

TEMA 1: INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LA PSICOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

La misión de la psicología es, mediante la investigación sistemática, descubrir las leyes generales que de forma ordenada pudieran explicar la diversidad de conductas en la actividad humana.

Etimológicamente la palabra psicología (*phyché* y *logos*) significa: *ciencia del alma*. La psicología ha ido pasando de ser considerada como una *“filosofía de la mente”* pasando por el *“estudio empírico de los fenómenos de la mente”* hasta llegar a ser la *“ciencia de la vida mental, de sus fenómenos y de sus condiciones”* (Williams James, 1842-1910), estudiando las sensaciones, los sentimientos y los pensamientos:

- 1ª mitad s. XX: Conductismo: la psicología era ciencia de la conducta
- Desde 1960: Vuelve a sus principios iniciales y se redefine como *“ciencia del comportamiento y de los procesos mentales”* -> psicología cognitiva

Hoy se define como: *“La ciencia que estudia la conducta de los individuos y sus procesos mentales, incluyendo los procesos internos de los individuos y las influencias que se producen en su entorno físico y social”*.

La psicología científica

La psicología científica es la ciencia empírica que contrasta sus proposiciones con los hechos, combina los conocimientos empíricos con los racionales y ofrece una serie de conocimientos de carácter sistemático que son completos, explicativos, coherentes y sin contradicciones internas ni externas. Utiliza el método científico: la **observación sistemática**, la **descripción rigurosa** y la **investigación experimental directa**. Normas: **objetividad, exactitud y escepticismo**.

La misión de la psicología científica es establecer un conjunto de reglas que guíe el estudio de los hechos empíricos, determinando las reacciones observables de los seres vivos en determinadas situaciones y permitiendo la comprobación de los resultados a otros investigadores.

Enfoques de la psicología

Distintas maneras de abordar la psicología:

1. **Enfoque Conductista:** estudio de la conducta observable determinada por la estimulación exterior. Rechaza las explicaciones mentalista y no considera las emociones ni las raíces biológicas.
2. **Enfoque Cognitivo:** estudio de la conducta observable determinada por la estimulación exterior. El pensamiento es a la vez causa y resultado de los actos.

3. **Enfoque Biológico:** Relaciones entre la conducta y los mecanismos cerebrales, buscando las causas del comportamiento en la actividad de los genes, el cerebro y los sistemas nervioso y endocrino.
4. **Enfoque Psicodinámico:** La conducta es impulsada por fuerzas instintivas, conflictos internos y motivos conscientes e inconscientes. Su objetivo es reducir las tensiones generadas. Principios elaborados por Sigmund Freud (1856-1939).
5. **Enfoque Humanista:** Se interesa por la capacidad del hombre de tener libre voluntad y no estar bajo el control de los factores internos y externos. 1950, como reacción a los enfoques psicodinámico y conductista.
6. **Enfoque Evolucionista:** La conducta y las facultades mentales evolucionaron con una finalidad adaptativa. La conducta es moldeada por las tendencias y las disposiciones heredadas.
7. **Enfoque Sociocultural:** influencias sociales y culturales. Estudia las diferencias culturales y tiene una perspectiva multicultural.

Psicología Básica y Psicología Aplicada

La Psicología Básica es la parte de la psicología científica que estudia la naturaleza y el funcionamiento de la conducta y de los procesos mentales. Utiliza el método experimental para estudiar los procesos psicológicos básicos: **motivación, emoción, aprendizaje, atención, memoria, percepción, pensamiento y lenguaje.**

La Psicología Aplicada es la parte de la psicología científica que se ocupa de la funcionalidad de la conducta y los procesos mentales en los distintos ambientes en los que actúan los individuos, tanto de forma individual como colectiva, incluyendo además su dimensión patológica. Hay 3 grandes bloques de aplicación: psicología clínica, educativa y del trabajo.

1.2 CONCEPTO DE MOTIVACIÓN

1.2.1 ¿Qué entendemos por motivación?

La motivación es un *proceso dinámico e interno, que hace referencia al deseo de querer cubrir una necesidad, y que nos mueve a realizar o no conductas, dependiendo de los motivos expresados como deseos, pulsiones o necesidades, que se producen en cada momento.* Incluye los siguientes elementos: **activación, persistencia, direccionalidad, vigor y finalización**

Numerosos planteamientos parten del supuesto básico de que toda conducta debe estar motivada y en ella se produce una liberación de energía. La forma de entender esta fuerza o energía es lo que ha diferenciado a los diferentes investigadores y teorías, según los conceptos empleados: **instinto, impulso, pulsión, incentivo, necesidad, deseo.**

La palabra motivación deriva del verbo latino *moveré*, que significa moverse. La **motivación** es un *constructo hipotético no observable, que sólo puede inferirse indirectamente a partir de la observación de conductas específicas y por sucesos estímulares antecedentes y consecuentes de ellas (estímulos o respuestas).* La mayoría de los estudios de motivación optan por un **modelo E-O-R.**

La motivación es un **proceso adaptativo**. En el caso del ser humano está relacionada con los comportamientos que nos hacen mantener o alterar nuestra propia trayectoria vital, buscando los diferentes objetivos o metas.

Existen dos grandes **categorías** de motivos (Madsen, 1980):

- Los **motivos primarios** (**innatos** o **biogénicos**), funcionalmente relacionados con la subsistencia del individuo y de la especie: **hambre, sed, sexo** y **sueño**
- Los **motivos secundarios** (**adquiridos** o **psicogénicos**), por aprendizaje, están relacionadas con el crecimiento general de los sujetos. Son los motivos de **logro, poder** y **afiliación**. Parecen ser exclusivos de los seres humanos

Existen dos **modos** de sentirse motivado en función del origen de la conducta:

- La **motivación extrínseca**: realiza una actividad como medio de conseguir un fin
- La **motivación intrínseca**: se realiza una actividad por el propio valor que proporciona

La motivación está relacionada con la **actividad cognitiva** de dos maneras:

- Por su relación con el resto de procesos psic. básicos (aprendizaje, atención, memoria)
- Por los determinantes cognitivos de la propia motivación a través del pensamiento

La motivación guarda una estrecha relación con la **emoción** y están íntimamente interaccionadas. Las consecuencias emocionales sirven como refuerzos o castigos.

La conducta motivada es la consecuencia o resultado del proceso motivacional.

La motivación puede ser descrita como:

- **Estado motivacional**, que es un proceso dinámico transitorio
- **Rasgo motivacional**, predisposición respecto a la tendencia de acción (se dan diferencias entre personalidades de los individuos)

1.2.2 ¿Cómo podemos definir la motivación?

- Para las antiguas **teorías conductistas** era aquello que mantenía o incrementaba una respuesta a un estímulo, como recompensa o como refuerzo.
- Para las actuales **teorías cognitivas** los factores que más influyen en ella son los pensamientos, creencias y emociones.

La **motivación** es el proceso adaptativo que energiza y dirige el comportamiento hacia un objetivo o meta de una actividad, a la que se instiga y mantiene. Los objetivos o metas son representaciones cognitivas de un acontecimiento futuro.

1.2.3 ¿Cómo podemos estudiar la motivación?

1. Creando un Estímulo que sepamos que induce un estado de motivación en el sujeto.
2. Por el tipo de Respuestas relevantes que realiza (supuestamente reflejan motivación).
3. Por ambos: medición estímulo-respuesta (E-R), que proporciona un mayor rigor.

Esto implica procedimientos explícitos u operacionales: **fiables** y que proporcionen **validez**.

1.3 ANTECEDENTES EN EL ESTUDIO DE LA MOTIVACIÓN

1.3.1 Antecedentes filosóficos

Platón (427-347 AC) contrapuso el mundo de los **sentidos** (cuerpo) al mundo de las **ideas** (alma). Todos los fenómenos de la naturaleza son sombras de las ideas innatas, eternas y reales. Aprender es acordarse del conocimiento poseído del alma en una vida anterior. Dio mucha importancia a la razón, dejando de lado al mundo de los sentidos.

Aristóteles (384-322 AC), discípulo de Platón, se interesó por el mundo de los sentidos defendiendo que el conocimiento provenía de nuestra experiencia, siendo las ideas conceptos creados por nosotros mismos. La mente es un *tábula rasa* en el momento de nacer. Defendía el **animismo** (el alma es libre y existe en todos los seres), en oposición al **determinismo** (todas las conductas tienen una causa). El animismo dominó hasta el siglo XVI.

A partir del siglo XVII, los filósofos comenzaron a creer que los organismos eran verdaderas máquinas automáticas: **mecanicismo**, idea que fue rápidamente adoptada por los deterministas.

Descartes (1569-1659) estableció los principios de la filosofía moderna: naturaleza dualista del ser humano (dos formas de realidad distintas). El **dualismo cartesiano** estableció que la conducta humana es, a la vez, fruto de un alma libre y racional (**voluntad**) y resultado de los procesos automáticos e irracionales del cuerpo (**instinto**). Mecanicismo e ideas innatas (Descartes) dieron lugar a la **psicología del instinto**.

