



LA IMPORTANCIA DEL CONCEPTO DE MOTIVACION EN LA PSICOLOGIA

Oscar Utria^Ψ

Fundación Universitaria Konrad Lorenz, Bogotá-Colombia

RESUMEN

La motivación es un tema fundamental en la psicología, desde que se inicia su estudio ha tenido diversos abordajes y ha sido objeto de diferentes explicaciones, definiciones y toma de datos. Se podría asegurar que cada uno de los sistemas teóricos reconocidos en psicología ha utilizado variables motivacionales para explicar el comportamiento, un gran número de autores ha definido el concepto y sería importante conocer la forma que éste ha tomado a lo largo del tiempo, para ello es necesario plantear algunos aspectos históricos, conocer las posiciones adoptadas por los diversos sistemas y explicar cómo surge la necesidad de una o más estructuras motivacionales y la importancia del concepto en la psicología actual.

Palabras Clave: *Motivación, Psicología*

ABSTRACT

Motivation is a fundamental topic in the psychology, since its study begins has had diverse boarding's and it has been object of different explanations, definitions and taking of data. It could make sure that each one of the theoretical systems recognized in psychology has used motivational variables to explain the behavior, a great number of authors has defined the concept and it would be important to know the form that this has taken along the time, for it is necessary to outline some historical aspects, to know the positions adopted by the

diverse systems and to explain how it arises the necessity of an or more motivational structures and the importance of the concept in the current psychology.

Key Words: *Motivation, Psychology*

Para aclarar la importancia del concepto, se requiere de una revisión de las más diversas y variadas formas en las que los autores han definido a la motivación. La expresión motivación era a menudo empleada popularmente para designar las causas o el por qué del comportamiento. Dice Cofer (1980) que es probable que este uso tenga origen en la herencia psicoanalítica, la cual, al insistir en que toda conducta se halla determinada, echaba mano de nociones como energías y fuerzas inconscientes que dirigen el comportamiento para servir a los "fines" producidos por dichas fuerzas. Lo anterior no significa desconocer el determinismo en el comportamiento, pero si se debe descartar que sólo tenga una base energética. Con base en lo anterior la psicología tendió a limitar la expresión motivación a los

factores que se hallan implicados en procesos energéticos, y a incluir los demás factores en la determinación del comportamiento. Asumir la motivación sólo con base energética, la limita y la hace inútil ya que los mecanismos que dirigen, guían o gobiernan la conducta tienen mayor importancia.

Otra concepción que se ha asumido y que se debe descartar, es considerar a la motivación como un hecho de la experiencia humana, es decir, un fenómeno mental que determina el curso de la conducta.

Asumir la anterior concepción implicaría aceptar que la motivación tiene que ver con lo que los hombres dicen sobre su propia experiencia (introspección) o que actuamos porque tenemos razones para ello (racionalismo). Como poseemos libre

^Ψ Email: outria@fukl.edu, oeur@hotmail.com

albedrío, esas razones se justifican por sí mismas. Esta posición defendida por los filósofos griegos, es común en el hombre hoy día y desafortunadamente en algunas posiciones teóricas. (Bolles, 1973).

La motivación, dice Bolles (1973) tampoco es un hecho de la conducta. No hay un rasgo, característica o aspecto aislado de la conducta al cual se pueda hacer referencia cuando decimos que una conducta está motivada. Sin embargo también existe la creencia de que el concepto de motivación surgió para que correspondiera a ciertas propiedades de la conducta, en la que otros conceptos tuvieron dificultades. Tradicionalmente se identifican seis propiedades motivacionales específicas de la conducta, 1) energización o facilitación de una variedad de conductas, se asume aquí que la motivación influye sobre la conducta al energizar tendencias innatas o asociativas; 2) el vigor conductual y la eficiencia, relacionado con cambios en la fuerza de la respuesta debido a diferencias en la intensidad de la

estimulación; 3) dirección de la conducta, suele describirse la conducta como guiada, dirigida u orientada hacia una meta; 4) Reforzamiento y debilitamiento, plantear que en la secuencia de la conducta hasta el fortalecimiento o debilitamiento de la misma, debe incluirse una variable motivacional; 5) la adaptación de la respuesta y 6) la selectividad situacional, que hace que se responda a estímulos concretos de entre la gama de estímulos que afecta a un sujeto. Cofer, (1984); Mayor y Tortosa, (1990).

Si la motivación no es un hecho de la experiencia, ni un hecho o característica de la conducta, deberemos entonces asumir que es una idea o concepto que usamos cuando queremos explicar o encontrar el por qué de la conducta.

