

Motivación

En sus estudios sobre las razones que nos inducen a comportarnos de una determinada manera, los psicólogos han formulado una serie de teorías y han seguido diversos caminos para confirmarlas o refutarlas.

Teorías de la motivación

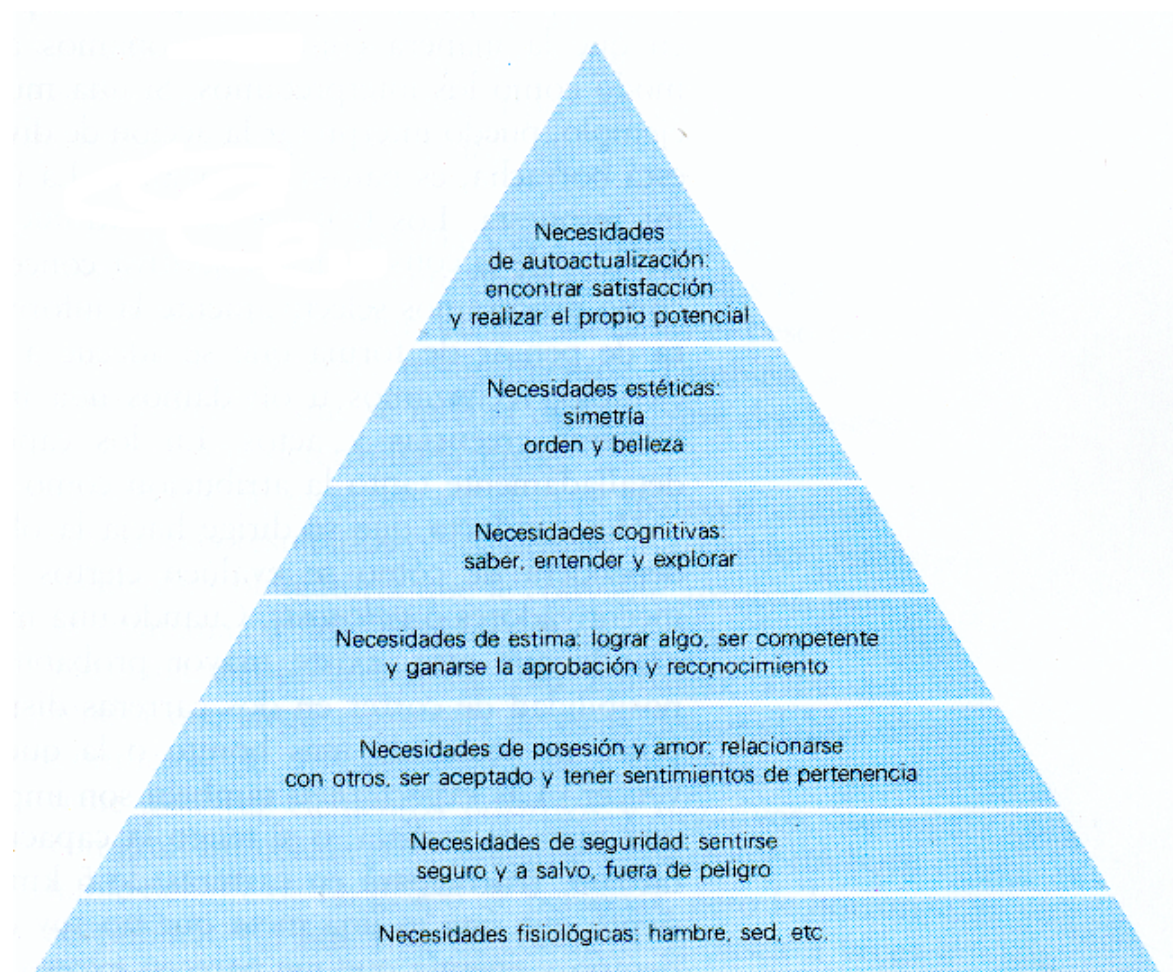
Las teorías de la motivación se agrupan en 3 categorías. Algunas subrayan la base biológica de la motivación, otras acentúan la importancia del aprendizaje y otras se concentran en el papel de los factores cognitivos.