Los **empiristas** ingleses (**Locke, 1632-1704**) hicieron dos aportaciones:

- Estudio de la **subjetividad** en la experiencia sensorial
- desarrollo del **pensamiento asociacionista**: ideas simples y complejas (asociación de las primeras)

La **asociación** es un axioma fundamental de la psicología: las conexiones entre los diferentes contenidos mentales dependen de la experiencia:

- Muchos motivos se aprenden por asociación
- Se pueden establecer asociaciones entre estímulos, respuestas y recompensas
- Muchos motivos se aprenden de la misma manera:
 - Motivos muy complejos se aprenden al asociarse con elementales
 - Por repetidas asociaciones se prescinde de otros más básicos

Críticas al **asociacionismo**: desinterés por la mente y reducción de la percepción a sensaciones pasivas. El constructivista **Emmanuel Kant (1724-1804)** estableció tres categorías psicológicas: conocimiento o **cognición**, sentimiento o **emoción**, conación o **motivación**. No todo procede de la experiencia, pues las percepciones han de ser ordenadas en el pensamiento.

El **positivismo (pp. XIX)** pretendió legitimar el estudio científico del ser humano tanto de forma individual como colectiva. Los **animales** actuaban bajo el impulso de la motivación **instintiva** y los **seres humanos** reflejaban en su conducta tanto la **experiencia** como los **instintos**.

1.3.2 Antecedentes fisiológicos

Claudio **Galeno** (129-199) pronosticó la existencia de nervios sensoriales y nervios motores independientes.

Charles Bell (1774-1842) demostró que las fibras nerviosas de un nervio mixto penetraban por la parte posterior de la médula espinal, mientras que las fibras motoras salían por el lado anterior.

Johannes Müller (1801-1858) defendió que diferentes fibras nerviosas transmitían distintos tipos de información al organismo, a través de la **ley sobre energía específica de los nervios sensoriales**: cada sensación depende de la clase de receptor y del tipo de fibra nerviosa que se excita y no de la clase de energía física que inicia la excitación (la neurofisiología contemporánea ha demostrado que una misma fibra sensorial puede recibir impulsos de terminaciones distintas y que una sola neurona puede recibir estimulaciones procedentes de muchas fibras sensoriales, distintas áreas del cerebro manifiestan diferentes cualidades de un mismo estímulo- **áreas de proyección cortical**).

Luigi Galvani (1737-1798) descubrió la naturaleza eléctrica del impulso nervioso.

A comienzos del siglo XIX se inició el estudio científico sobre la estructura y funciones del cerebro, y se fortaleció el papel del **hipotálamo** en la motivación.

La escuela fisiológica de la **reflexología rusa** (s. XIX) centró su interés en el **reflejo** y en la **conducta refleja**. Los procesos mentales son una cadena compleja de reflejos (Sechenov). Pavlov descubrió las respuestas condicionadas.

1.3.3 Antecedentes psicológicos

Williams James, la llamó "**VOLUNTAD**", contraponiéndola al **hábito** (rutina, continuidad de acciones). Anticipó la importancia de los procesos cognitivos.

En América (princ. s. XX), el estudio del comportamiento de los humanos y los animales (**funcionalismo y conductismo**). **Woodworth** (1918) utilizó el concepto de **impulso** como una forma de un proceso mecánico, con el propósito de enfatizar la importancia de la energía acumulada en el organismo para impulsar la conducta. Los funcionalistas enmarcaron la motivación en el **enfoque científico**.

En Europa, el psicoanalista **Freud** usó el término **impulso** o "**PULSIÓN**" conceptualizado de una manera diferente.

La psicología utilizó por primera vez el concepto de **motivación** en 1920.

McDougall (1923) llamó "**INSTINTO**" a los procesos motivacionales, refiriéndose a las tendencias biológicas más cambiantes de la conducta, tratando de explicar incluso la conducta social humana.

Los **conductistas**, corriente dominante de la psicología hasta los 60, rechazaron el instinto y asentaron las bases para analizar la contribución del **aprendizaje** a la motivación. Inspiraron el surgimiento de la motivación por "**INCENTIVOS**".

Durante la **psicología cognitiva**, el estudio de la motivación estuvo disminuido a favor del estudio de los procesos cognitivos (memoria, atención, pensamiento y lenguaje).

1.4 DIMENSIONES EN EL ESTUDIO DE LA MOTIVACIÓN

Nos van a ayudar a ordenar y entender mejor las diferentes teorías. Son:

- **Dimensión nomotética** (leyes universales)-**ideográfica** (diferencias entre individuos, propiedades que los hacen únicos): Actualmente predomina el enfoque nomotético
- **Dimensión innato** (motivos innatos, p.e. sexo)-**adquirida** (aprendizaje)
- **Dimensión interna** (necesidades)-**externa** (deseos): origen de los motivos
- **Dimensión mecanicista** (conductas automáticas)-**cognitiva** (control racional: interés en motivación externa y motivos adquiridos)

No existe una única teoría general que explique la motivación de una manera integral.

1.5 NIVELES DE ANÁLISIS EN EL ESTUDIO DE LA MOTIVACIÓN

Nivel fisiológico: estructuras cerebrales, grupos de células específicos del cerebro, neurotransmisores, implicaciones del SN en el proceso motivacional. Muchas conductas motivadas (comer, beber, excitación sexual, miedo y agresión) pueden ser modificadas manipulando zonas del cerebro.

Nivel individual: factores motivacionales que influyen en la conducta personal del individuo ante la alteración de condiciones internas o externas (p.e. agresión de los niños utilizando el aprendizaje observacional o por imitación).

Nivel social: motivos que impulsan a las personas a comportarse de manera diferente cuando están en grupo. **Asch** (1952, 1965) sobre **conformidad social:** los participantes manifestaban un gran deseo de conformidad con el grupo, incluso si las decisiones iban en contra de sus propios principios.

Nivel filosófico: se usan argumentos filosóficos (racionalistas), p.e. teorías psicoanalíticas de Freud, que considerada la motivación de forma negativa-> estado de tensión. Rechazamos este nivel porque sus planteamientos no son científicos.

1.6 PARADIGMAS DE INVESTIGACIÓN EN EL ESTUDIO DE LA MOTIVACIÓN

Pintrich y Schunk (2002) realizaron un estudio comparativo entre los paradigmas de investigación más utilizados:

- **Paradigma Experimental.** Manipular variables y determinar los efectos en otras (causa-efecto). Investigaciones limitadas y resultados poco naturales.
- **Paradigma Correlacional.** Encontrar las relaciones existentes entre variables. No es posible identificar causas y efectos.

- **Paradigma Cualitativo (o método interpretativo).** Estudio de una manera más intensa, más descriptiva y con mayor carga interpretativa. No busca la generalización. Pocos participantes y adolecen de problemas de fiabilidad y representatividad.
- **Estudios de laboratorio.** Permiten un mayor control. Generalización de resultados a la vida real se hace con menos confianza.
- **Estudios de investigación de campo.** En entornos naturales sin mucho control experimental. Sus resultados se pueden generalizar a otros entornos similares.

TEMA 2. EL PROCESO MOTIVACIONAL

Ferguson (2000): *La motivación es un proceso dinámico interno que energiza y dirige las tendencias de acción de los individuos*, que puede implicar un cambio o variabilidad de dos maneras:

1. Como **intensidad** en la movilización de la energía o cantidad de esfuerzo que es necesario emplear para llevar a cabo la: Arousal, tensión dinamogénica, movilización de energía y activación.
2. Como tipo o calidad de la motivación que conduce a la **dirección** selectiva de la acción.

Durante el **conductismo** la motivación fue considerada principalmente en términos de función energizante, mientras que durante el predominio de la **psicología cognitiva** se enfatizó el aspecto direccional.

2.2 ACTIVACIÓN

Es la característica energizante de la motivación, una de las variables responsables del inicio, del mantenimiento, de la intensidad y de la finalización de la conducta motivada.

2.2.1 Concepto de activación

Para **Cannon** (1872-1945) la activación se identificaba con la activación fisiológica del organismo (SNA). Pensaba que la activación tenía una función motivacional energética, realizada a través de la acción combinada de las ramas **simpática** (responsable de los cambios fisiológicos presentes en las emociones y los estados motivacionales) y **parasimpática** (dominante en los estados vegetativos). La primera tenía como función la movilización de energía y la segunda su conservación.

2.2.2 Características de la activación

Petri y Govern (2005): la **primera y principal característica de la activación** es que activa e inicia la conducta motivada. La conducta activada no siempre es manifiesta (ejemplo: conejo que se paraliza ante la presencia de un depredador)

Lacey (1967): señaló que la activación puede manifestarse en tres niveles de actividad: electrocortical (SNC), fisiológica (SNA) y por la actividad motora.

