El proceso de motivación

1

FRANCISCO PALMERO
Unviversitat Jaume I de Castellón

Introducción

Como han señalado dos autores ya clásicos en el estudio de la motivación (Cofer y Appley, 1979), cualquiera que sea el enfoque que se adopte en la investigación psicológica, tarde o temprano hay que formularse la pregunta ¿por qué ocurre la conducta? La acción, o la conducta, no ocurren de forma espontánea, ya que son inducidas, bien por motivos internos, bien por incentivos ambientales. La motivación tiene que ver con las razones que subyacen a una conducta. Tales razones, como señala Wong (2000), pueden ser analizadas al menos en dos niveles: por una parte, preguntando *por qué* un individuo exhibe ciertas manifestaciones conductuales; por otra parte, preguntando *cómo* se llevan a cabo tales manifestaciones conductuales[1]. La explicación de la conducta en términos de los mecanismos motivacionales referidos al porqué tiene que ver con la causa última, mientras que la explicación en términos referidos al cómo tiene que ver con la causa próxima. Es un aspecto de interés, ya que el porqué de una conducta, esto es, la motivación, ha de tener connotaciones funcionales y adaptativas. Tiene que haber buenas razones para la ocurrencia de esa conducta del modo en el que se produce y en las situaciones en las que ocurre (Alcock, 1998).

Así pues, el porqué de una conducta hace referencia directa al concepto de motivación. Recientemente, Beck (2000) ha matizado las características del concepto de motivación, enfatizando que no sólo hay que explicar por qué se produce una conducta, sino que también hay que tratar de explicar la importante variabilidad conductual observable en cualquier ser vivo. El concepto de variabilidad hace referencia, al menos, a dos posibilidades. Por una parte, aquella referida a las diferentes manifestaciones conductuales mostradas por dos personas ante una misma situación estimular. Por otra parte, aquella

[1] Como puede apreciarse, se trata de la clásica aportación de Woodworth (1918), referida a la distinción entre *mecanismos* y *fuerzas*, que ha marcado considerablemente el devenir de la disciplina motivacional. La cuestión de los mecanismos tiene que ver con el *cómo* se producen las conductas; la cuestión de las fuerzas, o impulso, tiene que ver con el *porqué* de las conductas; o, lo que es lo mismo, tiene que ver con la motivación de las conductas.

referida a las diferentes manifestaciones conductuales mostradas por una misma persona ante una misma situación estimular en dos momentos diferentes. En cualquiera de los casos, parece claro que existe una premisa motivacional básica en la conducta de cualquier organismo: el hedonismo psicológico. Desde un razonamiento de este tipo, se puede entender la tendencia a aproximarse a lo que producirá consecuencias gratificantes y la tendencia a evitar lo que producirá consecuencias desagradables.

Tal como parece evidente cuando se observa el volumen de publicaciones al respecto, la Psicología de la motivación se ha desarrollado considerablemente. En esta gran diversificación, según Mankeliunas (1987), se distinguen dos grandes momentos: antes y después de la obra de Darwin en 1859, o, lo que es lo mismo, etapa precientífica y etapa científica. Estos hechos dificultan considerablemente una conceptualización generalmente aceptada de «motivación», ya que, por una parte, en la etapa científica se siguen utilizando términos precientíficos (Graumann, 1971), y, por otra parte, la influencia de Darwin se refleja en diversas corrientes, cada una de ellas empleando una terminología particular.

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

Una dificultad añadida tiene que ver con la gran cantidad de necesidades descritas por los distintos autores. Al respecto, Madsen (1980) agrupa las necesidades en dos categorías: motivos primarios y motivos secundarios. Los motivos primarios, innatos y biogénicos, son motivaciones centrales que, desde el nacimiento, están funcionalmente relacionadas con la subsistencia del individuo y de la especie. Los motivos secundarios, adquiridos y psicogénicos, son motivaciones centrales que, después de un proceso de aprendizaje, están relacionadas con el crecimiento general del sujeto. Esta diferenciación es esencial para entender la Psicología de la motivación en toda su extensión, ya que, si bien es cierto que los motivos primarios son comunes a todas las especies, los motivos secundarios, aunque también presentes en muchas de las especies inferiores, parecen ser patrimonio fundamental de la especie humana. Por tanto, a nuestro modo de ver, aunque la Psicología de la motivación puede ser entendida esencialmente en su dimensión humana —y ésta es una de las corrientes actuales más fructíferas—, estimamos que los estudios e investigaciones con sujetos de especies inferiores aportan datos relevantes para el conocimiento, por lo menos, de los motivos primarios.

1. ¿Qué es la motivación?

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

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

Pero, la motivación es una variable intangible. Inferimos su presencia a partir de ciertas manifestaciones mostradas por un individuo. Si bien durante mucho tiempo la motivación era considerada como un proceso interno, ubicado en la variable «O» del esquema S-O-R propuesto por Woodworth (1918), las importantes aportaciones de autores como Tolman (1932) y Hull (1943, 1951), permiten que se hable de *variable interviniente*. Por tanto, no es sorprendente que en el análisis de la motivación, o del proceso motivacional, haya que basarse en el estudio de la conducta motivada. Los patrones de conducta motivada son el producto de la interacción entre un organismo y su ambiente. Se puede decir que el término motivación se refiere a un proceso interno que impulsa al individuo, y este impulso se relaciona con algún evento externo. La motivación posee aspectos biológicos y culturales de los que es difícil prescindir. Así, gran parte de los desafíos adaptativos a los que se enfrenta el ser humano tienen connotaciones sociales, pues es la sociedad, con el tinte cultural que en ella predomina, la que va imponiendo ciertas peculiaridades que orientan las necesidades biológicas y las necesidades psicológicas en un determinado sentido. La finalidad es tratar de relacionar de forma coherente y adaptativa el medio ambiente interno y el medio ambiente externo de un determinado individuo (Cacciopo y Berntson, 1992). Las metas dirigen al individuo dependiendo de las condiciones del estímulo, y la motivación moviliza las acciones pertinentes.

La motivación se refiere a un proceso dinámico interno. En cualquier momento, como proceso que es, puede implicar cambio o variabilidad. Dreikurs (2000) se refiere a la motivación proponiendo que, cuando la motivación es descrita como un proceso dinámico momentáneo, nos referimos a un *estado motivacional*; pero, cuando nos referimos a una predisposición referida a las tendencias de acción, estamos hablando de *rasgo motivacional*. Mientras el estudio de las disposiciones motivacionales enfatiza las diferencias interindividuales, el estudio de los estados motivacionales enfatiza las diferencias en la dinámica de la acción en ese individuo, que es cambiante por naturaleza: esto es, se enfatizan las diferencias intraindividuales.

En un sentido muy parecido, Deckers (2001) propone que, para estudiar la motivación, es necesario tener en cuenta los cambios en los estados internos y en la conducta abierta de los individuos. Esta variabilidad hace referencia a tres ámbitos o posibilidades: 1) la consideración del cambio entre circunstancias —variación momentánea y situacional en un individuo determinado, que permite conocer en qué medida un objetivo atrae a ese individuo—; 2) la consideración del cambio entre distintos individuos de la misma especie —variación interindividual intraespecífica, que permite localizar diferencias individuales—; 3) la consideración del cambio entre individuos de distinta especie (que permite localizar la eventual existencia de patrones de conducta específicos de cada especie).

En última instancia, la variación o variabilidad motivacional es evidente en dos posibles formas, a saber: en términos de cantidad o intensidad y en términos de cualidad o tipo. Por lo que respecta a la variabilidad en intensidad, implica un cambio —en forma de incremento o decremento— en la movilización de energía, así como en la cantidad de

esfuerzo que se dedica para la acción. Es decir, la intensidad se refiere a cuán robusta o débil es la motivación. Por lo que respecta a la variabilidad en cualidad, implica una selección de la dirección para la ejecución de la acción, permitiendo establecer de qué modo específico, o hacia qué meta concreta, se dirige la acción. Es decir, la cualidad se refiere al tipo de motivación.

El aspecto relacionado con la intensidad de la motivación, esto es, el factor energético, puede variar desde la letargia extrema hasta la máxima alerta y responsividad. Ha habido distintas denominaciones para referirse a este factor que proporciona la energía. Entre ellas destacan las de *arousal* (Revelle, Anderson y Humphreys, 1987; Anderson, 1990) y *activación* (Malmo, 1959; Thayer, 1989). Actualmente, y de forma genérica, se habla de activación. En este marco de referencia, hay que señalar que la intensidad de la motivación ha sido considerada de dos formas básicas: en la dimensión fásica y en la dimensión tónica. Por lo que respecta a la *dimensión fásica*, hace referencia a reacciones o excitaciones breves, asociadas a un estímulo u objetivo que, por alguna circunstancia, es significativo para ese individuo. Por lo que respecta a la *dimensión tónica*, hace referencia a respuestas o excitaciones sostenidas, temporalmente más duraderas que las reacciones fásicas, que también están provocadas por un estímulo u objetivo de relevancia para el individuo, exigiéndole a éste una notable dedicación (Palmero y Chóliz, 1991).