Se ha postulado como un constructo teórico-hipotético que designa a las variables que no pueden ser inferidas directamente de los estímulos externos, pero que influyen en el comportamiento. También definido como el conjunto de

factores innatos (biológicos) y aprendidos (cognoscitivos, afectivos y sociales) que inician, sostienen o detienen la conducta. Las teorías hipotético-constructivas introducen hipótesis (variables-constructos) de las que infieren leyes descriptivas generales y particulares. Es deductivo parcial porque el nivel de análisis depende del constructo, éste se puede definir como una suposición intelectual que no se puede comprobar y se acepta como simple instrumento de trabajo, Mankeliunas (1996), y que parece aportar algún orden o comprensibilidad a los diversos fenómenos del comportamiento y la experiencia. Cofer (1984), Garrido (1996).

Gutiérrez, Sandoval, Pereira y Caycedo (1994), definen la motivación como un constructo hipotético que se ocupa de encontrar los determinantes de la elección o cambio conductual. Los tres determinantes son: biológicos, donde se incluyen las condiciones orgánicas que limitan las posibilidades de actuar y percibir los estímulos del ambiente; la

experiencia, en donde las elecciones realizadas por un sujeto están influidas por lo hecho en el pasado y las consecuencias que recibió; y el último determinante es el medio ambiente, dentro de éste los autores anotan, que las teorías del refuerzo han rescatado el papel de las consecuencias que se suministran a un organismo después de su ejecución como un factor importante en el fortalecimiento y mantenimiento del comportamiento.

Hay una tendencia a ubicar las explicaciones de una teoría motivacional en relación con los postulados de la conducta operante y se suelen confundir los conceptos de motivación con los de refuerzo y reforzador y por ende, ver la motivación como positiva o un estado agradable del organismo. (Angel, De la Espriella y Pereira (1980). La motivación no explica solamente las situaciones positivas, también debe incluir aquellos que provocan aversión por naturaleza: dolor, hambre, angustia, miedo, ansiedad, etc. y que forman parte de la gama de comportamientos que debemos

explicar en el ser humano. (Reeve, 2003)

Los constructos teórico-hipotéticos nos indican la conexión y los modos de relación entre las etapas sucesivas del comportamiento. La causalidad interna del comportamiento se concibe de la misma manera como se concibe la causalidad externa en los fenómenos físicos, Mankeliunas, (1996). Todas las ciencias utilizan constructos como auxiliares en el proceso de explicación de un fenómeno, sin embargo, en psicología, no todas las corrientes lo admiten, debido tal vez al mayor interés que se le asigna a los datos empíricos.

Según Hernández y Prieto (2002), la motivación ha recibido según los distintos enfoques, diferentes nombres: instintos, pulsiones, refuerzos, necesidades, emociones, intereses, etc. Conceptos tan dispares hacen notar que los motivos son muchos y variados, por lo que no es difícil concebir que la

motivación deba definirse como un proceso multideterminado.

Fernández-Abascal, Palmero y Martínez-Sánchez (2002), afirman que 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 afectivo actual del sujeto.

La 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, es influenciado por factores externos e internos que activan al organismo y dirigen su conducta hacia la consecución de objetivos o metas gratificantes. Palmero, Martínez-Sánchez y Fernández-Abascal (2002).

Reeve (2003), por su parte plantea que el estudio de la

motivación se centra en proporcionar las mejores respuestas posibles para dos preguntas fundamentales: ¿Qué causa la conducta? Y Por qué la conducta varía en su intensidad?, el autor parte del supuesto de que la motivación ayuda a explicar el comportamiento que observamos y por ello el tema ocupa un importante lugar en la Psicología actual. Según Reeve la utilidad de esa teoría consiste en que nos permita explicar qué le proporciona a la conducta de una persona su energía y dirección. El estudio de la motivación se relaciona con procesos que proporcionan energía y dirección a la conducta.

También se ha definido la motivación como una variable interviniente. Beck (2000), que la designa como un campo de conceptos los cuales son mejor definidos como variables intervinientes. Se incluyen tanto manifestaciones conductuales como fisiológicas y que normalmente no están relacionadas unas con otras. Esta variable actúa como mediadora entre una condición antecedente y

una condición consecuente en una situación específica.

Ha existido controversia al observar las definiciones de variable intermedia o interviniente y constructo hipotético, toda vez que fue definida por Tolman en 1932 como cualquier tipo de proceso psicológico inaccesible a la observación directa y que se encuentra entre una variable empírica situacional y una variable empírica de respuesta. Mankeliunas (1996) anota que en 1948, MaoCorquodale y Meehl radicalizaron la definición y asumieron que la primera puede ser realizada y expresada en términos empíricos y la segunda se define sólo en términos abstractos. La precisión de los conceptos lleva a que hoy en día el constructo hipotético se considere un concepto teórico que no puede observarse directamente, pero si mediante referencias y correlaciones, lo que lo hace pertenecer al lenguaje explicativo.