La **segunda característica de la activación** es la persistencia o insistencia en el comportamiento. Beck (2000) indica que la persistencia también depende del número de opciones disponibles (cuanto menor número mejor índice de motivación es la persistencia).

La **tercera característica de la activación** es la intensidad, fuerza o vigor de la conducta motivada. Correlación positiva con el nivel de motivación. Según Petri y Govern (2005) este hecho no siempre significa una motivación más intensa (hay otros factores: aprendizaje).

2.2.3 Estudios sobre la activación

Se produce una **alta activación** cuando existe un aumento en la alerta, cuando se tiene una mayor capacidad de respuesta y cuando se obtiene un mayor nivel de excitación fisiológica.

Conductualmente, la activación hace referencia a una mayor amplitud, frecuencia y duración de las respuestas de los individuos. Conduce a mayor variedad de respuestas y/o respuesta a una gama más estrecha de estímulos.

Fisiológicamente, la activación alude al aumento de la actividad fisiológica que se asocia con el sistema nervioso autónomo.

Medidas fisiológicas que se han utilizado para medir la activación son el **electrocardiograma** (ECG), la **tasa cardiaca** y la **presión arterial**. La activación produce cambios importantes en el sistema nervioso central como demuestran los registros del **electroencefalograma**. Los cambios cardiovasculares en activación pueden deberse a aumento de actividad del SN **simpático** o a disminución de actividad del SN **parasimpático**.

Otros tipos de medida de la activación fisiológica son:

- **Actividad electrodermal**, que sirve para medir los cambios en las respuestas de conductancia (SCR) o las respuestas de potencial (SPR) en la superficie de la piel.
- **Electromiograma** (EMG), que sirve para el registro de la acción muscular
- **Frecuencia respiratoria**, ritmo y volumen sanguíneo, temperatura corporal, motilidad digestiva y mediciones neuroendocrinas en sangre u orina.

Al variar las tareas y situaciones que se exigen a los individuos, se producen diferentes reacciones de activación (se requiere respuesta tranquila o brusca/inmediata). El **fraccionamiento direccional de respuestas** hace referencia a esta disociación fisiológico/conductual en función de la activación (Lacey, 1967).

La **respuesta estereotipada** señala que en una amplia gama de estímulos y situaciones cada individuo tiene patrones fisiológicos estables y respuestas conductuales únicas.

Se han empleado las medidas de autoinforme para estudiar la activación de los seres humanos y relacionar los datos obtenidos con los estados internos de activación. Estas medidas se han empleado para medir tanto la **activación momentánea** (estado de activación) como en términos de **rasgo**.

Thayer (1989) determinó que la activación implicaba dos estados:

- **Activación energética**, que se relaciona con sentimientos positivos.
- **Activación tensa**, que se relaciona con situaciones de amenaza, dolor o ansiedad.

2.2.4 Activación y Rendimiento

Existe una relación lineal monotónica entre la **activación** y las **respuestas fisiológicas y motoras**. A mayor potencial de activación, mayor es la cantidad de energía que una persona estaría dispuesta a movilizar. La función directa de la activación motivacional es la producción de la **conducta instrumental**. Las medidas de activación que reflejan más estrechamente la intensidad de la motivación son las que implican al **sistema nervioso simpático**.

La activación con el rendimiento en la ejecución de una tarea presenta una relación curvilínea en forma de U invertida.

Yerkes y Dodson (1908) apreciaron que la eficacia en la ejecución de determinadas tareas (**rendimiento**) dependía del **nivel de motivación** y del de **dificultad**, postulando una ley que relacionaba mediante una curva en forma de U invertida el rendimiento (ordenadas) con la activación (nivel motivacional, abscisas).

La **LEY DE YERKES-DODSON** señala que el nivel de motivación tiene un punto óptimo entre los valores intermedios de activación, pero en los niveles excesivamente altos o bajos empeora el rendimiento. La **teoría de la activación de Hebb** (1955) coincidía con la propuesta de una relación curvilínea de U invertida entre activación y conducta.

Con respecto a la dependencia con la dificultad de la tarea, Yerkes y Dodson (1908) defendieron que el nivel óptimo de motivación era más alto para las tareas más fáciles y más bajo para las tareas más difíciles. Sin embargo, estudios posteriores no han sido concluyentes al respecto. Una de las razones en la falta de unanimidad es que en muchas investigaciones no se distinguió entre activación tensa y energética.

La activación es condición necesaria, pero no suficiente, para que se desencadene la conducta motivada. **Birch** et al. (1974) consideran que lo verdaderamente relevante para que el proceso motivacional se produzca es la **dirección** de la conducta (el organismo se mantiene en continua actividad, por lo que la activación no es determinante).

2.3 DIRECCIÓN

2.3.1 Concepto de dirección

Indica cómo el sujeto va cambiando de una actividad a otra. La dirección proporciona la posibilidad de variedad de acciones y tendencias que van a mostrar los individuos en las diferentes situaciones y estados internos del organismo. El aspecto direccional se refiere al aspecto cualitativo de las acciones y tendencias, características selectivas por las cuales se produce la variación de la clase de objetivos a los que responde el individuo.

Algunos psicólogos consideran que la dirección es un índice del estado motivacional que tiene el individuo y adquiere una importante función para predecir la conducta motivada.

Cuando existen varias posibilidades de elección es más difícil que se produzca la predicción de la conducta motivada. En estos casos, la **dirección** es el elemento relevante del proceso motivacional.

Según **Fernández-Abascal** (1995), la direccionalidad de la conducta abarca tanto a los objetivos determinados genéticamente como a las metas y objetivos típicos del comportamiento humano. El desarrollo de las capacidades psíquicas y la interacción con el aprendizaje van modificando, con la experiencia, la capacidad direccional del comportamiento.

2.3.2 Variables de la dirección

Conseguir un objetivo depende del esfuerzo, persistencia y dedicación del individuo, así como de su relevancia y de lo dispuesto que esté a lograrlo.

Palmero (2005) señala dos variables que intervienen en la consecución de objetivos:

- La **expectativa de consecución** del objetivo: dependiendo de la cercanía o lejanía con respecto al objetivo, el individuo actuará de una manera.
- Su **grado de atracción**: cuanto más atractivo sea el objetivo para él, mayor será el nivel de motivación y por ello el individuo actuará encaminado a su consecución.

Cuando se reducen las posibilidades de elección de los objetivos, la característica de la dirección adquiere una importante consideración para predecir la conducta motivada.

2.4 DETERMINANTES DE LA MOTIVACIÓN

Determinantes internos

La herencia

Es el principal. Algunos mecanismos fisiológicos están programados genéticamente e integrados en el organismo (conducta sexual). Dos enfoques:

- **Enfoque instintivo**: La energía se acumula en el organismo y da origen a un estado motivado.
- **Enfoque fisiológico**: Los circuitos cerebrales vigilan el estado del cuerpo y activan las conductas cuando detectan algún cambio.

La homeostasis

Existe un nivel óptimo de activación en varios estados del organismo, relacionado con el mantenimiento del equilibrio fisiológico (**equilibrio homeostático**). Cuando se aparta demasiado de su nivel óptimo se activan los circuitos de la motivación y se inician las conductas que devolverán el cuerpo a su nivel óptimo. Los **motivos primarios** (hambre o sed) se ajustan muy bien a este concepto.

El crecimiento personal

El ser humano está motivado para alcanzar su pleno potencial en los aspectos físicos y psicológicos/ emocionales. Maslow (1971) usa el término **autorrealización** para designar la motivación como realización personal.

Los procesos cognitivos

Hacen referencia a los determinantes que proceden de la información que recibimos y la forma en que la procesamos. Estos procesos contribuyen a motivarnos.

Determinantes externos

Aprendizaje

Es el principal. Muchas conductas son adquiridas, desarrolladas y mantenidas gracias a él.

Hedonismo

Las condiciones de lo placentero o aversivo cambian según sean las condiciones aplicadas. Este determinante no explica las conductas destructivas o masoquistas.

Interacción social

La presencia de personas modifica la motivación (grupos, autoridad). La interacción tiene realmente un efecto motivador.

Principales determinantes en los:

- **Motivos primarios:** herencia, homeostasis y hedonismo
- **Motivos secundarios:** aprendizaje, interacción social, crecimiento personal y procesos cognitivos

2.5 EL PROCESO MOTIVACIONAL

Es un proceso adaptativo relacionado con la supervivencia de la especie y con el crecimiento potencial del individuo, incluida su dimensión social.

Reeve (1994) define 4 fases: anticipación, activación/ dirección, conducta activa/ retroalimentación del rendimiento, resultado.