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

Así pues, parece evidente que el estudio de la conducta, de cualquier conducta, se topa de forma sistemática con el porqué de la conducta en cuestión. Como quiera que la casuística de estudio es diversa, diversas son también las aproximaciones elaboradas para referirse a ese porqué de la conducta, a la motivación. No obstante, estimamos que, implícita o explícitamente, algunas características esenciales parecen ser común denominador en prácticamente todas las definiciones propuestas. Tales características se refieren a la activación y la dirección.

1.1. Activación

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

La activación es una de las características que con mayor facilidad puede ser observada cuando un organismo lleva a cabo una conducta. *La conducta abierta o manifiesta* es una de las propiedades que mejor define a la activación. Es decir, en la medida en que un organismo está llevando a cabo una conducta, parece lógico pensar que existe un cierto nivel de motivación en dicho sujeto. Por el contrario, y al menos aparentemente, si no existe conducta observable, se podría pensar que no existe motivación, o que el nivel de motivación existente es insuficiente para provocar la conducta. Sin embargo, esta premi-

sa no es correcta, ya que si bien es cierto que la presencia de una conducta observable denota la existencia de un adecuado nivel de motivación, la ausencia de una conducta observable no significa necesariamente la ausencia de motivación. A partir de los trabajos de Lacey (1967), en los que se cuestionó seriamente el concepto de activación como proceso unitario, defendido por Lindsley (1951, 1957), Malmo (1959), Duffy (1962), entre otros, existen claras evidencias de que la activación de un organismo puede manifestarse a través de tres parámetros: electrocortical, autonómico/fisiológico y motor.

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

Otra propiedad que define bastante bien las características activadoras de la motivación tiene que ver con *la persistencia*. Parece un hecho bastante evidente que, cuando un organismo está motivado (por ejemplo, cuando experimenta hambre), persiste en su conducta hasta que consigue el alimento. Esta característica de la activación en la conducta motivada ha sido cuestionada por algunos autores (Beck, 2000), quienes argumentan que la conducta persistente (entendiendo por persistencia la repetición de la misma conducta) aparece en los experimentos en los que sólo existe una alternativa de respuesta (por ejemplo, presionar una barra); si hubiese más alternativas de respuesta (como sucede en la vida real), quizá no se observase la persistencia de conducta, puesto que los sujetos tendrían dónde elegir. En estos experimentos, continúa Beck, los sujetos experimentales han sido adiestrados para conseguir comida mediante una respuesta concreta: presionar la barra. Parece lógico encontrar que, cuando sienten hambre (presencia de motivación), los animales den la respuesta que han aprendido. Si no obtienen comida con su respuesta siguen intentándolo, siguen insistiendo, persisten en su conducta. Si tuviesen más alternativas de respuesta, quizá no repitiesen la conducta y experimentasen con otras respuestas, con lo que la persistencia en la conducta no sería tan importante como modalidad activadora para explicar la motivación[2]. No obstante la argumentación lógica de Beck, pensamos que se podrían introducir ciertos matices a la misma. Si bien es cierto que en los experimentos a los que se refiere este autor sólo había una posibilidad de respuesta (presionar la barra), este hecho no invalida la relevancia de la persistencia como propiedad importante de la activación en motivación. Es decir, aunque hubiese más alternativas de respuesta, la conducta del organismo sería igualmente persistente, y perseguiría el mismo fin: encontrar la comida. El hecho de que llevase a cabo diversas conductas no

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

invalidaría el argumento de la persistencia hacia la obtención de comida. Sería conveniente matizar que, cuando Beck se refiere a persistencia, lo hace pensando en la misma conducta. El animal persiste en la misma respuesta. Sin embargo la persistencia va más allá de la especificidad de conducta: tanto da si el sujeto tiene una o varias alternativas de conducta, insistirá en su conducta o elegirá otra, en cualquiera de los casos persistirá en su afán por obtener la comida. Otro matiz genérico referido a la persistencia como parámetro relevante en el ámbito de la activación y de la motivación podría tener connotaciones no tan positivas. En efecto, es fácil de constatar cómo la sociedad valora positivamente el hecho de que una persona se esfuerce en conseguir un objetivo. Valora su tesón, su fuerza de voluntad, su persistencia. No obstante, más allá de tales matices positivos, también cabría la posibilidad de sugerir la existencia de aspectos negativos. En efecto, cuando alguien persiste, insiste muchas veces en la consecución de un objetivo, cosechando fracasos continuamente, podría sospecharse que esa persona no tiene capacidad para calibrar la relación existente entre la exigencia de la tarea o del objetivo y los recursos y habilidades de los que puede echar mano. Mientras no sepa si es capaz o no de conseguir el objetivo por el que lucha, cabe la posibilidad de que esté intentándolo mucho tiempo, incluso toda la vida, y nunca llegue a conseguirlo.

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

En los últimos años, Thayer (1989) ha establecido una sugerente distinción al estudiar la activación. Concretamente, según este autor, se puede hablar de activación energética y activación tensa. Por lo que respecta a la ***activación energética***, representa un sistema apetitivo o de aproximación, y hace referencia a una dimensión que oscila entre un extremo, caracterizado por el vigor, la energía y la vitalidad, y otro extremo, caracterizado por la fatiga y el cansancio. Las variaciones en este sistema son fácilmente observables en los ciclos diarios (circadianos), ingestión de alimentos, ejercicios, etc. Por lo que respecta a la ***activación tensa***, representa un sistema general de evitación (o precaución), que se pone en funcionamiento en las situaciones que entrañan un peligro (real o imaginario) para el sujeto. Hace referencia a una dimensión que oscila entre un extremo, caracterizado por la ansiedad y el miedo, y otro extremo, caracterizado por la calma y la quietud. Este sistema de activación se relaciona con un mecanismo de emergencia, de preparación, que analiza las características de peligro que una determinada situación entraña para el sujeto.

1.2. Dirección

Hemos visto cómo la activación, con los diversos índices que la configuran, puede ser considerada una de las principales características de la conducta motivada. No obstante,

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

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

En Psicología de la motivación se suele utilizar lo que se denomina «Test de Preferencia», para determinar cuál de las distintas alternativas que el sujeto puede elegir es la que más le motiva. Por ejemplo, en un experimento ya clásico (Young y Greene, 1953), utilizando ratas como sujetos de experimentación, se preparan diversos recipientes con agua, aunque cada recipiente con una diferente saturación de azúcar. De este modo, se puede averiguar cuál de las distintas posibilidades o alternativas motiva más al sujeto. Concretamente, en este caso, se pudo observar que las soluciones más saturadas motivaban más a las ratas. El hecho de la preferencia enlaza con lo que señala Beck (2000) al abordar el estudio de la motivación; concretamente, dice el autor, sería pertinente establecer una diferencia básica entre, por una parte, la preferencia de una conducta centrada en la satisfacción de necesidades, esto es, centrada en la regulación elemental biológica del organismo, y, por otra parte, la preferencia de una conducta centrada en la consecución de metas que no implican la satisfacción de necesidades biológicas, ni se encuentran relacionadas con la homeostasis de dicho organismo. En nuestra modesta opinión, nos parece que, cuanto menos, el presente argumento de Beck sería discutible, ya que, independientemente de lo «necesario» que sea un objetivo para un organismo, la ausencia del mismo y el deseo de conseguirlo cumplirían los requisitos exigibles para hablar de una motivación desencadenada por carencias en un organismo. Creemos que sería prudente hablar de una homeostasis en general, de tal suerte que cupiese la posibilidad, no sólo de referirse al equilibrio de variables biológicas, sino también de todas aquellas variables susceptibles de ser conseguidas por un organismo cuando éste experimenta deseo de conseguirlas. Probablemente, la motivación trasciende al concepto de homeostasis. Es frecuente apreciar cómo las peculiaridades sociales y culturales ejercen una influencia relevante, impidiendo la justificación homeostática. Se puede sentir motivación para beber por razones sociales; independientemente del nivel de líquidos en el organismo, éste siente sed, y bebe. No hay deficiencia de líquidos, y bebe. La homeostasis, cuando se utiliza con las connotaciones de buscar el equilibrio o nivel apropiado en una determina-

da variable, no puede explicar la bebida en ausencia de señales de déficit, esto es, la bebida secundaria.