Beck (1990, 2000) expone unos criterios para definir a la variable y dice que si una diferencia en el nivel

de una variable interviniente está relacionada a una diferencia en preferencia, persistencia o vigor de la conducta, la variable interviniente es motivacional. Pero no es la única propuesta que se tiene al respecto, McClellan en 1955 propuso los siguientes criterios: a) Ser lo suficientemente perceptible para que pueda distinguirse con claridad su presencia o ausencia, así como su variación cuantitativa para mostrar su fuerza (selectividad), b) Representar las variaciones sólo en un motivo y no en otros (debe ser perfectamente clara). c) Manifestarse de la misma manera en un individuo o en un grupo de individuos en idénticas o casi idénticas condiciones (confiabilidad) y d) Correlacionarse con otras para explicar una parte del comportamiento humano (para verificar su validez). Hernández y Prieto (2002).

Ya que son muy pocas las variables que reúnen simultáneamente estos cuatro criterios, los diversos autores que trabajan el concepto, han optado por utilizar explicaciones genéricas,

constructos teórico-hipotéticos o como estado interno inferido que no puede observarse directamente.

La identificación de la motivación como una variable interviniente, permite mejores niveles de análisis y estudio, ya que contempla la posibilidad de obtener datos experimentales y contrastarlos con la realidad, sin embargo para algunos autores la complejidad de la conducta, debería orientar la búsqueda de las bases motivacionales al interior de las distintas disciplinas de la psicología, lo que la convierte en una subdisciplina y por ende en un campo secundario, pero en lo positivo, la subdivisión permite un análisis motivacional más amplio. Mayor y Tortosa (1990), Reeve (2003).

Desde una perspectiva científica, plantean Hernández y Prieto (2002), la motivación se entiende como una fuerza que impulsa al individuo a actuar y a perseguir metas específicas; de modo que es un proceso que puede provocar o modificar un determinado

comportamiento. No obstante, esa "fuerza" o "proceso" no deja de ser, desde el punto de vista científico, un término impreciso cuya importancia podría ponerse en tela de juicio; por una parte se le juzga básico y necesario, pero, por otra, es poco susceptible de recibir tratamiento experimental, esto último, sobre todo, si se considera la complejidad inherente a la motivación humana y la dificultad para tener acceso directo al conocimiento de los motivos.

Cualquiera que sea el enfoque que se asuma en la investigación psicológica, tarde o temprano hay que formular varias preguntas, que es de donde han surgido las teorías o explicaciones: "qué es lo que hace que el hombre se comporte"?, ¿Por qué ocurre la conducta?, a qué se deben las diferencias individuales?

El estudio científico de la motivación es reciente en comparación con conceptos más elaborados y que han recibido un abordaje experimental más extenso, pero la respuesta a la pregunta anterior ha existido desde los

comienzos de la humanidad aún cuando se haya expresado de diversas formas.

Al hacer una revisión histórica se encuentra que para las teorías que usan variables motivacionales, el grado de importancia que éstas tienen es variado, algunas las asumen como eventos concretos, inferidos o constructos hipotéticos; el tipo de construcción va de acuerdo con la postura filosófica de la teoría; el hecho que el concepto sea definido por diversos autores no los hace hablar de lo mismo e incluso al utilizarlo no se pretende encontrar aspectos en común; el apoyo experimental o las pruebas utilizadas para demostrar el concepto buscan más concordar con los puntos de vista de la teoría, que los resultados sean entendidos y manejados por toda la comunidad científica. Cofer y Appley, (1972), Cofer (1980), Bolles (1973), Reeve (1994).

Las dificultades con las que el concepto de Motivación ha tenido que enfrentarse, además de las ya mencionadas, incluyen: el ver a los

motivos como procesos cambiantes y dinámicos, la utilización de constructos hipotéticos para definirlo, la diversidad de orientaciones teóricas y por ende variedad de técnicas, métodos y terminología; el interés de la psicología por otros conceptos (aprendizaje, percepción, etc), lo que ha conducido a una corta historia de investigaciones experimentales.

Dentro de todo el desarrollo del concepto, Mankeliunas (1996) distingue dos grandes momentos: antes y después de la obra de Darwin (etapa precientífica y científica), 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, tendencia e impulsos, que proporcionan la energía necesaria para actuar.

Si volvemos a la pregunta inicial, vemos que el concepto de motivación se puede encontrar en los primeros y más importantes filósofos griegos (Sócrates, Platón y Aristóteles), quienes creían en un

alma organizada de forma jerárquica en dos partes (con tres elementos: nutritivos, sensoriales y racionales), una referida al cuerpo, en aspectos como crecimiento corporal, quietud, experiencias sensoriales como placer y dolor y la parte racional contenía el mundo de las ideas y la noción de voluntad. La suma de estos tres elementos conformaba la primera explicación teórica de la actividad motivada. (Reeve, 2003).

Posteriormente las explicaciones con un mayor énfasis dualista (Descartes, Tomás de Aquino), enfatizaron en fuerzas irracionales relacionadas con el cuerpo y el placer y la mente aportaba motivos racionales y basados en la voluntad, que al ser entendida en su esencia, aportaría la comprensión de lo humano. (Reeve, 2003)

Los filósofos dedicaron tiempo y esfuerzo a dilucidar el concepto de voluntad (pretendía ser visto como agente pensante lleno de motivos e intenciones), pero se llega a la conclusión que era una propiedad

poco entendida de la mente y que era producto de sensaciones, ideas y reflexiones personales entre otras cosas, lo que hacía más difícil explicar la voluntad, que lo que ella quería explicar.

