ante la disonancia la persona comienza a hacer elaboraciones cognitivas sobre la deseabilidad relativa de las dos alternativas y comienza a ver los aspectos positivos de la alternativa escogida y a despreciar la alternativa rechazada.
- ***Justificación insuficiente.*** La justificación insuficiente aborda la manera en que las personas explican las conductas que realizan sin tener justificación suficiente para hacerlas.
- ***Justificación de esfuerzo.*** Siguiendo la lógica de la justificación insuficiente, las personas que realizan conductas extremas tienen que desarrollar actitudes extremas para justificar tales conductas. El tema que subyace la justificación del esfuerzo es que cada vez que una persona tiene que hacer grandes esfuerzos por conseguir una meta entonces percibirá esa meta como más atractiva que si no han tenido que realizar un gran esfuerzo.
- ***Información nueva.*** Una última situación disonante es la exposición a informaciones que contradicen las cogniciones propias ya establecidas. El estudio de Festinger y colaboradores sobre los Seekers ilustra los efectos motivacionales de las situaciones disonantes. La información viene de una situación disonante en la que la creencia de uno se contradice con la nueva información.

3.1.5.2. Críticas a la teoría de la disonancia:

La teoría de la disonancia ha generado muchas controversias. Una de esas críticas cuestiona la certeza de que la disonancia cognitiva produce un estado motivacional aversivo. Los sujetos en los experimentos sobre disonancia se activan no por la disonancia cognitiva sino por las propias manipulaciones experimentales a las que son sometidos. Otros experimentadores se quejan de que los estudios de disonancia se centran en lo que hacen las personas para recuperarse de las vergüenzas inducidas experimentalmente y no en la disonancia en sí. Cuando una persona realiza una conducta que es inconsistente con sus cogniciones establecidas se produce la activación si la persona: 1) evalúa que las consecuencias de su conducta serán aversivas y 2) acepta la responsabilidad de haber decidido realizar la conducta libremente.

Otra crítica procede de la teoría de la auto-percepción de Daryl Bem (Bem, 1967, 1972) que desafió la teoría de la disonancia cognitiva al plantear que las personas no siempre sufren un estado motivacional aversivo sino que las actitudes de la gente se basan en las auto-percepciones que tienen de sus conductas.

Una serie de investigaciones llegaron a la conclusión de que tanto la teoría de la disonancia cognitiva como la teoría de la auto-percepción eran correctas pero que se aplican mejor a unas situaciones que a otras. La teoría de la auto-percepción se aplica mejor a aquellas situaciones en las que las actitudes iniciales de las personas son difusas, ambiguas o débiles. La teoría de la disonancia cognitiva se aplica a las situaciones en las que las

actitudes de la gente son muy marcadas y fuertes.

Algunas conductas provocadoras de la disonancia han sido abordadas no sólo desde la perspectiva de la auto-percepción sino también desde una formulación de manejo de impresiones, desde la perspectiva de la auto-estima y desde la necesidad de tener una auto-imagen positiva basada en el Yo. El punto común de estas teorías es que la consistencia es más una preocupación social que un motivo cognitivo.

3.1.6. COHERENCIA DEL AUTO-CONCEPTO

3.1.6.1. El self:

Gran parte de la información que procesamos día a día está. A medida que las experiencias se van sumando hace falta resumir y organizar esa información y convertirla en un todo coherente. A partir del procesamiento activo de multitud de experiencias personales el individuo construye una representación general del self.

De acuerdo con Hazel Markus(1977) el self es un compuesto de varios "esquemas del self" correspondientes a distintos ámbitos. Los esquemas del self son generalizaciones cognitivas sobre un mismo derivado de la experiencia pasada que sirven para orientar y organizar el procesamiento de la información referida a uno mismo que se da en las experiencias sociales que tiene la persona. Los esquemas del self surgen de las reflexiones sobre las evaluaciones sociales y del significado que tienen estas evaluaciones.

3.1.6.2. El self posible: la conducta dirigida hacia una meta:

La función del self, como la de la meta es de darle a la persona un incentivo atractivo por el que se pueda esforzar. El atractivo que encierran estos incentivos energiza la conducta y la dirigen hacia la ejecución de conductas concretas. Los selfs posibles son de naturaleza motivacional en el sentido de que energizan la conducta dirigida hacia una meta.