Un organismo se encuentra siempre en un estado de relativa motivación, ya que, en cierta medida, siempre existe algún objetivo o meta hacia el que se dirige la conducta de ese organismo, o del que se quiere alejar dicho organismo. Es preciso señalar, al hilo de las aportaciones de Deckers (2001), que los objetivos que persigue, o de los que se quiere alejar, un individuo pueden encontrarse temporalmente lejanos, lo cual no impide que se pueda seguir hablando de motivación. En efecto, la obtención de un objetivo o meta puede exigir mucho esfuerzo, persistencia y dedicación por parte de un individuo. Si se trata de un objetivo cuya obtención se encuentra lejana en el tiempo, se pone a prueba, por una parte, la relevancia de ese objetivo para el individuo, y, por otra parte, derivada de la premisa anterior, la persistencia y el esfuerzo que ese individuo está dispuesto a invertir en la consecución. En el proceso de consecución, hay, al menos, dos variables que condicionan de forma importante la subsiguiente conducta o acción de ese individuo. Por una parte, *la expectativa de consecución*. En efecto, a partir de los análisis que realiza el individuo, podrá constatar si el objetivo se encuentra subjetivamente más próximo o no, ya que, dependiendo de esa expectativa de consecución, así será la subsiguiente actuación del individuo. Si el individuo aprecia que el objetivo se encuentra más próximo, y sigue siendo tan atractivo como lo era, es muy probable que siga en el empeño de conseguirlo. Por el contrario, si el objetivo se encuentra cada vez más alejado de las posibilidades de consecución de ese individuo, independientemente de lo atractivo que sea dicho objetivo, es también muy probable que ese individuo abandone la idea de conseguirlo. Por otra parte, *el grado de atracción del objetivo*. Es un factor importante, ya que puede ocurrir que, con el paso del tiempo, el objetivo pierda parte del valor de incentivo, o de la significación que posee para el individuo, por referirnos a lo que sugieren Molden y Dweck (2000), produciendo una disminución importante en la conducta dirigida a la consecución de ese objetivo. Incluso, puede suceder también que aparezca un nuevo objetivo más atractivo o más fácil de conseguir que desplace al objetivo anterior en la idea de consecución del individuo. En este marco de referencia, queremos reseñar que la casuística puede ser grande. En el ámbito de los motivos básicos —por ejemplo, el hambre, y la conducta asociada de comer—, por regla general, se aprecia que, a medida que pasa el tiempo sin conseguir el objetivo atractivo para un individuo, éste se torna menos exigente, pudiendo, incluso, llegar a ingerir una comida que no le agrada[3].

2. Fuentes de la motivación

Las fuentes de la motivación se refieren al origen de los estímulos que hacen que un individuo se active. Hay algunos aspectos interesantes que aparecen cuando tratamos de localizar las fuentes de la motivación. Por ejemplo, ¿el ser humano actual se siente mo-

[3] En cierta medida, estas consideraciones están relacionadas con las ideas expuestas por Lorenz (1970) cuando defiende su *modelo hidráulico para la motivación*, y que más tarde abordaremos en el apartado correspondiente a los Conceptos importantes en el ámbito de la motivación. De forma particular, incremento de la necesidad —el incremento de la energía específica para la acción, en términos de Lorenz— produce, una disminución en la exigencia cualitativa del individuo —una disminución del umbral para que aparezca la conducta motivada, también en la terminología de Lorenz.

tivado por los mismos estímulos que motivaron a los antepasados?, ¿existe alguna diferencia motivacional cuando consideramos la variable sexo? Son cuestiones que, siguiendo las formulaciones recientes de Buss (1996, 1999), permiten entender en su justa dimensión el valor adaptativo de ciertos motivos primarios.

Las fuentes de la motivación varían a lo largo de dos ejes: el interno-externo y el psicológico-neurofisiológico. De forma reducida, podemos decir que existen fuentes internas y fuentes ambientales.

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

También se puede producir la conducta motivada en un individuo como consecuencia de algunos estímulos internos, que adquieren connotaciones psicológicas, tales como los impulsos, las necesidades, los deseos. En este caso, las influencias ambientales pueden ir configurando el abanico de estímulos que desencadenarán esa conducta motivada. Dentro de los estímulos internos, además, las variables neurofisiológicas, biológicas en general, también pueden dar lugar a la conducta motivada. De forma concreta, podemos apreciar cómo la deficiencia o disminución del nivel en alguna variable necesaria para el funcionamiento del organismo desencadena un proceso que tiene como objetivo avisar al individuo para que «*sepa*» que tiene que llevar a cabo alguna actividad que restaure el equilibrio en esa variable[4]. Como consecuencia de ese aviso, que el individuo suele experimentar como un cierto malestar típico, es muy probable que se inicie la conducta motivada dirigida a suprimir el malestar y a recuperar el equilibrio o el nivel de dicha variable.

Por lo que respecta a las ***fuentes internas***, cabe hablar de la historia genética, la historia personal y las variables psicológicas. En cuanto a la *historia genética*, se refiere a los efectos que ha ido ejerciendo el proceso de la evolución sobre la especie humana. La selección natural puede haber favorecido la existencia y mantenimiento de ciertos motivos básicos que se encuentran íntimamente relacionados con la supervivencia; tal es el caso de la conducta de evitación activa o de elejamiento ante la presencia de algunos animales, como las serpientes[5]. Algo parecido, aunque ahora en sentido contrario, ocurre

[4] En realidad, la conducta motivada que un individuo lleva a cabo para recuperar el equilibrio tras una eventual deficiencia en su organismo es el segundo mecanismo puesto en marcha, ya que, en primer lugar, el propio organismo, y de forma automática, pone en funcionamiento mecanismos para mitigar hasta donde sea posible la deficiencia. Si con esos mecanismos automáticos no es posible solucionar el desequilibrio, el individuo percibe ciertas señales en su organismo que informan acerca de la deficiencia —por ejemplo, hambre cuando hay deficiencia de glucosa en la sangre; sed, cuando hay deficiencia de líquidos, etc. Además, como hemos señalado anteriormente, hay que considerar los efectos de las variables sociales y culturales, que pueden motivar a un individuo para llevar a cabo conductas relacionadas con la deficiencia de alguna variable, aunque no exista tal deficiencia: son los casos de la comida y la bebida secundarias.

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

con otras manifestaciones, como la sonrisa. De hecho, la sonrisa es una conducta que aparece en los primeros momentos de la vida extrauterina, teniendo la función de flexibilizar la interacción del ser humano con su medio ambiente externo (Weisfeld, 1993). Como consecuencia, tales motivos incrementan su frecuencia entre los individuos de la especie. En cuanto a la *historia personal*, se refiere a la experiencia que arrastra un individuo desde el nacimiento. Dichas experiencias van configurando el bagaje de los eventos que estimulan y motivan a un individuo, de los incentivos que atraen a ese individuo, y de las conductas mediante las que puede alcanzar dichos incentivos. De hecho, los juicios referidos a lo que es placentero y grato, así como a lo que es displacentero y no grato, se basan en la experiencia que ha tenido un individuo en situaciones similares. Consiguientemente, a partir de esos juicios, el individuo se sentirá motivado para aproximarse a, o para alejarse de, un determinado evento, según sean esos juicios basados en su propia experiencia. Uno de los ámbitos en los que se ha podido constatar la existencia de los «*sesgos*» personales en el plano motivacional tiene que ver con las opiniones de los individuos acerca de la atracción de las caras humanas. Así, en un trabajo realizado por Langlois, Roggman y Musselman (1994), se pudo apreciar que los individuos participantes respondían diciendo que la cara más atractiva era aquella que reflejaba una *cara promedio*, la cual fue configurada a partir de la combinación de muchas imágenes de caras escaneadas. Dicha imagen reflejaba a un individuo con unos labios definidos, con una nariz concreta, con los ojos equidistantes y algo separados del tabique nasal, etc. No obstante, a partir de la revisión que han realizado Berscheid y Reis (1998), parece ponerse de relieve que, dependiendo de la experiencia de cada individuo en la visualización de caras atractivas, así es la valoración que realizan dichos individuos respecto al potencial atractivo de la cara de otra persona. Esto es, en buena medida, los jucios valorativos acerca de la atracción dependen de lo que un individuo particular conoce. En cuanto a las *variables psicológicas*, representan el hecho incontrovertible de que los seres humanos somos diferentes y únicos. Poseemos nuestra propia individualidad, que nos hace peculiares. También en el plano motivacional se aprecia dicha especificidad, ya que cada uno de nosotros nos sentimos atraídos o motivados por ciertos estímulos, que no tienen por qué coincidir con los estímulos que atraen a otras personas. El ser humano tiene la capacidad para buscar, incluso para crear, un ambiente particular que permita satisfacer dichas necesidades psicológicas, entre las que se encuentran la de logro, la de poder, la de ayuda.