La secuencia del proceso motivacional según Deckers (2001)

1. **La elección del motivo:** selección del objetivo de entre los que compiten para conseguir su satisfacción. Criterios de elección: intensidad, atractivo, probabilidad subjetiva de éxito y nivel de esfuerzo requerido

2. **La ejecución de las conductas instrumentales:** actividades realizadas para satisfacer el motivo y conseguir el objetivo. El individuo puede elegir entre diferentes conductas. Aspectos:

- Duración: cantidad de tiempo que la persona debe dedicar
- Frecuencia: Tasa de participación en un comportamiento (relación positiva con la motivación)
- Intensidad: Magnitud o cantidad de esfuerzo necesario

La combinación de los 3 configuran la persistencia del individuo.

3. **Satisfacción del motivo:** realización de la conducta consumatoria. Aspectos del objetivo final relacionados con la motivación que se deben examinar para la comprensión de ésta:

- Propiedades físicas del objetivo: cantidad, calidad o valor
- Realización de la conducta consumatoria
- Sentimientos subjetivos del individuo con respecto a la satisfacción

Tanto si el individuo lo consigue como si no, llevará a cabo **procesos de atribución causal**, con los que podrá decidir en el futuro qué conductas instrumentales utilizar.

El proceso motivacional según Fernández-Abascal (2001)

Determinantes motivacionales-> Intención -> Activación y Dirección-> Conducta->

Retroalimentación (sobre la activación: mantener o finalizar conducta; sobre la dirección: puede actuar cambiando el objetivo).

Los **determinantes internos** ejercen de **tracción** del comportamiento y los **externos** de **propulsión** del mismo.

La **intención** es el factor motivacional que más influye en la conducta. Depende de:

- **Actitud hacia la conducta:** evaluación personal que el sujeto hace de ella
- **Normas subjetivas:** creencias que ejerce la presión social

La intención en relación con la conducta sólo se llevará a cabo si ésta se halla bajo **control voluntario**.

La **activación** es condición necesaria pero no suficiente para que se desencadene la conducta.

La **dirección** hace referencia a la tendencia a acercarse o evitar un objetivo. Diferencia el comportamiento motivado humano del animal.

El proceso de motivación propuesto por Palmero

1^{er} momento: Toma de decisiones y elección del objetivo:

- **Ocurrencia o aparición del estímulo:** **deseo** si es externo, **necesidad** si es interno
- **Percepción del estímulo:** **consciente** o **no consciente** (se procesa igualmente)
- **Evaluación/ valoración del objetivo:** expectativa de conseguirlo/ escala de satisfacción
- **Decisión y elección del objetivo:** Probabilidades de ejecución basadas en necesidad/deseo, expectativa y valor
- **Conducta motivada**

La **activación** (con características **homeostáticas**) se inicia desde el momento en que el organismo detecta una **necesidad**. Un estímulo atractivo puede producir una **activación general**, volviéndose más **específica** (afecta sólo a los sistemas que le permitirán ejecutar las conductas) una vez elegido el objetivo y cómo conseguirlo.

La **dirección** aparece en el proceso de **evaluación/ valoración:** elección del objetivo y conductas.

2^o momento: Control del resultado:

- **Verificación de la congruencia:** simultáneo con la realización de las conductas
- **Atribución de causas:** permite que el individuo sea consciente de la elección de la meta y de las conductas instrumentales que utilizó
- **Generalización de los resultados:** le permitirá en el futuro asociar las conductas instrumentales con objetivos similares

2.6 COMPONENTES DE LA MOTIVACIÓN

La mejor manera de entender la motivación humana es analizar los distintos sistemas que la componen, a través de sus componentes: **biológicos**, **aprendidos** y **cognitivos**.

El aprendizaje y la cognición pueden llegar a modificar la expresión de la biología subyacente.

TEMA 3. ASPECTOS MOTIVACIONALES EN LA APARICIÓN Y MANTENIMIENTO DE LA CONDUCTA

La conducta instintiva tiene un carácter de supervivencia. Conforme se asciende en la escala evolutiva el aprendizaje adquiere mayor relevancia. La **motivación** determina qué se aprende y, también, las ejecuciones del sujeto.

3.2 EXPLICACIÓN DE LA MOTIVACIÓN DESDE EL COMPORTAMIENTO ANIMAL

La *Psicología Animal* y la *Psicología Comparada* han aportado:

- resultados en la búsqueda de los mecanismos subyacentes de los motivos
- han facilitado datos de las bases conductuales, cognitivas y neurobiológicas del comportamiento

3.2.1 Revolución de las primeras ideas evolucionistas

Las **Teorías Fijistas** (*diferentes especies habían permanecido iguales*) dieron paso a los planteamientos evolucionistas. **Lamarck** defendió como explicativos de la evolución:

- La herencia de los caracteres adquiridos y producidos en la adaptación al entorno
- El principio del uso y desuso, en cuanto que las porciones más usadas contribuían a la adaptación y las menos usadas se atrofiaban
- El principio de perfección, impulso o motivación interna que culminaba en el hombre

Darwin propuso la teoría de la selección natural del más apto como el motor de la evolución:

- individuos motivados para satisfacer sus necesidades
- se producen variaciones al azar que, si son beneficiosas, dan lugar a individuos más dotados y mejor adaptados
- el comportamiento es básicamente instintivo

Lo común a las distintas teorías evolucionistas es que **la conducta responde a las necesidades del sujeto**, quien se encuentra **motivado** para satisfacerlas.

En la actualidad se ha demostrado que la selección natural puede actuar en plazos breves de tiempo. El surgimiento de nuevas especies puede ocurrir en situaciones de no aislamiento, los animales adquieren por evolución diversas señales para reconocer a la pareja adecuada.

Determinadas pautas de conducta son comunes a todos los humanos por la utilidad que tuvieron para la supervivencia-> algunas conductas motivadas podrían estar genéticamente determinadas.

3.2.2 Aportación etológica

Desde la **Etología**, que estudia el comportamiento animal, se intenta diferenciar entre las conductas innatas y las que son fruto de la experiencia.

Lorenz sustituye el término **innato** por el de **origen del patrón** y lo investiga a través del procedimiento de aislamiento del animal de sus congéneres, diferenciando entre la **adaptación filogenética** (de la especie) y la **ontogenética** (del individuo). Si la adaptación era filogenética (no depende del individuo) se podría deducir que sí existía un origen de patrón filogenético en el instinto -> Distinción **innato/ adquirido** (aprendizaje) / **maduración**.

El patrón de acción modal

La **conducta instintiva** viene determinada genéticamente y es común a la especie, con marcado carácter equilibrador, en cuanto que los animales presentan un impulso interno a reproducir ciertas pautas de comportamiento. Los etólogos han renombraron el **instinto** como **patrón de acción modal (o pauta de acción fija, PAF)** para hacer hincapié en los aspectos modificables de la conducta, pudiendo variar los estímulos que la provocan o la conducta que desencadena a través de la experiencia (variación programada genéticamente). El **patrón de acción modal** consta de:

1. El **estímulo índice (EDI)** es muy específico y es el que desencadena la respuesta (programado genéticamente)
2. Los **mecanismos desencadenadores innatos (MDI)** que se corresponden con el sustrato fisiológico, encargados de provocar la conducta en la secuencia correcta
3. La **respuesta consumatoria**, que es observable y modificable por la experiencia

A medida que se asciende en la escala filogenética, las PAF son más moldeables por el aprendizaje.

El **modelo de la energía** de Lorenz y Tinbergen es un modelo explicativo de la base neurofisiológica de la motivación, considerada ésta como una búsqueda por saciar la necesidad en la aparición de la respuesta ante el estímulo índice: tensión interna específica para cada PAF. De esta forma se justifican las **actividades en vacío**, por la acumulación excesiva de energía. Este modelo ha sido superado en la actualidad.

La impronta

El fenómeno de **impronta** consiste en el seguimiento de la figura que se percibe en primer lugar al nacer y tiene un gran valor adaptativo. Una vez transcurrido el **período crítico** en el que se puede adquirir la impronta, es difícil que se consiga. Con este hecho se asegura la adquisición de los comportamientos propios de la especie.

Según la **teoría del aprendizaje asociativo** se justifica a través del binomio miedo-reducción del miedo, mientras que para aquellas **teorías** que se centran en los **aspectos innatos** de la impronta, es la programación filogenética de dicho impulso lo que la determina.

Además de la **impronta filial** hay otros 2 tipos:

- **Preferencia sexual** hacia la especie sobre la que se haya establecido la impronte

- **Preferencia alimenticia** hacia los alimentos a que haya sido expuesto al principio de su vida

3.3 JUSTIFICACIÓN DE LA CONDUCTA MOTIVADA HUMANA EN LA PSICOLOGÍA

McDougall (1908-1950): los **instintos** (*fuentes irracionales y apremiantes de conducta*) son el motor de la acción a través de **fuerzas motivacionales** (factores internos que desencadenan y orientan la conducta hacia una meta). Así planteada, la **motivación** es una pulsión hacia la ejecución de la acción instintiva con cierta modificabilidad según su objetivo. El instinto también se encontraba en la base de la experiencia subjetiva de dirigirse hacia una meta. Se realizaron listas ilimitadas de motivos explicativos de la conducta humana. Por esto y porque no se explicaba experimentalmente, cayó en el descrédito su teoría.