3.2. LA MOTIVACIÓN DE EXPECTATIVA

3.2.1. ¿QUÉ ES UNA EXPECTATIVA?

Los psicólogos cognitivos actuales definen la expectativa como la evaluación subjetiva de la probabilidad de alcanzar una meta concreta. Lo que permite al individuo predecir la probabilidad de que se de un acontecimiento o una consecuencia es una estructura de conocimiento basada en la experiencia previa.

3.2.2. TIPOS DE EXPECTATIVA

Albert Bandura (1997, 1986) propuso una popular distinción entre tipos de expectativas al diferenciar entre expectativas de eficacia y expectativas de resultado. La expectativa de eficacia representa el juicio que una persona hace sobre la seguridad que tiene de poder realizar una conducta en particular. Y la expectativa de resultado es la estimación que hace la persona de que la conducta, una vez realizada tendrá un resultado concreto. Ambas son determinantes causales de la iniciación y persistencia de la conducta.

3.2.2.1. Expectativas de eficacia:

Una expectativa de eficacia es una estimación probabilística de la certeza que tiene una persona de poder realizar una conducta o secuencia de conductas de manera adecuada. Generalmente cuando las personas esperan poder realizar una conducta adecuadamente también están dispuestas a participar en las actividades que implican tales conductas, a desplegar los esfuerzos necesarios para cumplir con los retos que se presentan y a persistir si se presentan obstáculos. Cuando las personas esperan no poder realizar una conducta de manera exitosa no están dispuestos a participar en las actividades que requieren tales conductas, se esfuerzan menos y

se conforman con resultados mediocres antes de acabar y se rinden si se presentan obstáculos (Bandura 1989).

Las expectativas de eficacia surgen de cuatro antecedentes: experiencia directa, experiencia indirecta, persuasión verbal y estado fisiológico.

La experiencia directa es la mayor fuente de expectativa de eficacia (Bandura, 1986). Si se evalúa que una conducta se ha realizado exitosamente entonces aumenta la eficacia percibida pero si se juzga que una actividad no ha sido realizada exitosamente entonces baja la eficacia percibida.

El éxito de la conducta se refiere sólo a si una persona ha realizado o no una acción determinada y no las consecuencias que pueda tener esa conducta. La importancia que tiene el rendimiento individual en cuanto a las expectativas de eficacia futuras depende de la fuerza de las expectativas que ya tiene la persona. Sin embargo en la medida en que la expectativa de eficacia no es firme, los fracasos recientes serán predictivos de los juicios de eficacia futuros.

La expectativa de efectividad de una persona se basa no sólo en la experiencia directa sino también en las observaciones de cómo otras personas han realizado la misma conducta. La expectativa de eficacia puede verse incrementada observando cómo otras personas realizan la conducta con éxito. Puede tener el efecto contrario.

La experiencia indirecta es una fuente potente de expectativas de eficacia en el caso de las personas con poca experiencia que observan como actúan otras personas parecidas a ellas.

Dar ánimos es una manera de persuadir a las personas para que se fijen en sus habilidades potenciales y que ignoren sus deficiencias y sus fracasos anteriores. Si la persuasión verbal es efectiva entonces es probable que la persona espere realizar una conducta con éxito y despliegue y mantenga un mayor esfuerzo.

La fatiga, la falta de aliento y el dolor son señales de ineficacia física, por otra parte, la ausencia de fatiga, dolor, nerviosismo y activación del sistema nervioso autónómico tiende a incrementar la sensación de eficacia del individuo

Tanto la experiencia indirecta como la persuasión verbal como el estado fisiológico desempeñan un papel menor a la hora de determinar las expectativas de eficacia, la experiencia directa es el mayor determinante. El estado fisiológico afecta los juicios de eficacia y las expectativas cuando no se tiene certeza de eficacia inicial. En el caso de que las expectativas de eficacia estén inicialmente bastante arraigadas entonces las personas no tienden a fijarse en las señales fisiológicas.

3.2.2.2. Expectativas de resultado:

Mientras que las expectativas de eficacia implican juicios por parte de la persona sobre lo bien que puede realizar una conducta concreta, las expectativas de resultado implican juicios por parte de la persona sobre si una conducta en concreto tendrá un resultado específico. Lema de las expectativas de resultado: Si hago la conducta X bien, entonces obtendré el resultado Y

Cuatro factores determinan las expectativas de resultado: el feedback del resultado, la dificultad de la tarea, la información derivada de las comparaciones sociales y las diferencias de personalidad.