Por lo que respecta a las ***fuentes ambientales***, se refieren a los distintos estímulos que, desde fuera del individuo, ejercen su influencia sobre éste. Son los incentivos, considerados como estímulos que motivan la conducta. La cantidad de incentivo, la cualidad específica del mismo[6], así como la lejanía temporal —también la lejanía o distancia psicológica, utilizando la terminología de Lewin (1936)— referida a su eventual consecución, son factores a considerar si se quiere entender la motivación de un individuo.

Al final, la conducta es motivada conjuntamente por la interacción de los eventos internos y los eventos ambientales. Si alguno de esos dos aspectos no se produce, o no

[6] Son aspectos muy parecidos a los efectos de la cantidad y de la cualidad del refuerzo, que sintetizara Bolles (1978) a partir de las aportaciones de Simmons (1924) y de Crespi (1942). De hecho, recordemos también que Bindra (1969) habla de sinonimia entre motivación de incentivo y refuerzo.

está presente, o está, pero de forma incorrecta o deficiente, es muy probable que no se produzca la conducta motivada[7] (Biner, Huffman, Curran y Long, 1998).

Para concluir este apartado dedicado al concepto de motivación, es fácil apreciar cómo en la historia reciente del proceso motivacional las distintas propuestas se han aglutinado en torno a tres grandes dimensiones: biológica, de aprendizaje y cognitiva. Cada una de ellas ha enfatizado la relevancia del componente en cuestión, llegándose a proponer, a modo de colofón, que la interacción mutua entre los tres componentes, junto con el medio ambiente, posibilitan la activación y dirección de la conducta motivada. No obstante, la tendencia histórica a localizar un único determinante de la conducta está siendo sustituida por la constatación empírica de que distintos factores pueden desencadenar la misma conducta. Incluso, es posible reseñar también el aspecto de persistencia en la conducta en ausencia de los factores (o motivos) que la desencadenaron, produciéndose lo que Allport (1937) denominaba «autonomía funcional de la conducta». En este caso, se argumenta que existe alguna forma de motivación para mantener la conducta; otra cosa distinta es descubrir si es la misma motivación que desencadenó la conducta, o, por el contrario, es una motivación distinta. En última instancia, el análisis de componentes en la motivación pone de relieve que cada uno de ellos está implicado en grado diverso en cualquier conducta motivada. La interacción entre los tres componentes de la motivación incrementa la probabilidad de que la conducta resultante sea organizada y adaptativa. El componente biológico se fundamenta en el hecho de que uno de los principios de la conducta depende de la estructura genética del sujeto. El componente de aprendizaje juega un importante papel en la motivación, ya que los denominados «motivos adquiridos» (logro, poder, etc.) escapan a la pura determinación biológica. El componente cognitivo se relaciona con los procesos de conocimiento. Cognición implica pensamiento, percepción, abstracción, síntesis, organización, elección, etc. En una palabra, la relación del sujeto con su medio ambiente a partir del conocimiento causal de la conducta.

3. El proceso de motivación

Tal como hemos defendido en otros ámbitos, la motivación se encuentra estrechamente relacionada con la supervivencia, y con el crecimiento en general, que puede ser considerado como un incremento exponencial en la probabilidad de que un individuo consiga los objetivos que persigue; entre ellos, como es obvio, también el de la supervivencia, entendida, en este caso, no sólo como la distinción vida-muerte, sino también en su dimensión social.

Como acabamos de reseñar, la motivación es un proceso adaptativo en el que resulta imprescindible considerar la existencia de diversos componentes. Además, como proceso que es, la motivación implica dinamismo. Es un dinamismo funcional, que tiene como objetivo incrementar la probabilidad de adaptación del organismo a las condiciones cambiantes del medio ambiente.

---

[7] Es un argumento similar al que proponen las teorías de la motivación relacionadas con la desaparición del impulso (Hull, 1951, 1952), en las que se defiende un «**modelo de aprendizaje basado en la reducción del impulso**». La conducta motivada es el resultado de la relación multiplicativa que existe entre el hábito, el impulso y el valor de incentivo de la meta: $E = H \times D \times K$. Si alguno de esos dos factores es «cero», la conducta no ocurre.

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

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

En cuanto al ***dinamismo conductual***, se refiere a las actividades que lleva a cabo un individuo para intentar conseguir la meta elegida. Es decir, a partir del motivo, y del incentivo seleccionado para satisfacer ese motivo, el individuo decide qué actividades le permitirán conseguir la meta, llevando a cabo la conducta instrumental apropiada para ese fin. Genéricamente, la conducta instrumental hace referencia al conjunto de todas aquellas actividades motivadas en las cuales se implica un individuo para satisfacer un motivo. Consiguientemente, las conductas instrumentales son un aspecto relevante, pues pueden ser consideradas como el nexo de unión entre un motivo y su satisfacción. De la correcta ejecución de las conductas instrumentales depende que se consiga o no la meta que el individuo ha elegido.

En ocasiones, además de elegir y decidir qué motivo es el que un individuo intentará satisfacer, también cabe la posibilidad de elegir y decidir qué actividades o conductas instrumentales elige un individuo para conseguir el objetivo. Hay algunos aspectos de la conducta instrumental que reflejan el nivel de motivación; tales aspectos se refieren a la frecuencia, la intensidad y la duración. *La frecuencia* se refiere al número de veces que un individuo se implica o inicia una actividad para conseguir el objetivo; se puede asumir que, cuanto mayor es la frecuencia con la que un individuo lleva a cabo actividades en pos de un objetivo, tanto mayor es la motivación de ese individuo. *La intensidad* se refiere al vigor o la fuerza con la que el individuo lleva a cabo la actividad o conducta instrumental; por regla general, como ya hemos indicado, también existe una asociación entre intensidad de la actividad y nivel de motivación. *La duración* se refiere al tiempo que un individuo dedica a la satisfacción de un motivo. En cierta medida, se puede entender que la combinación de los tres aspectos comentados configura la persistencia de un individuo en la búsqueda de un objetivo.

En cuanto a la ***finalización y al control sobre la acción realizada***, se refiere al análisis del resultado conseguido con las distintas acciones o conductas instrumentales que el individuo ha llevado a cabo. Es decir, el individuo constata si, mediante las conductas

que llevó a cabo, ha conseguido satisfacer o no el motivo que eligió. Tanto si se ha conseguido la meta, como si se fracasó, el individuo realiza los pertinentes procesos de atribución causal, que le permitirán en el futuro decidir si vuelve a utilizar las presentes conductas o tiene que introducir algún tipo de modificación. Si el resultado ha sido la consecución de la meta, el individuo llevará a cabo la correspondiente conducta consumatoria, con la cual pone fin al proceso motivacional. Como indica Deckers (2001), la conducta consumatoria representa la finalización de la secuencia motivacional; la ejecución de la conducta consumatoria completa dicha secuencia motivacional mediante la satisfacción del motivo. Si, por el contrario, el individuo no ha conseguido la meta, en función de los parámetros relacionados con el interés o necesidad de conseguir esa meta, decidirá si persiste e intenta de nuevo su consecución, o si, por el contrario, cambia la meta a conseguir, eligiendo otra que considere más asequible.

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

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

En la Figura 1.1 aparece nuestra idea del proceso motivacional, considerando los distintos momentos o distintas fases a lo largo del mismo.

Ocurrencia o aparición del estímulo. Se requiere la presencia de un estímulo que sea capaz de desencadenar el proceso motivacional. Ese estímulo puede ser externo o interno. Cuando el estímulo desencadenante es externo, nos referimos a algún objetivo que se convierte en meta porque el individuo se siente atraído por alguna de las características de ese objetivo. Hablamos, en este caso, de deseo. Cuando el estímulo desencadenante es interno, nos referimos a una situación de carencia —real o no— en alguno de los componentes importantes del organismo. En este caso, en el organismo se producen cambios y signos que son percibidos por el individuo, y que le impulsan a realizar alguna actividad con la que conseguir algún objetivo que suprima esos signos que, por regla general, se experimentan con connotaciones negativas o aversivas. En este caso, hablamos de necesidad[8].