Teorías Biológicas

Una de las teorías más antiguas de este grupo es la que atribuye la conducta humana a la herencia de los **instintos**, que actualmente definimos como pautas relativamente complejas de comportamiento que no han sido aprendidas, como en los pájaros el instinto de construir el nido y el de buscar comida en las hormigas. Sin embargo, estos teóricos consideraron instintos rasgos como la curiosidad, el gregarismo o la adquisición, pero no lograron determinar un número limitado de instintos para poder explicar la conducta humana. Además, la teoría de los instintos no podía explicar las diferencias individuales. Estas razones, así como el creciente conocimiento de parte de los psicólogos sobre la importancia que el **aprendizaje** y el **pensamiento** desempeñan en el comportamiento humano, les llevó a abandonar la teoría de los instintos.

La *teoría del impulso*, tal y como fue desarrollada por Hull (1943), intentó superar estas deficiencias. Hull acentuó la importancia de los *impulsos biológicos*, estados de intención interna, que impelen a los animales y a las personas a la acción. A diferencia de los instintos, que se supone que no sólo impulsan sino que también dirigen la conducta, los impulsos proveen sólo de la energía que predispone la acción. Lo hacen produciendo un estado de tensión que la persona o el animal desea modificar. La reducción de ese impulso representa el refuerzo suficiente para que se produzca el aprendizaje. Así, si un perro es acuciado por el hambre y por casualidad encuentra comida entre la basura, aprenderá a buscar en ésta cada vez que tenga hambre. Aunque la teoría del impulso ha perdido interés, en parte por no tener en consideración los nuevos conocimientos sobre los procesos cognitivos subyacentes al comportamiento humano, todavía existe un generalizado consenso sobre la existencia de los impulsos humanos tanto aprendidos como no aprendidos.

Otros psicólogos propugnaron la existencia de *impulsos psicológicos* junto a los biológicos para explicar la conducta humana. Desde que en 1938, cuando Henry A. Murray sugirió por vez primera que la satisfacción de ciertas necesidades activa y dirige la conducta, algunos psicólogos han intentado identificar y medir tales necesidades. Mientras Hull había estudiado principalmente necesidades fisiológicas como el hambre, la sed o la sexualidad, el creciente énfasis puesto en las necesidades psicológicas y en la diferencia que se producen en éstas entre una persona y otra, condujo finalmente al enfoque **humanista**, representado por Abraham Maslow (1970).



Maslow organizó las necesidades humanas en forma de pirámide, con las necesidades fisiológicas más elementales en la base; éstas son las necesidades básicas de supervivencia y deben satisfacerse antes de poder pensar en la satisfacción de cualquier otra. Un individuo hambriento, por ejemplo, se someterá a grandes riesgos para conseguir comida; sólo cuando sabe que puede sobrevivir, se permitirá el lujo de pensar en su seguridad personal. Por tanto, tendrá que satisfacer sus necesidades de seguridad, al menos parcialmente, antes de que pueda pensar, en satisfacer sus necesidades afectivas. A medida que vamos consiguiendo cubrir con éxito cada uno de estos escalones de necesidades, nos sentimos motivados para considerar las del peldaño siguiente, hasta llegar a la cumbre de la **auto-actualización**, la realización completa de nuestro verdadero potencial. Aunque existen argumentos de peso para aceptar tal progresión, ésta, sin embargo, no resulta invariable. La historia está llena de casos de autosacrificio en los cuales un individuo ha sacrificado lo que necesitaba para sobrevivir para que otro (un ser querido o incluso un extraño) pudiera vivir.