- *El feedback del resultado.* Cualquier experiencia de fracaso o de éxito tras la realización de una tarea es de suma importancia a la hora de adquirir y cambiar una expectativa de resultado. Mientras las personas realizan una tarea tienen la capacidad de evaluar si su actividad produce resultados exitosos o si fracasa. La evaluación de éxito o fracaso puede ser subjetiva u objetiva.
- *Dificultad de la tarea.* Las evaluaciones sobre la dificultad de la tarea dependen de las características

específicas y destacadas de la tarea. Por lo general, las características difíciles de las tareas llevan a expectativas de éxito bajas mientras que las características fáciles de las tareas llevan a expectativas de éxito altas.

- *Información derivada de la comparación social.* La persona que realiza una actividad casi siempre es consciente de que existe una norma grupal de lo que constituye el éxito o el fracaso en esa actividad. Si es consciente de los resultados que han tenido otros en el pasado entonces su expectativa de resultado se basará parcialmente en este tipo de comparación social.
- *Factores de personalidad.* Una de las diferencias individuales que predisponen a la gente a sobreestimar sus posibilidades de éxito antes de realizar una tarea es la necesidad de logro (por ejemplo, Weiner, 1974). Las personas con alta necesidad de logro suelen tener expectativas de resultado excesivamente optimistas. Por otra parte, las expectativas de resultados de las personas con baja necesidad de logro suelen ser pesimistas en el sentido de que subestiman las posibilidades de éxito.

Entonces, podríamos decir que la expectativa cognitiva puede ser una fuente importante de motivación en cuanto que puede afectar la intensidad y la persistencia de conducta. La expectativa tiene dos formas: las expectativas de eficacia y las expectativas de resultado. Las expectativas de eficacia son estimaciones subjetivas de la capacidad que tiene el individuo para realizar una conducta con éxito y las expectativas de resultado son las estimaciones subjetivas de que se producirá un resultado concreto si se realiza una determinada conducta exitosamente. Tanto las expectativas de eficacia como las expectativas de resultado son determinantes causales de la conducta lo suficientemente independientes las unas de las otras como para tener que estar presentes en grados altos si una conducta se ha de dar y persistir.

3.2.3. TEORÍA DE LA EXPECTATIVA X VALOR

Hay una teoría de expectativa x valor derivada del trabajo de Tolman pero especialmente de Lewin, en la que el concepto de expectativa es sinónimo con el de expectativa de resultado, es decir, la expectativa es una creencia de que la realización de una conducta en particular tendrá un resultado concreto. Y el valor es la satisfacción que la persona puede potencialmente derivar de un estímulo ambiental. Las expectativas y los valores se combinan en una tendencia conductual de aproximación o evitación a los objetos del entorno. Esta tendencia conductual se conoce como fuerza. Podríamos decir de motivación y fuerza son sinónimos.

El signo de multiplicación es importante porque si el valor de la expectativa o del valor es cero, la fuerza también será de cero. Si una persona no tiene expectativa de éxito o si un estímulo ambiental es totalmente neutral, entonces la fuerza de aproximación o de evitación también estará en 0. Numerosos experimentos han demostrado que la fórmula expectativa x valor predice el rendimiento bastante bien

Tanto Tolman como Lewin consideran que la conducta es resolutiva y dirigida por metas en la medida en que las personas se esfuerzan por conseguir objetivos valorados positivamente y evitan objetos valorados negativamente.

Para resumir, podríamos decir que la teoría de la expectativa x valor propone que la tendencia a aproximarse a un objeto ambiental es una función multiplicativa de la expectativa que se tiene de que una conducta tendrá un resultado determinado (E) y de la satisfacción anticipada o valor que se cree que se derivará de la consecución del objeto (V). la teoría de expectativa x valor se puede aplicar a aquellas situaciones en las que el individuo debe elegir entre objetos ambientales. En este capítulo aparecen las elecciones de citas y de carrera para ilustrar cómo el modelo de expectativa x valor puede simular la conducta de toma de decisiones.

3.2.4. INDEFENSIÓN APRENDIDA

Ante las exposiciones repetidas a un acontecimiento en concreto, las personas aprenden hasta qué punto sus conductas influyen o no en los resultados en estos acontecimientos. Cuando una persona tiene una experiencia

de imposibilidad de control tendrá dificultades en aprender que esta experiencia no siempre se dará en el futuro.