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

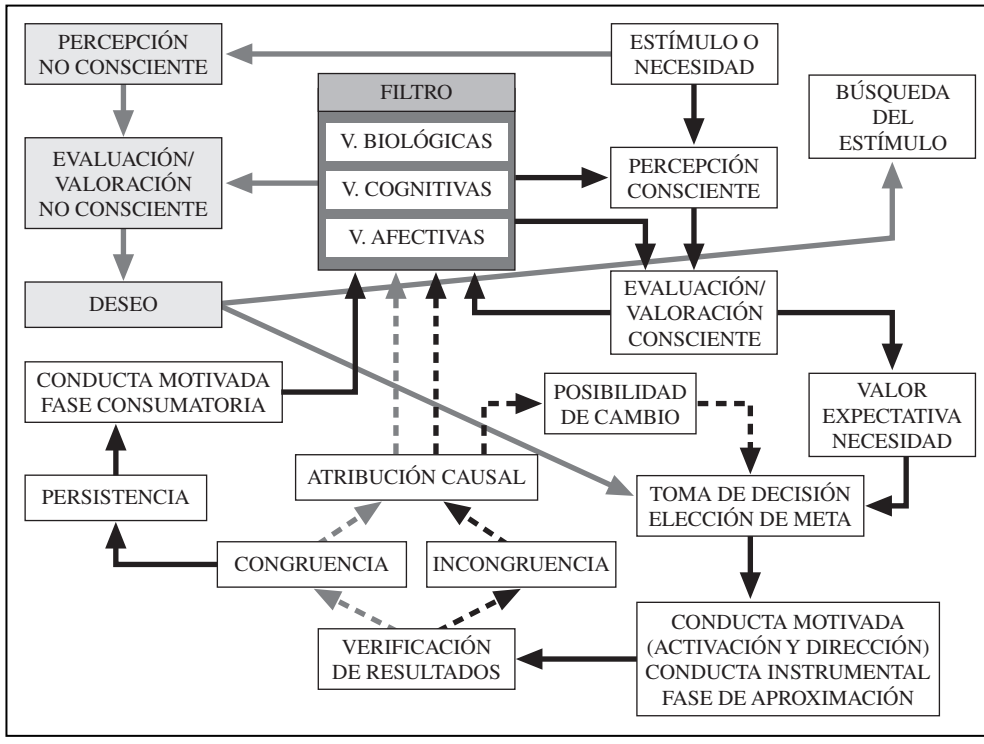

Figura 1.1. El proceso motivacional.

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

Además, el estímulo puede no ser percibido conscientemente, esto es, puede ocurrir que la intensidad o la duración del estímulo provoquen en el sujeto una activación que no supere el umbral de la consciencia. En este tipo de situaciones, el individuo no tiene conocimiento consciente de haber recibido la estimulación, aunque dicha estimulación le impactó y fue procesada. Tanto si el estímulo es percibido conscientemente, cuanto si no lo es, ha de tener una cierta capacidad para desencadenar un eventual proceso motivacional[9]. Esa capacidad puede ser innata o adquirida a través de la experiencia de ese individuo.

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

---

organismo existe deficiencia de líquidos. Bebe para suprimir los efectos negativos asociados a la sensación de sed, y para experimentar las connotaciones gratificantes de la ingestión de líquido.

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

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

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

Por el contrario, en la percepción no consciente de un estímulo externo, dicho estímulo no posee la suficiente saliencia (en intensidad o en duración) para captar la atención consciente del individuo, pero sí que es capaz de producir un cierto procesamiento de la estimulación. Este procesamiento no alcanza los umbrales de la consciencia del individuo, aunque puede dar lugar a los siguientes pasos del proceso motivacional. En la percepción no consciente de este tipo de estímulos también influye el filtro anteriormente reseñado, ejerciendo su efecto en el ámbito de las preferencias de ese individuo. En la percepción no consciente de estímulos internos, por regla general, es el propio organismo el que lleva a cabo las acciones destinadas a responder a la eventual demanda implícita en ese estímulo. Si con las acciones automáticas del organismo se consigue dar respuesta a las exigencias del estímulo, el individuo no será consciente, ni del estímulo, ni de la percepción, ni de las respuestas derivadas de la asociación estímulo-percepción. Empero, cuando las acciones más o menos automáticas que lleva a cabo el organismo son insuficientes para responder de forma apropiada a las exigencias del estímulo, aparecerán diversos cambios y signos, también con connotaciones desagradables y aversivas —en realidad, se trata de cambios relativamente similares a los que aparecen cuando ocurre la percepción no consciente de un estímulo externo—, los cuales, ahora sí, son percibidos de forma consciente por el individuo, impulsándole a realizar ciertas acciones con las que conseguir un objetivo determinado que suprima el malestar.

La percepción, consciente o no consciente, es una variable imprescindible y necesaria para que ocurra el proceso motivacional. Sin embargo, tampoco es una variable suficiente, pues se requiere la existencia de un estímulo susceptible de ser percibido, y de un

proceso de evaluación-valoración que haga pensar al sujeto, o que haga decidir al organismo, que dicho estímulo es capaz de desencadenar una conducta motivada.

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

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

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

Los procesos de evaluación y valoración pueden ocurrir de forma consciente o de forma no consciente. Cuando ocurren de forma consciente, también influyen las mismas variables que ejercían una suerte de filtro en el proceso de percepción, esto es, variables biológicas, variables cognitivas y variables afectivas. Este conjunto de variables hace referencia, respectivamente, a las disposiciones biológicas del individuo en cuestión, a las experiencias acumuladas a lo largo de su vida, y al estado afectivo momentáneo en el que se encuentra dicho individuo. Cuando los procesos de evaluación y valoración ocurren de forma no consciente suele predominar la influencia de las variables afectivas, bajo la distinción elemental de considerar la situación experimentada como «*grata*» o «*no grata*». Cuando el resultado de la evaluación y valoración no conscientes califica la situación como «*no grata*», el individuo experimenta una tendencia a la evitación de eventos y situaciones similares a la que le ha producido la experiencia actual. Pero, cuando el resultado de la evaluación y valoración da como resultado la experiencia de la situación como *«grata*», el individuo experimenta deseo de algo, una tendencia —«*sin saber por qué*»— a la búsqueda del estímulo que pueda satisfacer ese deseo. El estímulo, que no ha sido conscientemente percibido, es capaz de provocar resultados aunque curse por debajo de los umbrales de la consciencia de ese individuo.

Si el individuo localiza el objetivo que desea, entran en juego, de nuevo, los procesos de evaluación y valoración, ahora de forma consciente, para decidir cuál de los posibles objetivos se convertirá en la meta elegida, y cómo llevará a cabo las posibles conductas instrumentales para conseguirlo. Por otra parte, si el individuo no localiza el estímulo, el deseo que experimenta en ese momento le impulsa a la búsqueda y consecución de un objetivo determinado que podría aplacar ese deseo.

La evaluación y valoración son dos aspectos imprescindibles y necesarios para que ocurra el proceso motivacional. Podríamos decir que constituyen la pieza clave del proceso, pues, aunque se requiere la existencia de un estímulo percibido, es indudable que el análisis de la significación personal surge mediante los procesos de evaluación y valoración. Ahí se gesta lo que en buena medida consideramos que es el proceso motivacional.

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

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

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

(3) Cuando el valor es elevado y la expectativa de éxito es baja, el elevado deseo o necesidad maximiza el valor y minimiza la expectativa de éxito, incrementando la probabilidad de ocurrencia de la conducta motivada.

(4) Cuando el valor es elevado y la expectativa de éxito es baja, el reducido deseo o necesidad minimiza el valor y maximiza la expectativa de éxito, reduciendo la probabilidad de que ocurra la conducta motivada.

(5) Cuando el valor es bajo y la expectativa de éxito elevada, el elevado deseo o necesidad minimiza el valor y maximiza la expectativa de éxito, incrementando la probabilidad de que aparezca la conducta motivada.

(6) Cuando el valor es bajo y la expectativa de éxito elevada, el reducido deseo o necesidad maximiza el valor y minimiza la expectativa de éxito, reduciendo la probabilidad de que ocurra la conducta motivada.