También según Korman (1974) fue necesario un hecho fundamental para que se produjera el paso de una concepción racionalista a otra motivacional. En primer lugar, fue necesario que los filósofos asociacionistas británicos establecieran, sobre una base filosófica sólida, la idea de que los contenidos de la mente se forman a partir de las experiencias vividas por las personas. Por tanto, el antecedente de la voluntad de elección, el pensamiento, está determinado por los acontecimientos a los que hemos sido expuestos. Dicho de otro modo, el determinante último de la conducta, la voluntad, no era libre sino más bien función de las experiencias personales, que podían ser conocidas y utilizadas para predecir cambios de la voluntad.

Actualmente podemos encontrar el concepto de voluntad definido como un mecanismo mental que permite hacer cambios comportamentales. (Beck, 2000).

Esta primera etapa, que se le ha denominado pre-científica, abarca desde los principios de la humanidad hasta mediados del siglo XIX. No tiene un desarrollo especificado, pero además de las primeras explicaciones filosóficas podemos encontrar las que hacen referencia a fuerzas externas, espíritus, agentes internos u otras por fuera de la ciencia. Esta etapa está muy ligada a la concepción popular de motivación que la utiliza según Mankeliunas (1996) cuando queremos describir las fuerzas que actúan sobre o, dentro de, un organismo, para iniciar y dirigir la conducta de este.

La segunda etapa, denominada científica, está marcada por la teoría darwiniana, que hace aportes importantes no sólo a la psicología, sino en particular al cambio de enfoque en el pensamiento científico que

predominaba en esa época, donde primaban las especulaciones filosóficas y los conceptos motivacionales mentalistas (voluntad), hacia conceptos más mecanicistas (sistemas biológicos) basados en la observación sistemática y la experimentación.

En las descripciones de su trabajo con animales, Darwin observaba un tipo de comportamiento que parecía automático y no-aprendido y para explicarlo utilizó el concepto de instinto, que pretendía explicar lo que los filósofos no pudieron con el concepto de voluntad, es decir, de donde venían las fuerzas motivacionales. Reeve (1994, 2003) plantea que la posición de Darwin veía los instintos como propios de la herencia genética del individuo, que era una sustancia física. El instinto de Darwin se asemejaba a una serie de reflejos complejos heredados y esperaba poder descomponerlos en unidades que resultaran compatibles con los mecanismos postulados de variación aleatoria y selección natural.

El concepto de instinto tuvo dificultades en su precisión y cada vez fue apartándose más de la primera explicación dada por Darwin, lo que condujo a la consideración que la conducta humana podría explicarse con base en las mismas propiedades, dada la noción de continuidad biológica (uno de los principios más importantes de la teoría de la evolución). Es así como algunos teóricos de la época (William James y William McDougall, citados por Reeve, 2003) popularizaron su utilización como teoría de la motivación humana, atribuyendo a los seres humanos una gran variedad de instintos y definiéndolo, el primero, como predisposiciones a la conducta dirigidas a conseguir metas, sin la previsión de tal fin y sin que los individuos tengan previa educación en esa ejecución y asumiendo que lo único que hace falta para pasar de un instinto a una conducta es el estímulo apropiado. El segundo autor asumía que los instintos determinan que su poseedor perciba, y preste atención a objetos de cierta clase y que reaccione ante ellos de manera particular, o al menos, que sienta el

impulso a la acción. Reeve, (1994, 2003) y Beck (2000).

Además de las definiciones dadas por los autores mencionados anteriormente, el instinto es también visto como impulso general hacia alguna actividad (impulso de comer o las explicaciones freudianas de agresión o sexo); como segmento de comportamientos más pequeños, a nivel de reflejos; instinto es mayormente referido a comportamientos comunes de todos los individuos de una misma especie, pero también es algunas veces usado para referirse a diferencias en el comportamiento dentro de la especie (haciendo referencia a un buen aprendizaje o a la ejecución de respuestas automáticas). Beck, (2000).

Las diferentes concepciones y al utilizar el concepto de instinto para explicar todas las actividades humanas (se le atribuían a los seres humanos más de 6000 instintos), llevó a los críticos a considerar que la doctrina del instinto estaba fuera de control y que había perdido valor

explicativo. Además Kuo (1921) y Tolman (1923), citados por Mayor y Tortosa (1990) y Reeve (2003) argüían que la teoría del instinto tenía una lógica circular, en donde la causa explica el efecto y el efecto justifica la causa (el instinto explica la lucha y la lucha justifica el instinto). Otras críticas hablaban que el concepto se había convertido en una versión moderna de la teoría de la armonía preestablecida o de las ideas innatas; que los instintos no eran más que nombres de algunas clases de conductas o facultades de la mente; que los instintos se confundieron con los hábitos y por último los resultados de los estudios acerca de las variaciones culturales y variaciones de ambientes mostraron resultados no confirmatorios de la teoría del instinto.