3.2.4.1. Déficits afectivos:

En situaciones traumáticas, la respuesta típica es de miedo. Las personas que sienten miedo se esfuerzan por escaparse porque el miedo moviliza al individuo a hacer todo lo posible por escaparse del trauma. Con el tiempo, sin embargo puede que perciba que tener miedo no le sirve de nada. Si las respuestas producidas por el miedo no son productivas entonces se pasa a conductas depresivas. Cuando la persona queda plenamente convencida de que no puede hacer nada para escapar del trauma entonces la expectativa que surge hace que esté emocionalmente apática y deprimida.

3.2.4.2. Cuestiones importantes en la investigación sobre indefensión aprendida:

Estamos hablando de indefensión, según Seligman (1984), la indefensión se produce por la expectativa que tiene el individuo de que sus respuestas no inciden en los resultados. Por lo tanto la indefensión aprendida sería de naturaleza cognitiva.

La indefensión aprendida y la depresión se parecen en el sentido de que ambas tienen como causa expectativas similares: la persona espera que ocurran cosas malas y que no hay nada que pueda hacer para evitar que ocurran. Hay que clarificar que la depresión es un concepto más amplio que el de indefensión aprendida ya que implica causas y síntomas bioquímicos, somáticos, psicodinámicos y cognitivos no necesariamente asociados a la indefensión aprendida.

Uno de los descubrimientos más interesantes es que los individuos deprimidos tienden a veces a ver los acontecimientos de su vida como menos controlables que los individuos no deprimidos. Este descubrimiento llevó a considerar la cuestión de si esta tendencia por parte de los depresivos de ver su mundo como un lugar incontrolable podría ser una de las causas subyacentes de la depresión. Puede que la depresión tenga su raíz en la incapacidad cognitiva de las personas de ver que tienen control sobre las consecuencias vitales.

Podríamos decir que la indefensión aprendida es el estado psicológico que se da cuando un individuo anticipa que los acontecimientos de su vida son incontrolables. La expectativa de incontrolabilidad produce tres tipos de déficit: motivacionales, cognitivos y afectivos. El déficit motivacional se manifiesta mediante una menor voluntad por realizar respuestas de enfrentamiento voluntarias, el déficit cognitivo es una disposición de aprendizaje pesimista que interfiere a la hora de aprender nuevas contingencias respuesta–resultado y el déficit afectivo representa la perturbación emocional en forma de depresión. En las dos décadas de investigación transcurridas desde que se propuso la teoría de la indefensión aprendida han surgido varias preguntas críticas incluyendo no sólo cómo la indefensión aprendida se relaciona con las expectativas de incontrolabilidad sino que también la relación que pueda tener con el trauma, la percepción de fracaso, la imprevisibilidad, la depresión clínica.

Tiggeman y Winefield (1987) realizaron un experimento en el que intentaban comprobar el efecto de la previsibilidad en los déficits de indefensión aprendida. Llegaron a la conclusión de que la previsibilidad atenúa los déficits producidos por la indefensión aprendida. Para que se den las condiciones necesarias para que se produzcan déficits de indefensión aprendida, la incontrolabilidad tiene que coincidir con la imprevisibilidad, es decir, la previsibilidad parece ser tan importante como la controlabilidad a la hora de superar los déficits propios de la indefensión aprendida.

3.2.5. CRÍTICAS Y EXPLICACIONES ALTERNATIVAS A LA INDEFENSIÓN

El modelo de indefensión aprendida también tiene sus críticos. Una explicación alternativa de por qué las personas se rinden ante las consecuencias incontrolables sería que las personas están motivadas para quedarse

pasivas. Las personas están motivadas para quedarse pasivas si tienen la impresión que una respuesta activa empeoraría la situación. Jay Weiss hace otra interpretación de la indefensión al sugerir que la indefensión es un fenómeno más fisiológico que psicológico. La exposición a un acontecimiento traumático como puede ser una descarga, es una experiencia estresante. La respuesta fisiológica de un animal ante el estrés implica muchos cambios fisiológicos, entre ellos aumentos en los niveles de epinefrina y norepinefrina. A medida que los animales intentan enfrentarse a un estresor continua la descarga de norepinefrina pero ya no de epinefrina. Como consecuencia de su incapacidad para enfrentarse, los animales en la condición de descarga inevitable sufren un fuerte agotamiento de la norepinefrina cerebral lo que se ha asociado repetidamente con la indefensión y la terminación de las respuestas.