Teorías del Aprendizaje

Los partidarios de estas teorías argumentan que aunque las necesidades biológicas pueden desempeñar algún papel en el comportamiento, el aprendizaje desempeña un papel mucho más importante a la hora de dirigir la conducta animal y humana. Se establece en este punto el argumento diferencial entre este y otros enfoques, especialmente cuando advertimos que algunos de los teóricos del impulso, incluyendo al propio Hull, reconocieron que, aunque convenía subrayar que algunas necesidades son aprendidas, las necesidades más comunes de lo que son y que en su opinión las necesidades aprendidas son características de los seres humanos. El principal representante de la teoría del aprendizaje ha sido B.F. Skinner (1953), quien demostró que un gran número de conductas se pueden enseñar recompensando al animal o a la persona inmediatamente después de haber realizado la conducta deseada.

Los **teóricos del aprendizaje social**, como Albert Bandura (1977), ampliaron las ideas de Skinner, argumentando que la recompensa más poderosa para el ser humano es el refuerzo social, como el elogio. Así, un niño que es elogiado por su trabajo escolar, desarrollará el hábito del rendimiento académico. Gracias a la capacidad humana para procesar la información simbólica, también podemos **aprender a través de la observación**. Un niño que ve a alguien conseguir lo que quiere con un berrinche imitará probablemente ese comportamiento. Elegimos como modelo a las personas que parecen conseguir las mayores recompensas; para los niños estas personas suelen ser sus padres. Aunque las teorías del aprendizaje explican muchas de las conductas más importantes, ignoran los factores físicos, tales como los efectos de las sustancias químicas en la sangre, y los factores cognitivos, como, por ejemplo, la influencia de distintos estilos de pensamiento.

Teorías cognitivas

Explican nuestra conducta basándose en los procesos del pensamiento humano. Los psicólogos cognitivos hacen hincapié en que la manera como reaccionamos a los acontecimientos depende del modo como los interpretamos. Si una mujer extraña me da un pisotón, por ejemplo, puedo interpretar la acción de diversas maneras: lo hizo a propósito, está borracha, es inválida. La interpretación que elija determinará mi respuesta. Los **teóricos de la atribución** representan este enfoque. Los teóricos de la **consistencia cognitiva** conceden mayor importancia a la forma como procesamos selectivamente la información, modificando nuestra manera de pensar de forma que se adecue a nuestra conducta y viceversa. Por ejemplo, rechazamos u olvidamos una información que no concuerda con nuestras creencias y actos.

La conducta que se dirige hacia la obtención de una meta determinada dependerá de cómo se evalúen ciertos factores. Los fines poseen valores incentivadores o *valencias*. Cuando una meta tiene para mí una valencia más grande que otra, existe mayor probabilidad de que la elija. (Si tengo la posibilidad de correr en dos carreras distintas un mismo día, elegiré la que posea un recorrido más bonito o la que me ofrezca más posibilidades de vencer.) Las *expectativas* también son importantes, como la expectativa de si una meta es realista, o si tengo la capacidad de alcanzarla y cuánto tiempo tardaré.

Cada uno de los enfoques precedentes tienen algo que ofrecer. Aunque hubo tiempo en que los psicólogos se apresuraron a descartar las teorías del instinto, en la actualidad nos damos cuenta de que los seres humanos se hallan predispuestos biológicamente para realizar determinadas actividades. Del mismo modo, las demás teorías de la motivación explican conductas en situaciones determinadas.

Cómo estudian los psicólogos la motivación

Ya que el campo de la motivación es tan amplio, la mayoría de los investigadores centran su esfuerzo en un área concreta o en un tema específico, como el hambre, la sexualidad, la agresión o la conducta de logro. En el marco de estos temas el investigador puede enfocar su atención sobre los factores biológicos, aprendidos o cognitivos y/o en la manera en que estos diferentes factores interactúan.

Los investigadores de la motivación emplean virtualmente todas las técnicas psicológicas descritas en esta obra. Pueden explorar los mecanismos hereditarios y las influencias prenatales. Pueden efectuar operaciones para alterar las estructuras del cerebro y observar sus efectos. Pueden buscar las concentraciones hormonales o de otras sustancias químicas en el cuerpo. Pueden diseñar experimentos de laboratorio para estudiar los efectos del aprendizaje. Pueden crear tests para investigar la manera de pensar de los individuos. En definitiva, interpretan sus descubrimientos para intentar explicar los diversos tipos de conducta.