Desde el **Psicoanálisis** de Freud, el concepto de **pulsión** ocupa un papel central. Dado que el propósito del comportamiento es cubrir sus necesidades corporales, la pulsión del sujeto incita cualquier comportamiento para satisfacerlas. De ahí que se considere a las pulsiones, que se agrupan en **pulsión de vida** y **pulsión de muerte**, la causa última de los fenómenos psíquicos. Lo más destacable del psicoanálisis es que pone en primer plano las **motivaciones inconscientes** como determinantes psíquicos fundamentales.

Frente al apogeo de la explicación de la conducta por pulsiones innatas, surge el **Conductismo**, cuya principal característica es, en un intento de hacer de la psicología una disciplina científica, desechar todo aquello que no fuera observable directamente. Su fundador **Watson**, se limitó al estudio de la conducta en términos de estímulos y respuestas, por lo que la **motivación** se redujo a la satisfacción de necesidades biológicas.

3.4 LA MOTIVACIÓN EN LOS ALBORES DE LA PSICOLOGÍA DEL APRENDIZAJE

En el estudio del aprendizaje, los **aspectos motivacionales** ocupan un papel central: se buscan los mecanismos que detectan y retienen la información del ambiente y sus consecuencias sobre la conducta, para comprobar el uso que se da para satisfacer las necesidades del organismo.

Factores motivacionales del condicionamiento clásico

Pavlov, estudiando inicialmente la digestión de los perros, llegó al descubrimiento del **condicionamiento clásico o pavloviano**. Comprobó que una respuesta refleja, innata e inmodificable, podía emitirse ante otro estímulo para el que no estaba programada genéticamente, por presentarse en contigüidad temporal con el estímulo desencadenante del reflejo. Llamó **reflejo condicionado** a esa respuesta que se establecía por la conexión temporal entre un estímulo nuevo y un reflejo ya existente.

Con los planteamientos pavlovianos se empieza a estudiar la posibilidad de alterar la frecuencia y dirección de la conducta, lo que afectó al desarrollo de la psicología de la motivación:

- Cuando el estímulo que desencadena la respuesta refleja es agradable (por ejemplo un trozo de comida), nos hallamos ante un **condicionamiento clásico apetitivo**
- Pero también se puede conseguir condicionamientos utilizando estímulos desagradables, provocando la adquisición de conductas por un **condicionamiento clásico de defensa** (por ejemplo una descarga), Vladimir **Bekheteret** (1913).

Los elementos principales del condicionamiento clásico son:

1. **Estímulo incondicionado (EI)**: desencadena una respuesta no aprendida
2. **Estímulo condicionado (EC)**: inicialmente es neutro y se empareja con el EI
3. **Respuesta incondicionada (RI)**: respuesta no aprendida que se emite ante EI
4. **Respuesta condicionada (RC)**: respuesta aprendida que se emite ante el EC

En el proceso de condicionamiento clásico se establece una relación funcional entre el EC y el EI, por eso se conoce como **modelo E-E**. Tiene dos características importantes:

- Los estímulos se presentan al sujeto con independencia de su conducta (la respuesta es independiente de ella, ver condicionamiento operante)
- Se condicionan respuestas reflejas, no actividades espontáneas

Pavlov descubrió otro tipo: **condicionamiento clásico inhibitorio**, en el que se aprende a retener o inhibir la RC. En este caso, un estímulo inhibitorio, el EC, señala la ausencia del EI por lo que se inhibe la RC (se nos quita el hambre al pasar por el restaurante (EC) en el que presenciamos una pelea (EC inhib.)).

En el **condicionamiento de segundo orden** se emplea como EI un EC de un condicionamiento anterior. Así un EC produce una RC por emparejarse con otro, cuyas propiedades motivacionales son adquiridas (dinero que ha adquirido su valor porque permite conseguir otros objetivos o prejuicios que condicionan nuestras actuaciones).

El estudio del condicionamiento clásico ha dado lugar al establecimiento de distintas técnicas:

- **Respuesta emocional condicionada**. Ante una situación que produce miedo se alteran el resto de conductas. Para demostrarlo experimentalmente, primero se entrena una rata a apretar una palanca para obtener un premio; segundo, se le presenta asociado un tono (EC) con una descarga eléctrica (EI); finalmente, conforme se adquiere la asociación, al presentarse el EC se suprime la respuesta de presionar la palanca.
- **Seguimiento de señales**. Consiste en el seguimiento de aquellas señales relacionadas con las situaciones que permiten satisfacer necesidades (en lugar de arrimarse al estímulo en sí). Es un comportamiento adaptativo (las claves que preceden a los estímulos sexuales pueden adquirir la capacidad de potenciar e inducir la propia motivación sexual, excitaciones hormonales y conductas reproductivas).
- **Condicionamiento de aversión al sabor**. Una sustancia adquiere las características aversivas de otra por presentarse asociadas (cáncer, aversión a los alimentos porque se asocian a la medicación). El condicionamiento se produce desde el primer ensayo, y ante intervalos entre EC y el EI muy largos.

3.4.2 De la ley del efecto a la ley del refuerzo

Thorndike estudió la relación entre aprendizaje y motivación. Para ello, introdujo a gatos con hambre en una jaula de la que debían escapar para obtener alimento. Los animales sentían el impulso de actuar, eran activos para conseguir el premio y aprendían pronto la respuesta: la conducta era un instrumento para conseguir premios y evitar castigos: **condicionamiento instrumental**.

Estableció la **Ley del Efecto**: las consecuencias de una conducta determinarán su repetición. El impulso energético, orienta la conducta y selecciona las respuestas.

Posteriormente, **Skinner** planteó la **Ley del Refuerzo** al demostrar que a través de las consecuencias el sujeto opera en el ambiente, por lo que pasa a denominarse **condicionamiento operante**. El refuerzo se convierte en un mecanismo de selección (la frecuencia de la conducta aumenta si su consecuencia es reforzante y disminuye si es aversiva). Se establece una asociación entre la respuesta y el reforzador (para **Thorndike** la asociación era entre la situación (estímulo) y la respuesta: la función del reforzador se limita a fortalecer esa asociación).

A través de la *caja de Skinner*, plantea la situación experimental de operante libre, en la que el sujeto puede repetir la respuesta para obtener más premios. Lo que produce la conducta es la contingencia entre la conducta y sus consecuencias.

Su postura es radicalmente ambientalista, ya que se considera al sujeto como un organismo pasivo sometido a las influencias anticipatorias de su entorno (manipular a través de recompensas y castigos: *La Naranja Mecánica*, Kubrick). Rechaza la posibilidad de cierta planificación por sucesivas programaciones filogenéticas.

El condicionamiento operante se compone de dos elementos:

- La **respuesta**, que es la que se desea adquirir y el sujeto se encuentra motivado a realizar
- El **estímulo reforzador**, que es el que se dispensa tras la ejecución correcta, y es cualquier estímulo que incrementa la probabilidad de la respuesta (conducta de los padres ante las rabietas del hijo: el abrazarlo actúa como reforzador).

El **reforzador** es el elemento motivador del condicionamiento que depende de la historia previa del sujeto y de sus necesidades:

- **Reforzador primario**: disminuye las necesidades biológicas
- **Reforzador secundario**: sus propiedades motivacionales son adquiridas

Según la **teoría de la probabilidad condicionada** de **Premack (1959)** o **principio de Premack**, además de un estímulo, **puede actuar como reforzador** aquella actividad cuya probabilidad de ocurrencia sea mayor que la conducta exigida. Permite que siempre se pueda encontrar un motivo para aprender una conducta nueva (elegir del repertorio de conductas del sujeto *aquella que realice con más frecuencia*).

Conforme la **hipótesis de la privación de la respuesta**, también pueden actuar de reforzador aquellas actividades que ocurren con menor frecuencia, siempre y cuando se limitara y controlara al sujeto el acceso a ambas (los sujetos emiten el menor número de respuestas contingentes para sacar el máximo provecho a los reforzadores).

Una ampliación de esta teoría es la **teoría de la distribución conductual**, según la cual cualquier actividad puede convertirse en reforzador de otra. Así, durante el condicionamiento se modifica la distribución que hace el sujeto de su tiempo (distribución adaptativa).

3.4.3 La motivación como función activadora

La motivación es fundamentalmente activadora de la acción. En esta línea, **Woodworth (1918)** introdujo el término **impulso o drive**, al considerar que la motivación actuaba para conseguir la **homeostasis** o equilibrio interno del organismo, al cubrir una necesidad o carencia biológica.