3.2.6. TEORÍA DE LA REACTIVIDAD

En este capítulo vamos tratar la teoría de la reactividad de Jack Brehm (1966) Según Brehm, las personas desean tener la libertad de decidir qué conducta van a realizar en qué momento por lo que cualquier sugerencia, instrucción o favor que sea, puede llegar a entorpecer la libertad de la persona de tomar decisiones propias. Por tanto, el término reactividad se refiere a los intentos psicológicos y conductuales por recuperar una libertad amenazada o eliminada.

3.2.6.1. Reactividad e Indefensión aprendida:

La percepción de la amenaza a la libertad y la percepción de un resultado incontrolable están íntimamente asociados. La teoría de la reactividad predice que las personas sienten reactividad sólo si esperan tener control sobre las consecuencias de sus conductas. También predice que frente a una pérdida de control, las personas se vuelven activas y hasta hostiles y agresivas. Tanto la teoría de la reactividad como la de indefensión aprendida se basan en las reacciones que tiene la gente ante consecuencias incontrolables pero sugieren que las personas reaccionan de dos maneras muy distintas ante este tipo de consecuencias. Ante esta discrepancia, Wortman y Brehm (1975) propusieron un modelo integrativo de la teoría de la reactividad y el modelo de indefensión aprendida.

Según Wortman y Brehm si la persona espera ser capaz de controlar las consecuencias importantes entonces, la exposición a consecuencias incontrolables provocará la reactividad.

La reactividad está asociada a la mejora del rendimiento mientras que la indefensión está asociada al empeoramiento del rendimiento.

La teoría de la reactividad, como el modelo de indefensión aprendida, trata de la manera en que las personas reaccionan ante acontecimientos vitales incontrolables. De acuerdo con la teoría de la reactividad, la reacción de un individuo ante las consecuencias incontrolables es la de ejercer un intento psicológico y conductual de recuperar el control sobre el entorno. Dado que según las teorías de la indefensión y de la reactividad las personas reaccionan de maneras muy distintas a las consecuencias inevitables, Wortman y Brehm ofrecen un modelo de integración de las dos teorías para comprender cuándo la incontrolabilidad puede producir reactividad y cuándo puede producir indefensión. Cuando se espera que haya control y que se pueda recuperar el control las personas manifiestan reactividad mientras que si no se espera que haya control o si este se ve como imposible de conseguir entonces se produce una respuesta de indefensión.

3.3. ATRIBUCIÓN

Las atribuciones que hacemos afectan tanto a las emociones que sentimos como a nuestras previsiones de futuro y nuestros deseos de encontrarnos con acontecimientos futuros.

• EXPLICACIÓN DE RESULTADOS

El principal postulado de la teoría de la atribución es que las personas buscan descubrir por qué ocurren los acontecimientos. Las personas no siempre hacen análisis causales de por qué ocurren las cosas. Si una persona espera que ocurra algo en un determinado momento y ocurre entonces no hay necesidad de hacer un análisis causal.

Las personas si trabajan cognitivamente para averiguar las causas de los resultados inesperados. El éxito y el fracaso inesperado hacen que se busquen explicaciones. Los resultados inesperados provocan incertidumbre cognitiva.

• DIMENSIONES CAUSALES DE LA ATRIBUCIÓN

El número de atribuciones que la persona puede hacer para explicar un resultado puede ser limitada. Si contemplamos las muchas causas posibles tanto de fracaso como de éxito veremos que se puede diferenciar entre las causas que se encuentran dentro de la persona y las causas que se encuentran en el ambiente.

Las atribuciones causales que se sitúan en el interior de la persona se conocen como causas internas mientras que las atribuciones causales que se encuentran en el ambiente se conocen como causas externas. La dimensión interna-externa se llama foco de causalidad.

Las posibles causas del éxito o del fracaso también varían según su consistencia o estabilidad. Algunas atribuciones son relativamente estables en el tiempo (inteligencia, habilidad,...), mientras que otras son relativamente transitorias. Las fuentes de atribuciones que se mantienen en el tiempo se llaman estables, mientras que las que cambian con el tiempo y con las situaciones se llaman fuentes inestables.