Cuándo los motivos entran en conflicto

La vida, raras veces resulta simple. A menudo, nos sitúa ante dos o más posibilidades de actuación, todas hasta cierto punto motivadoras. Imagínese, por ejemplo, que está a punto de dar un beso a su novia y en aquel momento empieza a sonar el estómago, recordándole que no ha comido nada desde el día anterior. ¿Da un

paso atrás inmediatamente y sugiere ir a comer algo? ¿O prosigue el beso, ignorando la vergüenza que le han producido los ruidos de su vientre, así como las molestias del hambre? Los investigadores de la motivación han clasificado justamente este tipo de conflicto en las cuatro categorías siguientes (Lewin, 1938, 1948):

- **Conflictos de aproximación–aproximación:** ocurren cuando se siente atraído simultáneamente por dos resultados o actividades deseables.
- **Conflictos de evitación–evitación:** aparecen cuando siente repulsión por dos o más resultados o actividades indeseables.
- **Conflictos de aproximación–evitación:** surgen cuando una sola opción tiene a la vez elementos positivos y negativos
- **Conflictos de múltiple aproximación–evitación:** son los que encontramos más a menudo en la vida. Abarcan situaciones en las cuales existen varias opciones y cada una de ellas contiene tanto elementos positivos como negativos. No es de extrañar que sean las más difíciles de resolver y las que causan mejor estrés.

Emoción

Tiene miedo. Está enojado. Contento. Se encuentra con pena. ¿Qué significan estas palabras? ¿Qué siente cuando se halla en un determinado estado emotivo? ¿Está usted interpretando las sensaciones físicas causadas por la liberación de alguna sustancia química en el cuerpo o la activación de alguna parte del cerebro o bien resulta que el fuerte sentimiento que está experimentando es algo subjetivo que debe su existencia a los procesos de pensamiento en su cerebro, que lo han creado y denominado? Buena parte de las investigaciones sobre la emoción han intentado responder a estas preguntas.

Teorías de la emoción

Las principales teorías de la emoción consideran a ésta un sentimiento bien fisiológica, bien cognitivo o bien como un producto de la interacción de factores físicos y mentales. En la próxima figura se muestran descripciones gráficas de las tres teorías más importantes.

Teorías de James–Lange (Los sentimientos son un producto físico)

Dos científicos que trabajaron al mismo tiempo, el psicólogo Carl Lange (1885), llegaron a puntos de vista tan parecidos, que podemos considerar sus contribuciones de forma conjunta. Esencialmente, ambos dudaron de la suposición tradicional de que primero se vive algún suceso (por ejemplo, que se nos acerque un ladrón), se siente acto seguido la emoción (el miedo) y luego experimentados las sensaciones fisiológicas relacionadas con esta emoción (el corazón late más deprisa, la respiración se acelera, las palmas de las manos sudan, ect.) y nos comportamos de la manera que creemos más adecuada a la situación (luchamos, gritamos, nos desmayamos o corremos). Tanto James como Lange arguyeron a favor de una inversión des esta secuencia, es decir, que la base de las emociones deriva de nuestra percepción de las sensaciones fisiológicas, como los cambios en el ritmo cardíaco y la tensión arterial y las contracciones de los músculos viscerales y el esqueleto.

De acuerdo con esta teoría, cuando le insultan no se siente enfadado y luego experimenta los síntomas fisiológicos de la ira, sino al contrario, su corazón y respiración aumentan de velocidad y sus músculos se tensan, y entonces interpreta estos cambios corporales como estoy enfadado. Esta teoría sostiene que las respuestas fisiológicas son diferentes para cada emoción, lo cual no siempre es verdad. En suma, aunque la teoría posee cierto grado de validez, no oferta una explicación completa de la experiencia emocional.