No obstante, más allá de las distintas combinaciones que podemos establecer entre estas tres variables, parece un hecho destacado que la necesidad es el principal motor de la conducta motivada. La necesidad, tanto cuando es entendida como carencia de algún elemento fundamental para la supervivencia, como cuando es entendida como deseo de conseguir algún objetivo prescindible, aunque muy ansiado, puede llegar a enmascarar por completo el valor de las otras dos variables. Pongamos un ejemplo. (1) Un individuo se encuentra en un islote en el que no hay agua. (2) A unos 20 metros de distancia se encuentra otro islote en el que sí hay agua. Veamos el valor de las variables. Necesidad de beber: cada vez mayor. Valor del agua: mucho. Expectativa de conseguir el agua: ninguna, pues el individuo no sabe nadar. Aunque la expectativa de conseguir el objetivo sea cero (0), es seguro que el individuo intentará llegar a nado hasta el otro islote (asumiendo que no existe ninguna otra forma de llegar hasta allí). Por tanto, es bueno conocer de

qué forma se combinan las tres variables importantes, para entender cómo se desencadena un proceso motivacional y la eventual conducta asociada a él. Pero, también es conveniente conocer que, en situaciones extremas, la necesidad impone su fuerza y empuja al individuo a realizar la conducta que, eventualmente, podría permitirle conseguir el objetivo.

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

La activación. En realidad, la activación se produce en el mismo momento en que el organismo detecta una necesidad o el individuo percibe un estímulo que le resulta atractivo y quiere conseguir. Ahora bien, este proceso de activación requiere algunas explicaciones. En cuanto a la ocurrencia de algún cambio en el organismo que éste detecta como necesidad, de forma automática se ponen en marcha los mecanismos apropiados para corregir, si es posible, dicha deficiencia o necesidad. Se produce una forma de activación selectiva, parsimoniosa, en virtud de la cual sólo aquellos sistemas necesarios para intentar corregir esa necesidad entran en funcionamiento. Es una activación con características homeostáticas, pues el organismo, de forma ciega, trata de equilibrar la deficiencia producida. En cuanto a la percepción consciente de algún objetivo atractivo para el individuo, también se produce una activación que, al principio, posee connotaciones de actividad generalizada. Este tipo de activación permite al individuo llevar a cabo todos los procesos a los que nos estamos refiriendo, incluidos, como es obvio, los de evaluación y de valoración. Más adelante, cuando el individuo ha elegido el objetivo y lo ha convertido en su meta, decidiendo también cómo tratará de conseguirlo, la activación deviene más especializada, afectando a aquellos sistemas concretos que permitirán al individuo ejecutar las conductas instrumentales que le acerquen a la meta. De nuevo apreciamos que, también en este caso, el sistema de activación en el individuo es parsimonioso y homeostático. Es decir, tan sólo se activan aquellos sistemas necesarios para conseguir dicha meta —parsimonia— y lo hacen tratando de satisfacer un motivo, en forma de incentivo asociado a la meta en cuestión, que, desde el momento en que fue considerado como meta a conseguir, ha producido en el individuo la necesidad de conseguirlo. La consecución satisface la necesidad y suprime el eventual desequilibrio producido por dicha necesidad —homeostasis.

La dirección. También se aprecia que la dirección comienza a manifestarse en el momento en el que tienen lugar los procesos de avaluación y valoración. En efecto, al hablar de la dirección en el proceso motivacional, caben dos posibilidades. Por una parte, la dirección relacionada con la elección del objetivo que se convertirá en meta para ese in-

dividuo. Es la respuesta a la pregunta «*hacia dónde*» canalizar la activación producida por el estímulo o necesidad, junto con la posibilidad de conseguir el objetivo —meta— elegido por el individuo. Por otra parte, la dirección relacionada con la elección de las conductas instrumentales que llevarán al individuo hacia el objetivo. Es la respuesta a la pregunta «*cómo*» canalizar la activación producida por el estímulo o necesidad para aproximarse al objetivo y conseguirlo. En ambas posibilidades, la dirección refleja la elección del individuo, tanto en lo que respecta al objetivo como en lo que respecta a las conductas.

La conducta instrumental. Está relacionada con la dirección. En efecto, el individuo decide qué conducta utilizará como instrumento para conseguir la meta en cuestión. Es un aspecto importante, y representa la manifestación de la propia conducta motivada. Con sus peculiaridades, la conducta motivada está conformada por dos grandes fases: fase de aproximación, o fase de búsqueda, y fase consumatoria o fase de ejecución. La fase de aproximación se refiere a los distintos movimientos y actividades que permiten al individuo buscar, localizar y conseguir la meta. La fase consumatoria se refiere a los distintos movimientos y actividades que permiten al individuo utilizar la meta que ya consiguió. La fase de aproximación es variable, distinta para los distintos individuos; depende de sus experiencias y aprendizajes realizados; tiene connotaciones adquiridas, por tanto modificables. La fase consumatoria es fija, idéntica para todos los individuos de la misma especie; depende de la configuración genética; tiene connotaciones hereditarias y no es susceptible de cambio ni de modificación.

Control del resultado. A medida que se van desarrollando las conductas instrumentales, el individuo va cotejando si la incongruencia entre la situación actual y la situación que espera obtener va disminuyendo. Si es así, esto es, si constata que se va aproximando al objetivo, persiste en su actividad para reducir al máximo la incongruencia. Evidentemente, en la decisión que tome el individuo acerca de persistir en el empeño de conseguir esa meta influye de forma apreciable el grado de atracción de la meta que se persigue. El término atracción no sólo posee connotaciones de gratificación afectiva positiva, pues también los aspectos relacionados con la cognición se encuentran implicados. Una meta puede ser cognitivamente atractiva porque su consecución permite al individuo obtener recompensas sociales en forma de reconocimiento, respeto, etc.; posee también una dimensión estrictamente subjetiva, referida a la auto-estima y el auto-concepto en el propio individuo, en la medida en la que la consecución de una determinada meta incrementa su auto-percepción de valía, de competencia, etc. Cuando la incongruencia ha sido completamente reducida, esto es, cuando la incongruencia es cero, existe congruencia máxima entre lo que se quería conseguir y lo que se ha conseguido. Es decir, el individuo ha conseguido el objetivo. A continuación lleva a cabo la conducta consumatoria y realiza el proceso de atribución de causas, anotando que la elección fue apropiada y las conductas instrumentales también. La asociación entre la expectativa subjetiva de consecución de esa meta concreta y las conductas instrumentales llevadas a cabo le permite al individuo establecer una función de generalización, en virtud de la cual se podrá entender la eventual ejecución de las mismas conductas instrumentales ante la posibilidad de conseguir objetivos similares al que obtuvo en esta ocasión. No obstante, el proceso de atribución causal no sólo se produce cuando el individuo ha conseguido el objetivo y procede a lle-

var a cabo la fase consumatoria de la conducta motivada. Desde el mismo momento en el que se inicia la conducta instrumental en forma de fase de aproximación, el individuo va cotejando si se aproxima o no a la meta elegida; va realizando sucesivos procesos de atribución causal, tratando de averiguar por qué se producen los resultados que observa, tanto si esos resultados le indican que se aproxima a la meta como si le indican que no se aproxima a la meta. Por esa razón persiste en la conducta que eligió, porque va descubriendo que dicha conducta le está permitiendo acercarse a la meta. Persiste porque, a partir de dichos procesos de atribución causal, estima que conseguirá la meta.

Por el contrario, si el individuo detecta que la incongruencia no disminuye, o que se incrementa, tiene que llevar a cabo algún tipo de cambio. En estos momentos, los procesos de atribución causal le indican a qué se debe el resultado que está observando. Como quiera que el resultado no parece bueno, el individuo empieza a considerar la posibilidad de un cambio. Por regla general, este cambio puede llevarse a cabo de distintas formas: por una parte, el cambio se puede centrar en las conductas instrumentales que está llevando a cabo; por otra parte, el cambio se puede centrar en la meta que eligió y hacia la que dirige sus esfuerzos. Incluso, cabe la posibilidad de que el individuo decida cambiar los dos aspectos. Por último, también puede ocurrir que, simplemente, el individuo abandone la consecución de esa meta, sin que la misma sea sustituida por otra.

En última instancia, si el individuo no puede llevar a cabo la conducta consumatoria, ya que no consiguió el objetivo que se había propuesto, sigue realizando el proceso de atribución de causas, estableciendo por qué no ha podido conseguir esa meta. Este proceso de atribución causal también es importante en este momento, pues, de nuevo, le permite al individuo establecer la asociación, aunque en este caso negativa, entre la expectativa de consecución de una meta concreta y las conductas instrumentales concretas que ha llevado a cabo, con lo cual es probable que introduzca algún tipo de cambio, como los que señalábamos anteriormente, en futuras ocasiones, empezando por la inmediatamente siguiente a la constatación del fracaso, en el caso de que la meta le interese y quiera persistir en el empeño de conseguirla.