Las causas de los resultados se pueden clasificar según las dimensiones causales de: foco de causalidad (interno-externo) y estabilidad (estable-inestable). Las causas internas y estables producen atribuciones de habilidad. Las causas internas y pero inestables producen atribuciones de esfuerzo. Las causas externas y estables producen atribuciones de dificultad de tarea y, finalmente, las causas externas e inestables producen atribuciones de suerte.

• ERRORES Y SESGOS DE ATRIBUCIÓN

El proceso de atribución suele estar guiado por un procesamiento de la información de carácter racional y lógico. En los tres párrafos siguientes se repasan tres de los principales sesgos/errores que se manifiestan en el proceso atribución.

- *Error de atribución fundamental.* La tendencia de la gente a hacer uso de factores internos a la hora de explicar la conducta de otra persona está tan generalizado que se conoce como el error de atribución fundamental. El error de atribución fundamental no solo se aplica en la atribución de fallos, también se aplica a las características positivas. A pesar de su prevalencia, el error de atribución fundamental es reversible. Parecería ser que el error de atribución fundamental se debe a un sesgo perceptivo y no motivacional.
- *Error actor-observador.* Otro fallo persistente del proceso atribucional es el error actor-observador. Las personas tienden a hacer uso de causas de la situación (exter-nas) para explicar sus propias conductas mientras que hacen uso de causas de personalidad (internas). Tanto el error de atribución fundamental como el error actor-observador son reversibles. Si a un observador se le pide que empatice activamente con el actor, atribuirá la conducta del actor a causas de la situación.
- *Sesgo egoísta.* Un último fallo en el proceso de atribución es el sesgo egoísta. Es un fenómeno motivacional. Las personas suelen hacer una atribución interna después de un éxito y hacer una atribución externa después de sufrir un fracaso. Un ejemplo típico de sesgo egoísta sería la ejecutiva con éxito que cree ser rica debido a su habilidad personal y no por tener buena suerte o porque las circunstancias han sido propicias. La mejor explicación de por qué se da el sesgo egoísta es una

explicación motivacional; un fuerte deseo de proteger la propia auto-estima. En la medida en que se internaliza el éxito y se encuentran excusas para el fracaso la persona conserva una auto-percepción positiva. La atribución de las causas de los resultados negativos a carencias personales ha sido relacionado con la depresión, lo que apuntaría a la función protectora de la auto-estima que tiene el sesgo egoísta.

- El sesgo egoísta y la ilusión de control:

Los no-depresivos en ocasiones creen, erróneamente, tener más control sobre los acontecimientos de su vida de lo que realmente tienen. Las personas generalmente manifiestan un sesgo egoísta a la hora de hacer una interpretación atribucional de las causas de sus éxitos y fracasos.

La ilusión de control es un fenómeno de atribución. Las personas tienden a ignorar la información negativa referida al self, a filtrar la información entrante de modo que quede distorsionada en una dirección positiva y de imponer interpretaciones auto-protectoras sobre las experiencias positivas y negativas que tienen. Las personas hacen uso del sesgo egoísta para interpretar la información negativa de la manera menos amenazadora posible. Si una persona tiene la costumbre de internalizar el éxito y de externalizar el fracaso, su autoconcepto será el de tener más control sobre los resultados de su conducta del que realmente tiene, aunque para esto tenga que hacer uso de un repertorio completo de excusas, negaciones y autoengaños.

Los depresivos no son vulnerables a la ilusión de control y no hacen atribuciones relacionadas con el sesgo egoísta. Parece ser que los depresivos no están motivados a proteger su auto-estima porque la tienen ya tan baja que los mecanismos de autoengaño hacen mucho que quedaron desarticulados.

- EFECTOS DE LA ATRIBUCIÓN EN LOS FENÓMENOS DE MOTIVACIÓN

- Teoría de la expectativa x valor:

Hay dos consecuencias principales de las atribuciones causales; las atribuciones afectan a la expectativa que tiene la persona de éxito futuro (expectativa) además de lo atractiva que resulte esa tarea (valor) a la persona. Los cambios de expectativa dependen de la estabilidad de la causa (estable-inestable) que explica el resultado. Los cambios de valor dependen de foco (interno-externo) de la causa que explica el resultado.