La retroalimentación (feedback) de las respuestas fisiológicas no es necesaria para experimentar una emoción,

aunque pueda ser importante. Tal como explicaré más adelante, Schachter y Singer (1962) demostraron como la retroalimentación de nuestras respuestas fisiológicas puede contribuir para producir una respuesta emocional más intensa.

Teorías de Cannon–Bard (Los sentimientos son un producto cognitivo)

En 1927 Walter Cannon argumentó en contra de la posición de James–Lange, argumentación que fue luego ampliada por Philip Bard (1938). Mediante la investigación de laboratorio, mostraron que las reacciones fisiológicas que acompañan a diferentes emociones son las mismas en una emoción u otra. En otras palabras, cuando una persona está nerviosa, enfadada, tiene miedo o está enamorada, aumenta el ritmo cardíaco, la velocidad de la respiración y los músculos se tensan. Así, se dependiéramos únicamente de nuestras respuestas fisiológicas, no seríamos capaces de distinguir una emoción de otra. Afirmaron, además, que el individuo normalmente no es consciente de los cambios internos (como las contracciones de los órganos viscerales, por ejemplo de los riñones y el hígado) y que incluso los animales que por intervenciones quirúrgicas no fueron capaces de experimentar estas sensaciones fisiológicas manifestaron reacciones emocionales típicas. Propusieron que la experiencia emocional y la activación fisiológicas ocurren al mismo tiempo, no una detrás de otra.

¿De qué forma? De acuerdo con Cannon y Bard, cuando tropezamos con un ladrón, los impulsos nerviosos llevan esa información a dos lugares importantes del cerebro: la corteza, el área donde tienen lugar los procesos más sofisticados de pensamiento, le dice que el ladrón constituye una amenaza para su seguridad personal, y el darse cuenta de esto, este pensamiento, basta para producir el miedo. Al mismo tiempo, el tálamo produce diversos cambios fisiológicos inespecíficos (o sea, no son específicos de una emoción determinada, sino que se producen como respuesta a cualquier emoción). Nos referimos a estos cambios como la reacción de estrés o la reacción de lucha o fuga. Esta reacción le prepara para gastar energía y prevenir un daño potencial. Si más adelante descubre que la persona amenazadora no era un ladrón, sino sólo alguien que quería preguntarle algo, ambas áreas se calmarán: la corteza hará desaparecer sus sensaciones de miedo y el tálamo suspenderá la reacción fisiológica.

Esta teoría integró la investigación sobre el papel del tálamo en la emoción. Su mayor defecto residía en su incapacidad para reconocer la complejidad de las experiencias emocionales y el modo en que éstas pueden ser influidas por la forma en que el individuo interpreta el feedback fisiológico.

Teorías de Schachter–Singer (Las emociones dependen de una doble apreciación cognitiva: como evaluamos el suceso y como identificamos lo que está pasando en nuestro cuerpo)

La opinión de que la emoción supone una actividad puramente cognitiva llegó a ser la explicación comúnmente aceptada hasta los años 60, cuando los innovadores psicólogos Stanley Schachter y Jerome Singer (1962) cuestionaron que las respuestas fisiológicas no tuvieran ninguna importancia.

Schachter y Singer dirigieron unos experimentos del mayor interés. Administraron a un grupo de individuos **epinefrina**, una hormona producida por la corteza de las glándulas suprarrenales y que produce una activación autonómica, aumento del ritmo cardíaco y de la tensión arterial. Luego los colocaron en situaciones que les inducían a sentirse contentos o tristes. Mientras tanto, habían dicho a la mitad de los individuos en cada una de las situaciones (contento/triste) que la inyección de tal sustancia causaría determinados efectos fisiológicos; la otra mitad no fueron informados de tales efectos.