El impulso

Para **Hull (1884-1952)** el aprendizaje no se producía por contigüidad, sino por el refuerzo que provocaba la reducción del impulso. Así planteado, la conducta quedaba constituida por mecanismos aprendidos y motivacionales. Definió operacionalmente el **impulso**:

$$E=HxD \rightarrow \text{Potencial de Excitación} = \text{Hábito o Probabilidad que se emita una Respuesta Observable} \times \text{Impulso Interno o Drive}$$

Posteriormente añadiría la variable **motivación de incentivo**, componente motivador del reforzador para el sujeto, quedando la formulación: **E=HxDxI**

Mientras que el **drive** era un componente motivacional interno, el **incentivo** lo era externo y el **hábito** dependía del aprendizaje. Agregó a su fórmula otros elementos multiplicativos relacionados con el valor de incentivo reforzador (el valor de la meta, la demora del reforzador y la intensidad del estímulo) provocando la inviabilidad de su fórmula.

Hull consideró que no se aprendía la asociación E-R, sino la asociación de una serie de respuestas (**respuestas fraccionarias y anticipadoras** de la meta), que llevaban al premio. Dichas respuestas se condicionaban clásicamente por contigüidad con la respuesta final (respuesta meta).

Aunque la **teoría de la reducción del impulso** ha supuesto un intento de cuantificar la motivación, se ha criticado:

1. Por la artificialidad de las situaciones creadas (privaciones forzadas)
2. Puede existir reforzamiento sin reducción de la necesidad (seguimos comiendo aunque estemos saciados)
3. Por la función activadora e inespecífica que atribuía a los impulsos (hambre o sed activaban estados similares e intercambiables). Los estados de impulso no ejercían un efecto organizador u orientador, únicamente hacían al sujeto más activo y enérgico

Las investigaciones posteriores han demostrado que el impulso establece disposiciones específicas (aumento de probabilidad de determinadas conductas).

Función informativa de la motivación: el incentivo

Esto ha provocado que se busquen interpretaciones más cognitivas al incentivo, en cuanto que atrae al sujeto hacia la meta y se considera la información sensorial del estímulo (Brinda) y las señales del ambiente (Konorski, 1967).

3.5 ASPECTOS COGNITIVOS EN EL BINOMIO MOTIVACIÓN-APRENDIZAJE

Para estudiar el papel de la motivación en los condicionamientos se emplea la **técnica de la devaluación del reforzador** y así conocer la naturaleza de las representaciones internas que se establecen. Consiste en la disminución del valor motivacional del EI (en el **condicionamiento clásico**), y en la reducción del valor del reforzador (en el **condicionamiento operante**).

Se ha comprobado que se pueden establecer representaciones simbólicas de la estructura causal del entorno para el primero, y que se codifican ciertos aspectos de la información sensorial del reforzador para el segundo.

Con mayor números de ensayos (entrenamiento prolongado), la conducta se ve menos afectada por variaciones motivacionales, pues se automatiza.

3.6 PAPEL DE LA MOTIVACIÓN EN EL APRENDIZAJE OBSERVACIONAL

Se aprenden comportamientos al observar cómo los realizan otros y las consecuencias que conllevan. La **imitación** es denominada aprendizaje observacional, social o modelado, aprendizaje vicario y aprendizaje sin ensayo.

3.6.1 Tentativas explicativas de la imitación

- Inicialmente se consideró la **imitación** una conducta instintiva
- Desde el **condicionamiento clásico** se justificaba por la contigüidad entre la situación observada y la posibilidad de repetición por parte del observador
- Para el **condicionamiento operante**, el sujeto debía estar motivado para repetir la conducta observada y así obtener el reforzador
- Las **teorías cognitivas del aprendizaje observacional** mantienen que el observador elabora representaciones cognitivas de la conducta modelo

Bandura defiende con la **teoría social cognitiva (1986**, denominada **teoría del aprendizaje social** en 1977) que el reforzador, a través de una mediación cognitiva, ejerce una influencia antecedente más que consecuente. Al observar al modelo, se crean expectativas sobre los efectos del reforzador, lo que incrementa la retención de lo observado y su codificación. El refuerzo facilita, pero no es indispensable.

Apela a la intervención de cuatro procesos explicativos del aprendizaje observacional (AO):

- **Proceso atencional.** Es imprescindible la focalización y mantenimiento de un foco atencional, que depende de variables como las propiedades físicas del estímulo, las características del modelo y las del observador.
- **Proceso de retención.** Se retiene lo observado en el sistema visual y en el verbal. La repetición y el repaso encubierto facilitan la retención.
- **Proceso de reproducción motora.** Depende de las propias capacidades físicas y psicológicas el poder reproducir una conducta observada.
- **Procesos motivacionales.** Transforman lo aprendido por observación en ejecución e, incluso, determinan aquello que se aprende de todo lo observado.

Se considera que el **valor de incentivo del reforzador** se encuentra en la anticipación de las consecuencias. Dicha anticipación se realiza a través de tres funciones:

- **Informativa:** el sujeto anticipa el futuro sin haberlo experimentado con anterioridad
- **Motivacional,** que da lugar a considerar el reforzador como autoincentivo
- **Acrecentamiento del estímulo,** puesto que permite discriminar entre las conductas apropiadas y las que no

Una misma conducta puede tener consecuencias diferentes en función de la situación.

TEMA 4: LA MOTIVACIÓN EN EL CONTROL DE LA ACCIÓN

La motivación pasó de ser considerada como un impulso para corregir ciertos estados de privación a estudiar cómo el ser humano se encuentra cognitivamente motivado para llegar a alcanzar metas. Determinantes del comportamiento: Componente subjetivo e los incentivos externos.

4.2 LA CONDUCTA EXTRÍNSECA E INTRÍNSECAMENTE MOTIVADA

El **aprendizaje** permite aprender qué respuesta se debe dar en cada momento. La **motivación** proporciona la fuerza para emitir esas respuestas : la motivación dirige la conducta, y la energiza o intensifica.

- **Motivación extrínseca:** Son los estímulos externos los que determinan la dirección
- **Motivación intrínseca:** El sujeto persiste sin un estímulo exterior que lo justifique

Dos formas de disfrutar de una actividad: extrínseca y intrínseca. Son dos dimensiones separadas. Difieren en la fuente que energiza la conducta:

- Intrínsecamente la motivación emana de **fuentes internas**
- Extrínsecamente surge de los **incentivos**

El **nivel** de ambos tipos de motivación que nos lleva a realizar un comportamiento depende del momento y de la actividad. Ej. Teatro.

Estudio de la motivación extrínseca:

- Trabajos de **Skinner** sobre el papel del refuerzo en la conducta
- Desde el **conductismo** eran las causas externas a las personas las que determinaban su conducta.
- **Teoría del incentivo** (Dickinson, 1995): la dirección hacia una meta es fruto de la interacción entre estados emocionales y expectativas cognitivas

El estudio de la motivación intrínseca:

- Surge en contracorriente al conductismo: los seres humanos son activos por su propia curiosidad y competencia, se encuentran intrínsecamente motivados hacia el conocimiento su entorno
- Correlaciona positivamente con el **aprendizaje**, el **motivo de logro** y la **percepción de competencia**
- Motivación intrínseca elevada-> los sujetos tienen menos ansiedad

4.3 MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA

La **motivación externa** (ME) hace referencia a los factores del ambiente que nos llevan a dar una determinada respuesta, a repetirla y, finalmente, a adquirirla. Surge a partir de **incentivos** y **consecuencias ambientales**. El incentivo se refiere a la influencia de la estimulación externa sobre la conducta motivada.

El proceso que se sigue es:

- Condicionamiento clásico-> los objetos adquieren propiedades hedónicas (+/-)
- Condicionamiento operante-> el sujeto emite respuestas voluntarias para acceder a esos estímulos o huir de ellos: conductas de aproximación/ evitación

La ME es aprendida por condicionamiento operante y por condicionamiento clásico los estímulos adquieren sus características hedónicas.

La **motivación de incentivo** se basa en las expectativas/ anticipación de las propiedades hedónicas de los reforzadores.

4.3.1 Efecto del incentivo en los niveles de motivación

El valor del incentivo es aprendido debido a que facilita la ejecución por las expectativas que crea. El valor del objeto no se encuentra en sí mismo, sino en el sujeto que lo percibe e interpreta. Los incentivos no causan la conducta, pero afectan a la probabilidad de que se repita la respuesta. Hay que diferenciar entre recompensa, castigo e incentivo:

- **Recompensa:** objeto ambiental agradable que se da al final de una secuencia conductual para incrementar de la conducta
- **Castigo:** objeto ambiental desagradable que se da al final de una secuencia conductual para reducir la probabilidad de que se vuelva a emitir esa respuesta
- **Incentivo:** objeto ambiental que se conoce de antemano. Se conseguirá si se realiza determinada ejecución y atrae a la persona a realizarla

Un mismo objeto puede actuar como **recompensa** o como **incentivo**. Un estímulo aversivo puede actuar como **castigo** (disminución de la conducta) e **incentivo aversivo** (provoca que no se emita la respuesta).

Los incentivos difieren de los reforzadores en su momento de aparición (el reforzador se da al final) y en cómo motivan el comportamiento (el incentivo refuerza o debilita el inicio de la conducta).