Según Reeve (1994, 2003) en la psicología actual ya no se utiliza el concepto de instinto para explicar la motivación y la conducta humana. Sin embargo la propuesta de que los animales no-humanos muestran patrones estereotipados no aprendidos y constantes no se puede

negar... En lugar de usar el término "instinto", los etólogos (Lorenz, 1965: Moltz, 1965) hablan actualmente de estructuras neuronales heredadas que se conservan intactas (no alteradas por el ambiente) durante el desarrollo. Estas estructuras innatas no determinan el comportamiento, sino sólo las conductas específicas llamadas "patrones de acción fijos".

Como resultado de las críticas, el concepto cae en desuso y aparece la noción de impulso o Drive, que se recoge dentro de lo que se conoce como teoría de la pulsión; se parte del hecho que las pulsiones se parecen a los instintos porque se pensaba que motivan la conducta y porque tenían una fuerte base biológica; se les atribuye más objetividad, comprobabilidad, poseía todas las propiedades de un principio de causación mecánica y a su vez ofrecía unas bases fisiológicas de las que carecía el instinto. Bolles, (1973).

Al hacer referencia a los motivos que impulsaban al hombre a la acción ya no se hablaba de instinto sino de pulsión. Este nuevo concepto

tuvo según Bolles (1973) cuatro grandes resultados que lo ayudaron a su inicial consolidación. La primera, las críticas que se le hicieron a los postulados de Cannon acerca de la teoría local del hambre y la sed, él postulaba que el hambre y la sed eran estímulos y sensaciones especiales muy localizadas; al no confirmarse, se asumió que el hambre y la sed eran estados centrales dinámicos. En segunda instancia, los trabajos de Ritcher que mostraban como los animales se volvían más activos cuando se les imponen mayores restricciones biológicas, lo que daba a entender que las pulsiones no se dirigían a metas específicas sino que tenían efectos difusos y generalizados. En tercer lugar, el descubrimiento de hambres específicas indicaba que los animales estaban motivados por objetos que necesitaban para su bienestar. Y por último los resultados de investigadores de la Universidad de Columbia, liderados de Warden quienes reportaron haber medido las pulsiones de los animales.

Como teorías de la pulsión se han postulado las descritas por Freud y Hull (Reeve (1994, 2003) y etológicas (Beck, 2000). Freud al sugerir que nacemos con "pulsiones instintivas" y al sostener que el sistema nervioso tiene una tendencia a mantenerse en equilibrio con niveles bajos y constantes de energía, si ésta se acumula es incomoda y el organismo busca liberarse de ella. Los etólogos asumen que las tensiones internan motivan la conducta, enfatizan en factores instintivos y plantean que un impulso específico motiva cada clase especial de conducta. Klein (1982).

De las mencionadas anteriormente, la teoría con mayor desarrollo y relación con el análisis experimental del comportamiento es la de Hull (1943); para el autor la pulsión era una reserva de energía compuesta por todas las alteraciones fisiológicas presentes en un momento, que se sumaban a una necesidad fisiológica generalizada. Klein (1982) resume en 5 las proposiciones de la teoría de la pulsión de Hull:

1. Las condiciones antecedentes específicas son responsables de la activación del estado de impulso interno. Tanto los eventos internos como externos son capaces de inducir el impulso.

2. Los eventos ambientales llegan a ser impulsos aprendidos o drives adquiridos a través del proceso de condicionamiento clásico. Así, los eventos presentes cuando experimentamos el estado interno de impulso desarrollan la capacidad de energizar o motivar la conducta. El encuentro posterior con las señales ambientales crea un estado interno de impulso, aun en ausencia de las condiciones antecedentes naturales las cuales previamente indujeron el impulso y motivaron la conducta.

3. El efecto del impulso es energizar o inducir la acción conductual de un organismo. Este continúa comportándose hasta que el estado de impulso es eliminado.

4. La reducción del impulso es reforzante; la influencia de esta

reducción es intensificar la fuerza del hábito - esto es, la fuerza de la asociación entre las condiciones estímulo presentes durante el refuerzo y la conducta específica que precedió la reducción del impulso.

5. La inhibición conductual se desarrolla cuando una respuesta específica no reduce el impulso.

En 1952, Hull adicionó un sexto componente, planteó que los estímulos ambientales pueden desarrollar la habilidad para motivar la conducta a través de la asociación con una recompensa como con estímulos-impulso primarios. De acuerdo con Hull (1952), la motivación del incentivo, como la adquirida por impulso, es establecida a través del condicionamiento clásico. La fuerza de la motivación del incentivo depende del valor del reforzador.