- *Expectativa.* Las atribuciones estables del éxito aumentan la expectativa de éxito futuro, mientras que las atribuciones estables de fracaso reducen las expectativas de éxito futuro. Cuando una persona debe el fracaso de una tarea a la mala suerte tiene pocos motivos para creer que su suerte será la misma la próxima vez.
- *Valor.* Los resultados producen una reacción emocional. Ciertas atribuciones están relacionadas con ciertas emociones. Las atribuciones internas producen sensaciones de orgullo después del éxito y sensaciones de vergüenza después del fracaso. Las atribuciones internas afectan al valor que la persona percibe que tiene una actividad. Las atribuciones externas no afectan el valor que se da a una actividad porque la causa del resultado está fuera del self.
- *Integración de las teorías de atribución y expectativa x valor.* La tendencia que tiene una persona a acercarse a una meta en particular es producto de la expectativa de éxito y del valor que se le asigna a esa meta en particular. La teoría de la atribución propone un mecanismo cognitivo mediante el cual las expectativas y los valores cambian con el tiempo. El resultado y la atribución que se hace afectan el foco de causalidad y estabilidad. En los casos donde el éxito se atribuye a razones internas y estables (por ejemplo, habilidad) se produce un aumento en la expectativa de éxito y en el valor de las materias. Por otra parte, el fracaso atribuido a la falta de habilidad hace que la expectativa de éxito y el valor futuro bajen. El éxito y el fracaso atribuidos a razones externas e inestables (por ejemplo, suerte) no afectan ni la futura expectativa de éxito ni el valor de la materia.

3.3.4.2. Indefensión aprendida:

Debido a que la persona aprende que sus respuestas y los resultados de éstas son independientes entre sí, sufre carencias relacionadas con la indefensión.

Las personas no siempre desarrollan indefensión después de aprender que no hay nada que puedan hacer para evitar un acontecimiento aversivo.

En humanos, la indefensión aprendida supone más que el mero hecho de aprender que los resultados son incontrolables e imprevisibles. Actualmente el Modelo revisado de indefensión aprendida incorpora el análisis que hace el individuo de las causas de la no-contingencia. La atribución causal hecha después de los acontecimientos aversivos constituye otro determinante decisivo en las expectativas futuras de incontrolabilidad e indefensión. Existen tres dimensiones de atribución relacionadas con la indefensión aprendida. Las primeras dos son las dimensiones interno-externo y estable-inestable. Las atribuciones estables-internas de los acontecimientos negativos suelen producir carencias de indefensión. La tercera es la dimensión general-específico: cuando una persona percibe que un resultado es incontrolable, se pregunta si la causa es aplicable a todas las situaciones de la vida (general) o si se limita a esta circunstancia únicamente (específica). Las atribuciones generales de resultados negativos suelen llevar a carencias de indefensión.

La atribución que más posibilidades tiene de producir indefensión es una atribución interna, estable y general. Algunas atribuciones no conducirían a un estado de indefensión, mientras que otras sí lo harían.

- *Atribuciones generales de fuentes incontrolables de fracaso.* Las atribuciones generales determinan hasta qué punto se generalizan las carencias de indefensión aprendida de un ámbito de vida o otros. La razón principal por la que las atribuciones de fracaso generales producen indefensión parece ser que es porque provocan una tasa anormalmente alta de actividad cognitiva no relacionada con la tarea mientras ésta se está realizando. Los pensamientos negativos auto-dirigidos distraen la atención de la tarea y empeoran el rendimiento. El fracaso tiende a producir o ansiedad de evaluación o excusas. Las atribuciones generales producen cognitivos inmediatos y más tarde déficits de indefensión.

- Estilos de atribución:

Dweck y Repucci (1973) identificaron dos estilos generales de atribución en niños de edad escolar en una tarea de evaluación del logro académico. El primer estilo de atribución general es la orientación hacia el dominio y el segundo es la orientación hacia la indefensión.

Los niños orientados hacia la indefensión se rinden ante el fracaso porque suelen explicar sus fracasos mediante atribuciones de poca habilidad. Estos niños también ven sus fracasos como imposibles de controlar y superar. Los niños orientados hacia el dominio no suelen hacer atribuciones de poca habilidad ante el fracaso. Los niños orientados hacia el dominio ven sus fracasos como controlables y por lo tanto superables. Los niños orientados hacia la indefensión se fijan en la causa del fracaso (poca habilidad), mientras que los niños orientados al dominio se fijan en las soluciones al fracaso.