4. Conceptos importantes en el ámbito de la motivación

A partir de lo que acabamos de comentar, parece lógico proponer que en el acercamiento al estudio de la motivación existen ciertos aspectos que adquieren una notable relevancia. Son conceptos imprescindibles para comprender el funcionamiento del proceso motivacional. Entre dichos conceptos, se encuentran los siguientes:

Necesidad. Es un término utilizado para referirse a aquellas situaciones en las que un organismo experimenta y/o manifiesta carestía de algún elemento importante para su funcionamiento. Esta situación de carestía, y, consiguientemente, la necesidad derivada de la misma, sólo desaparecerán si el organismo es capaz de conseguir aquello que le permita volver a su equilibrio habitual.

Pulsión. Es un concepto clásico en Psicología de la motivación. A grandes rasgos, el término pulsión posee unos tintes claramente psicológicos; en particular, podría ser con-

siderado como la manifestación psicológica de una situación de privación, carestía o necesidad biológica. Por tanto, la pulsión posee claras connotaciones motivacionales.

Homeostasis. Es otro concepto clásico e imprescindible en Psicología de la motivación, así como en cualquier disciplina que se relacione con la conducta. Se trata de un concepto introducido en Psicología a partir de los trabajos fisiológicos de Cannon (1932). Este autor orienta sus trabajos iniciales hacia la naturaleza adaptativa de la respuesta de estrés para dar cumplida cuenta de las amenazas y desafíos al medio ambiente interno de los organismos; esto es, de las amenazas y desafíos a la homeostasis de los organismos. La respuesta de estrés, o *respuesta de lucha-huida*, parecía un mecanismo lógico y efectivo. En algunos de sus más clásicos trabajos (Cannon, 1929, 1935), defiende que la presencia de un estímulo, situación, o agente perturbador en el medio ambiente externo, puede provocar una movilización general en el organismo, cuando el sujeto percibe esas situaciones como amenazas, desafíos o peligro. Esta movilización o activación generalizada tiene como finalidad preparar al organismo para conseguir un objetivo básico: la defensa de su integridad física ante una eventual agresión a su homeostasis o equilibrio interno. Cannon define la homeostasis en términos de estados estables logrados en cualquier momento por los procesos fisiológicos que funcionan en el organismo vivo. Ahora bien, en sentido estricto, el concepto homeostasis no hace referencia a un estado estático, sino más bien lo contrario: equilibrio dinámico, constantemente cambiante. Precisamente, en esas fluctuaciones, en esa imposibilidad de mantenerse en un punto fijo, estático, se localiza el fundamento de la motivación, pues el organismo siempre se encuentra motivado para seguir buscando ese punto óptimo que le garantice su máximo rendimiento y adaptación. Cada vez que los niveles de alguna variable se separan más allá de lo aconsejable (más allá de sus umbrales de confianza) se activan todos los mecanismos para que ese sujeto recupere sus valores normales. Entre esos mecanismos hay que considerar los fisiológicos y los conductuales. Así, cuando el organismo detecta la existencia de un desequilibrio en el nivel de alguna variable, se ponen en marcha los mecanismos fisiológicos para restablecer el equilibrio; si con esos mecanismos fisiológicos no se logra restablecer el equilibrio, se produce una sensación displacentera, que el individuo interpreta como «*necesidad de algún elemento*». Como consecuencia, se produce la motivación para buscar ese elemento necesario, dando lugar al mecanismo conductual, bajo la forma de conducta motivada, que permite restablecer el equilibrio de la variable en cuestión, al tiempo que suprime la sensación displacentera.

Retroacción negativa. Es un concepto imprescindible para entender la propia homeostasis. Es un mecanismo que permite detener un proceso actualmente en marcha. Así, cuando existe deficiencia en alguna variable, el organismo lleva a cabo los procesos necesarios para corregir esa deficiencia, pero el mecanismo que trata de corregir ese desequilibrio se detiene en un momento: cuando el nivel de la variable en cuestión alcanza los valores apropiados. La detención ocurre gracias a los mecanismos de retroacción negativa. La retroacción negativa podría ser considerada como un sistema de detención fisiológica que pone fin a una pulsión. Una pulsión inicia una conducta motivada y un sistema de retroacción negativa la detiene. A grandes rasgos, el proceso es el siguiente: 1) a partir de una situación relativamente equilibrada, comienza a producirse el desgaste; 2) como consecuencia de ese desgaste, se produce una deficiencia en alguna variable; 3) esa deficien-

cia, con connotaciones de necesidad, genera la pulsión específica a la necesidad producida; 4) la pulsión hace que el sujeto se sienta motivado para buscar cómo solucionar su «problema»; 5) se inicia la fase de aproximación o búsqueda, primera parte de la conducta motivada; 6) tras localizar aquello que puede satisfacer la necesidad, el sujeto lleva a cabo la fase consumatoria, segunda parte de la conducta motivada; 7) se produce la reducción de la pulsión, la satisfacción de la necesidad y la recuperación del equilibrio u homeostasis; 8) de nuevo, comenzará a producirse el desgaste, que llevará a otra situación deficitaria, etc., y así sucesivamente.

Distinción entre fase de aproximación y fase consumatoria. Es una de las aportaciones importantes en el campo de la motivación. De hecho, permitió resolver con sencillez y elegancia una de las controversias más notables referidas a la conducta motivada. Por una parte, la motivación tenía connotaciones de conducta instintiva, no aprendida, cuyo objetivo esencial era garantizar la supervivencia del individuo. Por otra parte, era innegable la verificación empírica de la relevancia de los factores de aprendizaje en la conducta motivada. En este marco teórico, Craig (1918) sugiere que es necesario realizar una descripción minuciosa de los componentes de la conducta instintiva. Así, propone establecer una distinción entre fase apetitiva y fase consumatoria para referirse a la conducta motivada[10]. La diferencia establecida por Craig exigía una delimitación conceptual del papel desempeñado por los factores heredados y por los factores aprendidos, ya que podía resultar confusa la idea del instinto en términos de patrón de conducta genéticamente determinado, con connotaciones no aprendidas, junto a la idea de las influencias del aprendizaje con capacidad para modificar la ejecución de una conducta instintiva.

Por lo que respecta a la fase apetitiva —o de aproximación, o de búsqueda—, tiene que ver con la ejecución de distintas manifestaciones conductuales dirigidas a la obtención de algún objetivo o meta, que es el responsable de la activación de la conducta instintiva. Es una fase de movimientos heterogéneos, variados y no específicos de la especie, pudiéndose apreciar cómo, dependiendo de la experiencia personal de cada individuo, éste realiza aquellos movimientos y estrategias que considera apropiados para conseguir el objetivo. Es decir, cabe la posibilidad de observar que la fase apetitiva es susceptible de ser modificada merced a las influencias del aprendizaje. Por lo que respecta a la fase consumatoria —o de ejecución—, tiene que ver con la realización de ciertas pautas conductuales dirigidas a la materialización real de la conducta instintiva, una vez que se alcanzó el objetivo o meta que desencadenó dicha conducta instintiva. La fase consumatoria implica la ejecución de movimientos homogéneos, específicos de la especie, con lo que, independientemente de las influencias que pueda haber recibido ese individuo desde los ambientes en los que se desarrolló, la fase consumatoria seguirá ejecutándose de forma invariable. Esto es, la fase apetitiva hace referencia a una activa secuencia de conductas que inician una actividad de *ensayo-error* dirigida hacia una meta particular. Dicha secuencia de ensayo-error puede dar lugar a un patrón de conducta que refleja las influencias del aprendizaje que ha recibido dicho individuo. La fase consumatoria constituye una

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

serie de actos reflejos, que son imprescindibles para que el individuo utilice el estímulo conseguido.

Esta estructuración permite diferenciar entre instinto y conducta instintiva. El instinto se refiere únicamente a la fase consumatoria de una conducta motivada, mientras que la conducta instintiva es un concepto más amplio, incluyendo la fase apetitiva y la fase consumatoria.

Asociación entre necesidad y exigencia. Se trata de una asociación generalmente inversa, ya que, cuanto mayor es el grado de necesidad, menos exigente se muestra el individuo a la hora de satisfacer esa necesidad. Una de las formulaciones más interesantes para demostrar esta asociación fue propuesta por Lorenz (1970), quien sugiere que, a medida que pasa el tiempo sin ejecutar una conducta que satisfaga una necesidad básica, en el organismo se produce una acumulación de energía —energía específica para esa conducta—, que, progresivamente, va incrementando la probabilidad de que dicha conducta se produzca. La ejecución de la conducta en cuestión produciría la satisfacción de la necesidad y la liberación de la energía acumulada. Es el ***modelo hidráulico***, con el cual se puede entender cómo, a medida que se incrementa la cantidad de energía acumulada, se reduce el umbral de repuesta en el organismo, posibilitando que un estímulo de menor intensidad llegue a desencadenar la respuesta. Siguiendo esta idea argumental, el progresivo incremento en la energía acumulada puede propiciar el descenso máximo del umbral (umbral cero), con lo que, incluso, en ausencia de un estímulo, y de forma espontánea, puede aparecer también la conducta del organismo: en este caso, se produce la *actividad de vacío*.