Teniendo en cuenta lo anterior, los postulados fundamentales de la teoría de Hull eran que a) la pulsión se producía por la perturbación de necesidades fisiológicas; b) la pulsión

tenía un efecto energizante sobre la conducta y c) la reducción de la pulsión tenía efectos reforzantes y producía aprendizaje. Bolles, (1973), Reeve, (1994, 2003). Sin embargo, aunque la pulsión energizaba y activaba la conducta no determinaba la dirección que ésta tomara. El hábito y no la pulsión, se encargaba de dirigir las conductas hacia metas particulares. El hábito era consecuencia del aprendizaje que a su vez se presentaba como consecuencia del refuerzo. Reeve (1994, 2003).

Hull (1943) veía el hábito, la pulsión y el incentivo como los principales determinantes de la conducta. Para mostrar cómo el hábito (aprendizaje), la pulsión (motivación) y el incentivo (valor del objeto-meta) se unían para producir una conducta, propuso la siguiente fórmula;

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

Donde sEr es la fuerza de la conducta; sHr es la fuerza del hábito;

D es la pulsión y K la motivación del incentivo.

Reeve (2003) recoge algunas de las críticas que se le han planteado al concepto: primero, los motivos se pueden dar con o sin una necesidad biológica correspondiente; segundo, el reconocimiento de la importancia de las fuentes externas de la motivación, aunque se sabe que fue reconocido al final por el autor; y tercero los resultados de situaciones experimentales en los que se encontró que el aprendizaje podía producirse sin la reducción de la pulsión.

Lo evidenciado hasta el momento muestra que ninguna de las así llamadas primeras y grandes teorías de la motivación: "voluntad", "instinto" y "pulsión" llegaron a ser efectivas para explicar el concepto, tal vez por que lo abordaron de manera muy restringida o basadas en el limitado desarrollo teórico que se tenía hasta ese momento. Las tres se han centrado en dos de las condiciones de la conducta que se han asumido deben ser explicadas: la

energetización y la dirección de la misma e intentar explicar la influencia de aspectos biológicos y psicológicos en la conducta es algo que aún no está del todo dilucidado.

El hecho de que grandes teorías no hayan podido explicar la motivación, condujo a la búsqueda de explicaciones que limitan su atención a fenómenos motivacionales específicos, a investigar fenómenos de comportamiento particular, indagar el significado motivacional de un conjunto particular de circunstancias, plantearse preguntas teóricas o resolver los problemas motivacionales o tendencias de un grupo particular de personas. Algunos autores (Reeve, 2003) han hablado del surgimiento en esta época de miniteorías que han enriquecido el campo desde el punto de vista teórico y práctico, lo que ha permitido recuperar el estudio de la motivación en la actualidad.

Tres enfoques históricos explican por qué el estudio de la motivación abandonó su tradición de grandes teorías, a favor de la

miniteorías. Primera, los investigadores reevaluaron la idea de que los seres humanos eran inherentemente receptivos. Segunda, la motivación, al igual que toda la psicología recibió una enorme influencia de la cognición. Y la tercera, los investigadores de la motivación se interesaron cada vez más por las preguntas y los problemas aplicados que eran socialmente relevantes.

Dentro de la denominada etapa científica hay un período que va desde mediados de la década de 1950, momento en que comienzan a realizarse las investigaciones sobre la función activadora de la estimulación y la función incentivadora de los estímulos, con la pérdida de la hegemonía del modelo homeostático en la explicación de la conducta, hasta comienzos de la década de 1970. Según Garrido (1996), los comienzos de esta fase coinciden con la aparición de los *Nebraska Symposium on Motivation*, serie temática publicada anualmente, que constituye un fiel reflejo de la evolución del ámbito de la motivación.

Hacia 1970 y con la publicación de la obra *The dynamics of action* por parte de Atkinson y Birch, ocurre un cambio de interés en los temas abordados por la motivación y se desplaza del primer lugar la orientación teórica y experimental del aprendizaje, a una orientación social y de la personalidad. A esto se suma el interés por desarrollar investigación básica estrechamente vinculada con la investigación aplicada. De igual manera porque la preocupación de los autores modernos es hacer una psicología de la motivación estructurada a partir de investigaciones realizadas en humanos y que ocasiona la tendencia a integrar la motivación con otros constructos psicológicos, fundamentalmente: emoción, personalidad, cognición y procesos sociales. Garrido (1996).

Según Mayor y Tortosa (1990), la investigación actual en motivación abarca cinco grandes campos, cada uno de los cuales estudia distintos determinantes

causales de la conducta. El énfasis se ha colocado en a) la motivación fisiológica (biológico), explora como los sistemas nervioso y endocrino inciden en los motivos y las emociones. Explica como el cuerpo se prepara para la acción, como produce sensaciones de dolor y placer y como regula los sistemas internos para preservar la salud y la supervivencia. b) emociones, vistos como tipos especiales de motivos, en donde se evalúan los aspectos cognitivos y fisiológicos, lo funcional y lo expresivo. c) diferencias individuales (personalidad) en donde se señala la importancia de las diferencias individuales. d) motivación cognitiva, los aspectos determinantes de la emoción y la motivación son los pensamientos y los procesos mentales, se postulan conceptos como plan, meta, expectativa y atribución. y por último e) motivación extrínseca e intrínseca, en la que se establece la relación entre los procesos de reforzamiento externo y la motivación intrínseca y como ésta puede afectarse según se perciba que el control lo posee el propio sujeto (intrínseco) o lo tengan los

elementos del ambiente (extrínseco). Wiersma (1992).