Los niños orientados hacia la indefensión encuentran razones para descartar, negar o encontrar excusas para sus éxitos.

- *Estilo explicativo pesimista.* El estilo explicativo es una variable cognitiva de personalidad que refleja la manera en la que la persona se explica las causas de las cosas negativas que le pasan. Peterson y sus colaboradores encontraron que el estilo explicativo pesimista se correlacionaba significativamente con los problemas de salud entre los 45 años y los 60 años. En las personas con un estilo explicativo pesimista generalmente sacan peores notas en la universidad, reaccionan ante las personas poco expresivas en conversación hablando menos, dejan el trabajo y tienen pensamientos depresivos y relacionados con el suicidio.

- Depresión:

Las personas indefensas, como las depresivas, tienden a ver las situaciones aversivas como acontecimientos incontrolables y con causas internas, estables y generales.

La depresión muchas veces implica una sensación de pérdida de control sobre los acontecimientos y consecuencias más importantes de la vida. Es posible que las personas deprimidas sean personas con tendencia a hacer atribuciones que faciliten la indefensión aprendida.

El estilo de atribución hace que las personas sean más vulnerables a sufrir la depresión.

- Reeducación atribucional:

El objetivo de los programas de reentrenamiento en atribución es cambiar la percepción que tiene la persona de por qué se produjo un fracaso. El rendimiento y la persistencia ante el fracaso aparente mejoran cuando la persona atribuye el fracaso a la falta de esfuerzo o a la mala estrategia y no a la falta de habilidad.

La psicología clínica encuentra en la reeducación atribucional una posible intervención terapéutica para problemas emocionales y de conducta. Algunos de los campos de aplicación de la reeducación atribucional son la agresión, el rendimiento académico en el primer año de universidad, las fobias y la excitación sexual.

- Interés intrínseco:

En la medida en que la persona participa en una actividad sin conciencia de que haya una razón externa a ella por hacerla, se considera, desde la teoría de la atribución que la persona hace una atribución de alto interés intrínseco. Si las razones externas por realizar la tarea están también presentes, entonces la presencia de estas razones externas eliminan o debilitan la atribución de interés intrínseco. Según el efecto de sobre-justificación cada vez que una persona realiza una actividad tanto por interés como por recibir una recompensa intrínseca sobra justificación, por lo que se descarta el interés intrínseco.

Las recompensas intrínsecas no siempre eliminan o debilitan el interés intrínseco. Las probabilidades de que las recompensas externas debiliten el interés intrínseco son menores si la persona conserva en mente su nivel de interés intrínseco inicial. Aquellos premios que reflejan la propia competencia no reducen el interés intrínseco. De hecho, las recompensas que reflejan la competencia (por ejemplo, alabanzas verbales) muchas veces aumentan el interés intrínseco.

- Emoción:

Las personas tienen respuestas emocionales ante los éxitos y los fracasos de la vida. Los sentimientos de felicidad y de malestar se dan independientemente de la causa del resultado. La teoría de la atribución propone que las personas desean comprender por qué tuvieron éxito o por qué fracasaron.

- CRÍTICAS AL ENFOQUE ATRIBUCIONAL

Para Nisbett y Wilson (1977), las personas no suelen hacer atribuciones para explicar los acontecimientos y las consecuencias en sus vidas. Además, cuando las personas sí hacen atribuciones causales, su atención pasa rápidamente a otros aspectos, como las consecuencias (no la causa) del resultado.

Nisbett y Wilson señalan que los psicólogos tienen la costumbre de extraer forzosa-mente atribuciones a los sujetos de sus experimentos mediante la administración de cuestionarios con preguntas. Las personas simplemente no piensan en las atribuciones de habilidad, esfuerzo, dificultad y suerte. Las personas hacen atribuciones después de encontrarse con resultados poco frecuentes, inesperados e imprevisibles. Por lo tanto

las atribuciones de dan sólo en algunas ocasiones, especialmente en casos de resultados no esperados.

Nisbett y Wilson (1977) dicen no haber encontrado ninguna evidencia en la literatura de investigación de que las atribuciones incidan en la conducta. Mientras que las atribuciones no necesariamente inciden en las respuestas conductuales, sí afectan a los procesos emocionales, cognitivos y de motivación.