El incentivo externo afecta a la ejecución, porque “distrae” la atención del proceso de aprendizaje hacia las conductas necesarias para obtener la recompensa cuanto antes.

4.3.2 Consecuencias del incentivo agradable sobre la motivación

Los elementos que afectan a la motivación de incentivo cuando se está aprendiendo una conducta que es premiada son:

Contingencia incentivo-conducta motivada

Programa de refuerzo continuo (la conducta emitida es reforzada en todos los ensayos) vs. **programa de refuerzo parcial** (no siempre es contingente).

Programas de refuerzo parcial simple: el sujeto sólo debe emitir un tipo de respuesta en cada ensayo. Se pueden llevar a cabo de dos formas:

- **Programas de refuerzo de razón:** el sujeto debe ejecutar la respuesta un número determinado de veces antes de recibir el incentivo. Ej.: control de la “conducta de pica” (respuesta de ingerir alimentos compulsivamente cada cierto tiempo-> incentivo c/10 veces que consiga controlar el impulso).
 - Programas de razón fija: número predeterminado de respuestas (cupones de periódicos). El sujeto crea unas expectativas, las respuestas se interrumpen temporalmente nada más recibir el incentivo y pasada esta pausa se reanudan las respuestas.
 - Programas de razón variable: el número de respuestas variable (máquinas tragaperras)
- **Programa de refuerzo de intervalo:** incentivo tras un tiempo determinado y emitida la respuesta correcta. A partir de ese momento el tiempo comenzará a contar.
 - Programa de intervalo fijo. Tiempo establecido de antemano. A medida que se producen las respuestas el sujeto va adecuando sus expectativas-> predecir la aparición del incentivo-> al aproximarse la finalización del plazo, el sujeto incrementa significativamente su número de respuestas (ej. estudiar-examen)
 - Programa de intervalo variable. La tasa de respuestas es más estable y la cantidad de respuestas se ve influenciada por la duración del intervalo, debido a que al sujeto le es difícil crearse unas expectativas sobre la situación (ej.: cazador)

En los de **razón** es dónde se emite mayor número de respuestas y en los **fijos** dónde suelen darse pautas después de recibir los reforzadores, pues el sujeto puede crearse más claramente expectativas sobre la situación.

Cantidad y calidad del incentivo

Producen más motivación de incentivo, afectando más a la ejecución que al aprendizaje de la conducta. Aumenta la ejecución conforme se incrementa la magnitud o cantidad del estímulo reforzante por las expectativas que conlleva.

Para establecer la **cantidad** óptima de un incentivo habrá que conocer la historia previa del sujeto.

Efecto de contraste: Cambios en magnitud o calidad del incentivo durante la adquisición de una conducta producen efectos exagerados en la conducta motivada:

- Efecto de contraste conductual positivo o de elación. El incremento de la magnitud aumenta el nº de respuestas y el tiempo entre ellas disminuye.
- Efecto de contraste conductual negativo o de depresión. Responden menos o peor.

Ambos efectos tienen que ver con las reacciones emocionales ante ese cambio en las expectativas. Esas diferencias en la ejecución se deben a diferencias en la motivación y no son conductuales (los cambios en el aprendizaje se producen más gradualmente).

En cuanto a la **calidad** del incentivo, la conducta motivada aumenta con ella. También se ha hallado el **efecto de elación** y de **depresión** con las variaciones en la calidad del incentivo, afectando inmediatamente por las expectativas creadas previamente.

Detección de causalidad

Emparejamiento accidental de una conducta con un premio-> se crean unas expectativas de la situación que aumentan la probabilidad de que se repita esa respuesta, aunque el valor del incentivo no conduzca a nada: **conducta supersticiosa** (calcetines de la suerte). No se da contingencia (la respuesta no es la causante del incentivo).

Demora del incentivo

El aprendizaje es mejor cuando el incentivo se aplica inmediatamente a la realización de la respuesta.

Demoras en el acceso al incentivo retardan la ejecución porque no se establece claramente la asociación conducta motivada-incentivo. La demora en la aplicación del incentivo no imposibilita el aprendizaje: aparecen **estímulos de marcaje** o **de marca** (ej. reforzadores verbales) que actúan como incentivos secundarios para que se emita la respuesta, aunque no esté el premio disponible. Son contingentes con la conducta motivada, minimizando los efectos de la demora del incentivo.

Descuento de la demora: La demora del premio reduce su valor de incentivo. Mazur estableció una relación inversamente proporcional. El **margen de vulnerabilidad** es el período de tiempo en el que se cambia el criterio para decidirse por el premio más inmediato; depende de la magnitud, del tiempo de demora y del autocontrol y la impulsividad del sujeto.

Niveles de motivación y la ejecución

Cuanto más intensa es la motivación, mejor es la ejecución del sujeto y más tiempo tarda en dejar de emitir la respuesta aunque no reciba el reforzador ante su ejecución, dependiendo del nivel de dominio y de la percepción del dominio de la tarea, que puede perturbar esa relación.

Cambios en las necesidades del sujeto provocan también incrementos en el nivel de incentivo (posponer una acción por causas de fuerza: tomar el café más tarde en el trabajo).

4.3.3 Efecto de la retirada del incentivo agradable sobre la conducta

El valor del incentivo (agradable) puede determinar que no se ejecute la conducta. Este tipo de **entrenamiento** se denomina de **omisión** y su objetivo es suprimir una conducta.

4.3.4 Consecuencias del incentivo desagradable sobre la conducta

Hay dos situaciones en las que se emplea un estímulo desagradable teniendo consecuencias diferentes sobre la ejecución:

- **Situación de escape/evitación:** La aparición de la conducta tiene como efecto que desaparezca el estímulo desagradable o que no llegue a presentarse-> el sujeto ejecutará más rápidamente la respuesta. Las expectativas que crea el sujeto ante la situación es lo que le permite no sufrir las consecuencias del estímulo desagradable. Ej.: si nos sentó mal una comida, no la comeremos más.

- **Castigo:** Es un procedimiento para reducir la aparición de una conducta, tanto en su intensidad como en su frecuencia. Inicialmente se pensó que el castigo sólo extinguía temporalmente la conducta, pero no la eliminaba (se comprobó que se puede llegar a eliminar). Variables que afectan a los resultados del castigo:
 - Intensidad del incentivo aversivo. Inicialmente, al menos, se debe presentar en su “máxima” intensidad para alcanzar mayores niveles de motivación. Si es débil tiene poco efecto y es transitorio
 - Duración del incentivo desagradable. Cuanto más prolongado, mayor efecto supresor tendrá
 - Contingencia del castigo. Se debe administrar ante la conducta inadecuada y siempre que aparezca (de forma continua).
 - Efecto de la demora. Debe aplicarse de inmediato.
 - Disponibilidad de una respuesta alternativa. Si a la vez que castigamos una respuesta premiamos otra diferente, la probabilidad de ocurrencia de la respuesta castigada, disminuirá drásticamente.

El mal empleo de estas variables provocan **ansiedad** en quien lo padece y vivir en un ambiente dónde se emplea continuamente el castigo provocará personas agresivas.

Cuando se expone a un sujeto a estímulos aversivos de los que no se puede escapar se produce un estado que se denomina **indefensión aprendida**, que induce a que no se sepa responder ante otras situaciones.

4.3.5 Resultados de la desaparición del incentivo sobre la conducta motivada

Cuando sucesivamente la ejecución de una conducta no va seguida del incentivo esperado, la intensidad de la respuesta decrece, su probabilidad disminuye hasta desaparecer. Esta situación se denomina **extinción**, que puede ser tan adaptativa como la adquisición.

Inicialmente cuando desaparece el incentivo, el sujeto incrementa el número y magnitud de sus respuestas y aparece una reacción emocional intensa de frustración por la falta del incentivo (ej.: el niño berrea si no se le presta atención en la rabieta).

Por **resistencia de la extinción** se entiende el nº de veces que se sigue emitiendo la respuesta aunque el incentivo no esté presente, debido al nivel motivacional alcanzado durante la adquisición de la respuesta.

Las variables que afectan a la extinción se miden por los efectos que producen en dicha resistencia. Las más destacables son:

- **La contingencia incentivo-conducta motivada** empleada en la fase de adquisición es determinante de la resistencia a la extinción. Con programas de refuerzo parcial la extinción se produce más lentamente que con reforzamiento continuo
- **Si el aprendizaje se ha efectuado en diferentes ambientes**, la extinción es más difícil dado que el estímulo de incentivo posee más claves contextuales

- **El efecto de la magnitud de la recompensa** depende de la cantidad de veces que se haya ejecutado la conducta. Un entrenamiento largo provoca mayor resistencia a la extinción.
- **La demora del incentivo** durante la adquisición provoca mayor resistencia a la extinción cuando se han empleado demoras diferentes mientras se aprendía la conducta. Si es la misma demora no afecta.