Al interior del cuerpo de conocimientos conocido como análisis experimental del comportamiento, que ha centrado sus explicaciones alrededor del aprendizaje, se considera que éste concepto es un factor importante en la motivación y ha estado involucrado en los aportes realizados por autores tan importantes como Tolman, Thorndike, Hull, Guthrie, Skinner y Premack.

La reflexión acerca de lo que la motivación es, si ¿debe ser estudiada o no?, ¿qué es lo que explica?, ¿es un constructo?, ¿una variable?, ¿un proceso?, ¿un determinante?, ¿puede medirse?, ¿es dinámica? o ¿estática?, ¿hace referencia a estados agradables o incluye los aversivos?, ¿sólo inicia la conducta?, o ¿también la mantiene y la detiene?, ha desvelado a los teóricos dedicados al estudio de la conducta en las últimas décadas.

Reeve (2003) en la introducción de su libro *Motivación y Emoción*, nos da la bienvenida a la época dorada de la motivación y la emoción. Nunca, dice, en sus 100 años de estudio formal el concepto ha sido más prometedor de lo que es en la actualidad...hace apenas 20 años la situación era distinta, pues el campo se hallaba relativamente estancado y silencioso. Algo cambió en la década de 1990. Aparecieron ideas creativas, emergieron nuevas teorías, se volvieron obvias las aplicaciones que cambian la vida y aumentó exponencialmente el número total de personas interesadas en comprender y aplicar la motivación y la emoción.

La importancia del concepto de Motivación es según Reeve (2003), una tarea interesante, por dos grandes razones. Primero, pocos temas despiertan y entretienen tanto la imaginación como la motivación, ya que cualquier cosa que nos diga quiénes somos, por qué queremos lo que queremos y cómo podemos mejorar nuestras vidas resulta interesante. Segundo, pocas materias

son tan importantes y relevantes para nuestras vidas que la motivación. Su estudio puede ser una tarea práctica y valiosa. La utilidad de estudiar motivación consiste en ofrecer conocimientos teóricos y las herramientas prácticas necesarias para comprender y realizar cualquier actividad que se considere importante. Hernández y Prieto (2002).

Plantea Garrido (1996), que la motivación actualmente se presenta como un constructo útil, que posibilita comprender, predecir y controlar la conducta. La psicología de la motivación posibilita una adecuada intervención en diferentes comportamientos, todos ellos sumamente complejos, que el sujeto puede realizar de forma adecuada o de forma inadecuada. La motivación entre otros factores, puede contribuir a que el sujeto realice de forma adecuada las actividades, posibilitando un resultado satisfactorio. Estos comportamientos según el autor, incluyen la actividad laboral, la actividad escolar, el deporte y la actividad física, el

comportamiento del consumidor, etc. De igual manera el análisis de los procesos motivacionales está posibilitando la comprensión de las causas de actividades y de actos inadecuados, que van contra la salud como la adicción, la delincuencia o contra la ley.

Según Hernández y Prieto (2002), y con base en toda la exposición anterior, que la motivación no es un proceso unitario, sino que abarca componentes muy diversos que ninguna de las teorías elaboradas hasta el momento ha conseguido integrar. Por tanto, uno de los mayores retos de los investigadores es el intento de precisar y clarificar qué elementos o constructos se engloban dentro de este amplio y complejo proceso denominado motivación. Los autores concluyen afirmando que a pesar del gran interés e importancia que se asigna a la motivación tanto en la vida cotidiana como en la investigación científica actual, aún falta mucho por conocer en cuanto a los procesos que intervienen en su manifestación.

Reeve (2003) plantea que en cuanto área de estudio, la teoría de la motivación ha participado en los surgimientos y caída de (al menos) tres grandes metodologías de pensamiento: voluntad, instinto y pulsión. Cada uno de estos conceptos motivacionales ganó en su momento una amplia aceptación, pero conforme surgieron nuevos datos y nuevas teorías, los conceptos fueron demasiado limitados para integrar los progresos. El ocaso teórico del campo, con la teoría de las pulsiones (considerada la última gran teoría motivacional), inició su tercera etapa de crisis histórica y a pesar de la popularidad lograda a partir de la década de 1960 por los conceptos de excitación, incentivo y discrepancia como principios motivacionales, la motivación contemporánea sigue estando teóricamente inconforme y en búsqueda de ideas frescas y nuevos descubrimientos que ayuden al campo a progresar hacia una cuarta etapa normal.