5. Nuestra visión de motivación

Parece evidente que, al menos desde un punto de vista genético, todo ser vivo se siente motivado para conseguir el objetivo más esencial: la supervivencia. En condiciones normales, prácticamente todas las conductas que lleva a cabo un individuo se encuentran relacionadas con el incremento en la probabilidad de supervivencia, aunque en nuestros días, al menos en el ser humano, dicha supervivencia no tenga las connotaciones de vida o muerte. Como consecuencia, y por definición, la motivación se encuentra presente en los organismos de todas las especies, independientemente del lugar que ocupen en la escala filogenética.

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

Creemos que es necesario distinguir entre motivación y proceso motivacional. Es frecuente encontrar que, cuando se hace referencia a la motivación, se alude a ella en términos de «variable interviniente con características de activación y dirección». Es decir, con frecuencia se hacen sinónimos los términos de motivación y conducta motivada. La motivación tiene que ser considerada como un proceso, en el cual se incluye la propia conducta motivada, pero, además, engloba otras variables de relevancia, como las cogni-

tivas, en forma de análisis, valoración y atribución de causas, y como las afectivas, referidas al estado actual del sujeto.

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

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

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

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

Referencias bibliográficas

Alcock, J. (1998). *Animal Behavior: An Evolutionary Approach* (6.ª ed.). Sunderland, MA: Sinauer Associates, Inc.

Allport, G. W. (1937). *Personality: A Psychological Interpretation*. Nueva York: Holt.

Anderson, K. J. (1990). Arousal and the inverted-U hypothesis: A critique of Neiss's «Reconceptualizing arousal». *Psychological Bulletin*, *107*, 96-100.
Beck, R. C. (2000). *Motivation: Theories and Principles. Fourth Edition*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice-Hall.
Berscheid, E., y Reis, H. T. (1998). Attraction and close relationships. En D.T. Gilbert, S.T. Fiske y G. Linzey (eds.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 193-221). Boston: McGraw-Hill.
Bindra, D. (1969). The interrelated mechanisms of reinforcement and motivation, and the nature of their influence on response. En W. J. Arnold y D. Levine (eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
Biner, P. M.; Huffman, M. L.; Curran, M. A., y Long, K. L. (1998). Illusory control as a function of motivation for a specific outcome in a chance-based situation. *Motivation and Emotion*, *22*, 277-291.
Birch, D.; Atkinson, J. W., y Bongort, K. (1974). Cognitive control of action. En B. Weiner (ed.), *Cognitive Views of Human Motivation*. Nueva York: Academic Press.
Bolles, R. C. (1978). *Teoría de la Motivación. Investigación Experimental y Evaluación*. México: Trillas.
Buss, D. M. (1996). Sexual conflict: Evolutionary insights into feminism and the «battle of sexes». En D. M. Buss y N. M. Malamuth (eds.), *Sex Power Conflict: Evolutionary and Feminist Perspectives* (pp. 296-318). Nueva York: Oxford University Press.
Buss, D. M. (1999). *Evolutionary Psychology*. Needham Heights, MA: Allyn and Bacon.
Cacciopo, J. T., y Berntson, G. G. (1992). Social psychological contributions to the decade of the brain. *American Psychologist*, *47*, 1019-1028.
Cannon, W. B. (1929). *Bodily Changes in Pain, Hunger, Fear and Rage*. Nueva York: Harper and Row.
Cannon, W. B. (1932). *The Wisdom of the Body*. Nueva York: W.W. Norton.
Cannon, W. B. (1935). Stresses and strains of homeostasis. *American Journal of Medical Science*, *189*, 1-14.
Cofer, C. N., y Appley, M. H. (1979). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas.
Craig, W. O. (1918). Appetites and aversions as constituents of instincts. *Biological Review*, *34*, 91-107.
Crespi, L. P. (1942). Quantitative variation of incentive and performance in the white rat. *American Journal of Psychology*, *55*, 467-517.
Deckers, L. (2001). *Motivation. Biological, Psychological, and Environmental*. Boston: Allyn and Bacon.
Dreikurs, E. (2000). *Motivation. A Biosocial and Cognitive Integration of Motivation and Emotion*. Nueva York: Oxford University Press.
Duffy, E. (1962). *Activation and Behavior*. Nueva York: Wiley.
Edwards, D. C. (1999). *Motivation and Emotion. Evolutionary, Physiological, Cognitive, and Social Influences*. Londres: Sage Publications.
Franken, R. E. (1998). *Human Motivation*. Pacific Grove, California: Brooks/Cole Publishing Company.
Graumann, C. F. (1971). *Fundamentos de Psicología: Motivación*. Madrid: Morata.
Heckhausen, H. (1991). *Motivaction and Action*. Berlin: Springer-Verlag.
Houck, L. D., y Drickamer, L. C. (eds.)(1996). *Foundations of Animal Behavior: Classic Papers with Commentaries*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
Hull, C. L. (1943). *Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
Hull, C. L. (1951). *Essentials of Behavior*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
Hull, C. L. (1952). *A Behavior System: An Introduction to Behavior Theory Concerning the Individual Organism*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
Kleinginna, P. R., y Kleinginna, A. M. (1981). A categorized list of motivation definitions, with suggestions for a consensual definition. *Motivation and Emotion*, *5*, 263-291.

Kuhl, J. (1986). Motivation and information processing. A new look at decision making, dynamic change, and action control. En R. M. Sorrentino y E. T. Higgins (eds.), *Motivation and Cognition. Foundations of Social Behavior* (pp. 404-434). NuevaYork: Guilford Press.

Lacey, J. I. (1967). Somatic response patterning and stress: Some revisions of activation theory. En M. H. Appley y R. Trumbull (eds.), *Psychological Stress: Issues in Research* (pp. 14-42). Nueva York: Appleton-Century-Crofts.

Langlois, J. H.; Roggman, L. A., y Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science*, *5*, 214-220.

Lewin, K. (1936). *Principles of Topological Psychology*. Nueva York: McGraw-Hill.

Lindsley, D. B. (1951). Emotion. En S. S. Stevens (ed.), *Handbook of Experimental Psychology* (pp. 473-516). Nueva York: Wiley.

Lindsley, D. B. (1957). Psychophysiology and motivation. En M. R. Jones (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation 1957* (pp. 44-105). Lincoln: University of Nebraska Press.

Lorenz, K. (1970). The establishment of the instinct concept. En R. Martin (traductor): *Studies in Animal and Human Behavior. Vol. 1*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Madsen, K. B. (1980). Teorías de la motivación. En B. B. Wolman (ed.), *Manual de Psicología General. Vol 4* (pp. 19-23). Barcelona: Martínez Roca.

Malmo, R. B. (1959). Activation: a neuropsychological dimension. *Psychological Review*, *66*, 367-386.

Mankeliunas, M. V. (Comp.)(1987). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas.

Molden, D. C., y Dweck, C. S. (2000). Meaning and motivation. En C. Sansone y J. M. Harackiewicz (eds.), *Intrinsic and Extrinsic Motivation: The Search for Optimal Motivation and Performance* (pp. 131-159). San Diego, CA: Academic Press, Inc.

Palmero, F. y Chóliz, M. (1991). Rest heart rate in women with and without premenstrual symptoms. *Journal of Behavioral Medicine*, *14(2)*, 125-139.

Petri, H. L. (1991). *Motivation. Theory, Research, and Applications*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.

Revelle, W.; Anderson, K. J., y Humphreys, M. S. (1987). Empirical tests and theoretical extensions of arousal-based theories of personality. En J. Strelau y H. J. Eysenck (eds.), *Personality Dimensions and Arousal* (pp. 17-36). Londres: Plenum.

Simmons, R. (1924). The relative effectiveness of certain incentives in animal learning. *Comparative Psychology Monographs*, *2*, 7.

Thayer, R. E. (1989). *The Biopsychology of Mood and Arousal*. Nueva York: Oxford University Press.

Tolman, E. C. (1932). *Purposive Behavior in Animals and Man*. Nueva York: Appleton-Century.

Weisfeld, G. E. (1993). The adaptive value of humor and laughter. *Ethology and Sociobiology*, *14*, 141-169.

Wong, R. (2000). *Motivation. A Biobehavioural Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

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

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