En general, los resultados del experimento confirmaron la hipótesis de los investigadores. Los individuos que habían sido informados de los posibles efectos de la inyección no indicaron estar particularmente contentos o enfadados y se comportaron en consecuencia. Por lo visto, atribuían su activación fisiológica a los efectos de la sustancia, mientras los individuos que no sabían nada sobre los efectos de ésta, notaron su activación, intentaron encontrar una explicación y concluyeron que debería estar causada por una emoción. Al buscar una

emoción disponible, encontraron la explicación a mano y ajustaron su emoción a la situación en cuestión.

Aunque investigadores posteriores no han apoyado por completo la teoría de Schachter y Singer, sí han confirmado algunos aspectos. Por ejemplo, parece seguro que el incremento de la activación (que puede producir la inyección de una sustancia como la epinefrina, el ejercicio físico o hallarse en una situación que produce miedo) puede intensificar una emoción que ya existe (Reisenzein, 1983).

Se ha encontrado considerable apoyo a las conclusiones de Schachter y Singer sobre el aumento de las reacciones emocionales cuando se experimentan aumentos en la activación que no se pueden atribuir a ninguna otra fuente. En cambio, la investigación posterior no ha apoyado su conclusión de una disminución de los niveles de activación conduzca automáticamente a una reducción de la intensidad emocional (Reisenzein, 1983). En otras palabras, la activación puede aumentar la intensidad de la emoción, pero no la causa necesariamente.

Teorías del Feedback Facial (Nuestras expresiones faciales nos conducen a la emoción)

Recientes descubrimientos sobre los efectos de nuestras expresiones faciales muestran clara relación con las teorías que enunció William James hace ahora un siglo.

En una investigación sobre la emoción, realizada en dos fases, se utilizaron actores profesionales. En la primera, se pidió a los actores que pensasen en una expresión emocional de sus propias vidas que reflejara cada una de las 6 emociones que se iban a investigar: sorpresa, repugnancia, tristeza, ira, miedo y alegría. En la segunda, el investigador principal entrenó a cada actor, con la ayuda de un espejo, a representar una expresión determinada. No les pidió que sintiesen de una manera especial, sino sólo que contrajesen determinados músculos faciales, con lo cual representaba sonrisas, malas caras y otras expresiones comunes a los 6 estados emocionales. En ambas fases fueron gravadas las respuestas del sistema nervioso autónomo.

Aparecieron en este estudio dos conjuntos de significativos descubrimientos. Primero, se encontró que las respuestas fisiológicas eran diferentes según la emoción que estudiaban. Los corazones, por ejemplo, latían más rápidamente en situaciones de ira y miedo que en las de felicidad, las manos estaban más frías en ira y el miedo, y se comprobaron otras diferencias físicas. Parece ser verdad que diferentes emociones provocan diferentes respuestas, por lo menos hasta cierto punto. Esto indica también que la teoría de James–Lange, descrita anteriormente, parece ser cierta: recibimos feedback de nuestros cuerpos y a menudo recibimos diferentes tipos de feedback ante distintas emociones.

El otro descubrimiento interesante fue que cuando los individuos se limitaban a mover sus músculos faciales, generaban señales fisiológicas de emoción más pronunciadas que cuando pensaban en experiencias emocionales.

Conclusión

La motivación es la fuerza que activa y dirige el comportamiento y que subyace a toda tendencia por la supervivencia. Las investigaciones actuales centran principalmente su atención a los factores que activan y dan energía a la conducta.

Las emociones son reacciones subjetivas al ambiente que van acompañadas por respuestas neuronales y hormonales. Generalmente se experimentan como agradables o desagradables y se consideran reacciones adaptativas que afectan nuestra manera de pensar.

Fig 2. Teoría de la emoción de James–Lange. La emoción tiene lugar cuando el individuo interpreta sus respuestas corporales.

Fig 1. Jerarquía de necesidades de Maslow.

Fig 3. Teoría de la emoción de Cannon–Bard. La emoción es únicamente un acontecimiento cognitivo.

Fig 4. Teoría de la emoción de Schachter–Singer.