Sin embargo y a pesar de lo anterior y de la ausencia de una

nueva gran teoría, el estudio de la motivación no ha desaparecido y no lo ha hecho porque las preguntas que la definen, persisten e incluso los teóricos de la motivación están ahora trabajando en casi todas las áreas de la Psicología, debido a que desde el aprendizaje, lo social, la clínica, la personalidad, entre otras, no era posible explicar todo el comportamiento que trataban de entender sin recurrir a los conceptos motivacionales. Todo lo anterior ocasionó como aspecto positivo que la motivación estuviera presente en cada área de la Psicología investigando sus bases motivacionales y en lo negativo que no se identificara al campo de la motivación como un cuerpo coherente de conocimientos.

Existen según Reeve (2003) dos formas contemporáneas de estudio de la motivación, la primera, argumenta que cuatro constructos definen la materia de estudio de la motivación: necesidades, emociones, cognición y eventos externos. Sin excepción, la mayoría de los investigadores en el campo,

reconocen la contribución de uno o varios de dichos constructos en la explicación de las condiciones que proveen energía y dirección a la conducta. Una segunda forma de estudio del concepto, se centra en las relaciones entre la motivación y otros campos en la psicología (educativa, cognitiva, perceptual, fisiológica, salud, clínica, personalidad, social, desarrollo), lo que ha conducido, tal como lo planteamos anteriormente a que las fronteras del concepto se hayan extendido a casi todos los campos de la Psicología, pero también ha hecho difícil que se identifiquen las fronteras entre un campo y otro.

Resolver la pregunta de qué es la motivación y si debe ser estudiada por la psicología e incluso por la psicología experimental, no es un trabajo fácil ni acabado, sobre todo teniendo en cuenta que algunas de las dificultades con las que se encuentra parecen ser propias de la psicología como ciencia natural; la revisión ha mostrado que resolver la pregunta de porqué nos comportamos como lo hacemos ha

sido una preocupación desde el inicio de la humanidad, la comprensión de nuestro comportamiento nos ha llevado a plantear diversos factores como explicativos de él y a considerar que la conducta está determinada y debe ser explicada con una base motivacional y por ello el concepto es

hoy día nuevamente importante en la psicología y debe convocar a quienes desde diferentes perspectivas abordan el problema del comportamiento a integrar los conocimientos específicos y los resultados de las investigaciones en una gran teoría motivacional.

REFERENCIAS

- Angel, E., De la Espriella, C y Pereira, C. (1980). *Teoría conductual de la Motivación*. Bogotá: Documento interno Fundación Universitaria Konrad Lorenz.
- Beck, R. (1990). *Motivation: Theories and principles*. (3 ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Beck, R. (2000). *Motivation: Theories and principles*. (4 ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Bolles, R. (1973). *Teoría de la Motivación*. (2a. Ed). México: Trillas
- Cofer, C y Appley, M. (1972). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas
- Cofer, C. (1984). *Motivación y emoción*. Bilbao: Descleé de Brouwer.
- Cofer, C. (1980). *Motivación y Emoción*. Bilbao: Desclee de Brouwer.

- Palmero, F., Martínez-Sánchez, F y Fernández-Abascal, E. (2002). El proceso motivacional. En F. Palmero., E. Fernández-Abascal., F. Martínez., y M. Chóliz (Comp). *Psicología de la motivación y la emoción*. Madrid: McGraw-Hill
- Garrido, I. (1996). *Psicología de la Motivación*. Madrid: Editorial Síntesis
- Gutiérrez, C, Sandoval, M, Pereira, C, y Caycedo, C. (1994). La teoría de Premack y el análisis motivacional. *Suma psicológica*, 1, 26-37
- Hernández, M y Prieto, C. (2002). Un acercamiento a la motivación. En M. Hernández. *Motivación animal y humana*. México: Manual Moderno.
- Hull, C.L. (1943). *Principles of behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Hull, C.L. (1952). *A behavior system: An Introduction to behavior theory concerning the individual organism*. New Haven: Yale University Press.
- Klein, S. (1982). *Motivation Biosocial Approaches*. New York: McGraw-Hill
- Korman, A. (1974). *The Psychology of Motivation*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Lorenz, K. (1965). *Evolution and modification of behavior: A critical examination of the concepts of the "learned" and the "innate" elements of behavior*. Chicago: The University of Chicago Press.

Mankeliunas, M. (1996). (Ed). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas

Mayor, L, y Tortosa, F. (1990). *Ámbitos de aplicación de la psicología motivacional*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Moltz, H. (1965). Contemporary instinct theory and the fixed action pattern. *Psychological Review*, 72, 27-47.

Palmero, F., Fernández-Abascal, E., Martínez, F y Chóliz, M. (2002). *Psicología de la motivación y la emoción*. Madrid: McGraw-Hill

Reeve, J. (1994). *Motivación y emoción*. Madrid: McGraw Hill.

Reeve, J. (2003). *Motivación y emoción*. 3 Edición. México: McGraw-Hill

Wiersma, U. (1992). The effects of Extrinsic rewards in intrinsic motivation: A meta-analysis. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65, 101-114