4.4 MOTIVACIÓN INTRÍNSECA

La motivación intrínseca (MI) se refiere a la motivación de implicarse en una actividad por su propio valor, es involucrarse en una actividad simplemente por el interés de participar en ella, y se manifiesta por la tendencia hacia el **aprendizaje** y la **creatividad**. Una conducta se encuentra intrínsecamente motivada cuando se produce en ausencia de un estímulo externo.

Se basa en una serie de necesidades psicológicas responsables de la iniciación y persistencia de la conducta. Una de ellas es la **curiosidad** (deseo de saber sobre el entorno). Se activa la MI al producirse una incoherencia entre la experiencia previa de una situación y las nuevas informaciones: **disonancia conceptual**, creando un conflicto que aumenta conforme se incrementa la discrepancia entre las respuestas posibles. Se produce en situaciones que provocan duda, perplejidad, contradicción, confusión o inadecuación.

La MI está relacionada con aspectos subjetivos y con la consideración del hombre como agente causal de su propia actividad conductual. Esos aspectos subjetivos se basan en las **autopercepciones** y hacen referencia a:

- **Autocompetencia**: necesidad de sentirse competentes y de actuar eficazmente en el entorno (Robert White)
- **Causación personal**: Conductas que inicia una persona con la intención de producir cambios en el ambiente (Richard De Charms)
- **Autodeterminación**
- **Autoeficacia**

Términos todos ellos que buscan las causas determinantes de la MI, basándose en las autopercepciones.

A partir de los trabajos sobre causación personal, el estudio de la MI tomó especial relevancia al dejar en evidencia la **paradoja del incentivo**: *aquellos incentivos externos incorporados a actividades intrínsecamente motivadas, llegaban a disminuirla*.

4.4.1 Teorías explicativas de la motivación intrínseca

Aspectos comunes a ellas:

- Lo que determina la motivación es la manera activa e intencionada en que las personas ponen a prueba sus competencias
- consideración de la conducta motivada como **propositiva y espontánea**, pues aparece impulsada por planes, metas y objetivos personales.

Teoría de la sobrejustificación

Mark R. Lepper defiende que la percepción que tiene uno mismo de las causas que provocan su conducta determina e influye en su motivación (también en la futura).

El interés por la actividad disminuirá si la acción se convierte en un instrumento para conseguir una meta extrínseca o la conducta se percibe como controlada por el incentivo externo. La MI descenderá porque se encontrará excesivamente justificada.

Hipótesis de la sobrejustificación: Los premios introducen autopercepciones de instrumentalidad, provocando un descenso de la MI.

Costo oculto de la recompensa: resultado que produce el incentivo externo sobre una conducta que ya se encuentra motivada intrínsecamente.

Teoría de la autodeterminación

Propuesta por **Eduard L. Deci** y **Richard M. Ryan**, parte de los enfoques de autocompetencia y causación de **White** y de **Charms**.

Se basa en considerar que los comportamientos son volitivos en distintos grados, por lo que las personas reflexionan sobre sus acciones y se comprometen en ellas. Es el propio sujeto quien decide su propia conducta y el grado en que se implica en una tarea.

Autodeterminación es una tendencia innata que lleva a involucrarse en comportamientos que despiertan interés, en lugar de los que suponen obligación.

La MI se modifica a través de los acontecimientos sociales y los incentivos que conducen a un sentimiento de competencia durante la acción.

Teoría de la evaluación cognitiva

Deci y **Ryan**, subteoría de la teoría de la autodeterminación: La satisfacción innata de sentirse **autónomo** y **competente** hacia una tarea incita la MI y la percepción del control de la conducta por estímulos externos, disminuye el sentimiento de autonomía y, con ello, el nivel de MI:

- **Necesidad de competencia:** necesitamos sentirnos competentes en las interacciones con los demás (no se refiere a las capacidades, sino a la percepción de uno mismo)
- **Necesidad de autonomía:** experimentar una sensación de control o de que uno mismo es el que decide en sus interacciones con el entorno.

El **objetivo de esta teoría** es especificar los factores que explican la variabilidad de la MI y conocer cómo la persona elige aquellas conductas que le llevarán a la meta que es satisfactoria en sí misma.

Procesos a través de los que influyen los estímulos exteriores en la variabilidad de la MI:

- Cambio en la percepción de competencia y autonomía según sean esos estímulos y afecten al sujeto
- Cambio en el origen de la causa de la conducta

Todos los incentivos externos tienen dos aspectos sobre la conducta que determinarán su competencia y autonomía:

- **Informativo:** suministra retroalimentación de su competencia
- **Controlador:** provoca la relación instrumental entre la ejecución y las consecuencias, lo que disminuye la MI

Ambos elementos guardan una relación inversa:

- Si el incentivo es poco controlador promoverá la autodeterminación e incrementará la MI, y viceversa
- Si la información hace que el individuo se perciba como muy competente, se estimulará su MI hacia la tarea, y viceversa

Teoría de la autoeficacia

Albert Bandura: La percepción que tenga la persona de su dominio sobre la tarea determinará sus expectativas de éxito, a la vez que su persistencia en la ejecución y la cantidad de esfuerzo invertido en la realización de dicha tarea.

La autoeficacia está basada en distintos **factores cognitivos** como la historia de los reforzamientos, las evaluaciones previas y la información sobre las estrategias adecuadas.

- **Autoeficacia percibida:** valoración de la capacidad de uno para organizar y llevar a cabo un tipo concreto de actuación
- **Expectativa de resultados:** apreciación acerca de la probabilidad de que se den las consecuencias de tales actuaciones

Saberse capaz de lograr algo (**expectativa de autoeficacia**) y obtener un resultado positivo (**expectativa de resultado**), hace que aumente la MI y se faciliten los aprendizajes posteriores.

La motivación depende de recompensas externas y, sobre todo, de recompensas internas y autogeneradas que regulan el comportamiento.

4.4.2 Efectos de la tarea sobre la motivación intrínseca

Hay otros factores que afectan a la MI:

Grado de dificultad de la tarea

Una **situación de “reto óptimo”** es aquella en la que el nivel de dificultad de una tarea es semejante a las habilidades para llevarla a cabo.

Csikszentmihalyi: existe un **“flujo”** entre la dificultad de la tarea o el reto que supone frente a las habilidades del sujeto para resolverla, y establece el concepto de “reto óptimo” cuando existe un equilibrio. Emerge el flujo cuando uno mismo percibe congruencia entre los retos presentados y las propias competencias para llevarlos a cabo.

Halló que durante **situación de flujo** surge un reto entre las propias habilidades y el desafío de la tarea, y en ella se realiza la acción sin esfuerzo. Es una experiencia tan placentera que las personas tienden a repetir.

En la situación de flujo el nivel de motivación depende del interés intrínseco de la actividad y de la correspondencia entre ésta y los recursos personales.

Para que la experiencia de flujo pueda ocurrir hacen falta tres **condiciones previas**:

- Ser capaces de concentrarse en la tarea
- Que la tarea y la meta a cumplir estén claramente establecidas
- Que la retroalimentación por la ejecución se proporcione inmediatamente

Deci: cuando se está motivado intrínsecamente se buscan situaciones con un grado óptimo de reto, para intentar superar ese desafío. Es importante controlar esta variable para ir incrementando la dificultad de la tarea conforme el sujeto vaya adquiriendo capacidades.

El empleo de incentivos durante la realización de la tarea

En un experimento con escritores se observó que **las recompensas tenían un efecto destructivo sobre las tareas creativas**. El efecto negativo de la recompensa es lo que se conoce como “el costo o precio oculto” de la recompensa.

Factores que limitan las circunstancias en las que la recompensa externa reduce la MI:

1. **Expectativa de recompensa**. Si no se espera, aunque se reciba, no afectará al nivel final de MI
2. **Carácter material de la recompensa**. Si la recompensa es material afecta más a la MI que si es intangible (elogios)
3. **Las recompensas esperadas y tangibles** interfieren en el proceso y la calidad del aprendizaje: la recompensa desvía el procesamiento del aprendizaje solamente hacia su producto final
4. **El efecto de saliencia de la recompensa**. Cuando el incentivo está a la vista del sujeto o se le recuerda con frecuencia, desciende el interés intrínseco por la tarea.

La recompensa afecta a la MI cuando es esperada, tangible y/o excesivamente saliente.

4.5 ¿MOTIVACIÓN INTRÍNSECA O MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA?

Cuando el sujeto no está intrínsecamente motivado, el empleo de incentivos externos inicialmente puede hacer aumentar su motivación al cobrar interés por la tarea.

Los individuos intrínsecamente motivados hacia una tarea seleccionan tareas de dificultad moderada, mientras que los extrínsecamente motivados son menos creativos y eligen tareas fáciles que tengan más posibilidades de conseguir el premio.

Cuando la conducta se mantiene sólo por una recompensa: cesa el incentivo, cesa la tarea.

Actividad voluntaria sobre la que el sujeto tienen control: su MI será elevada.

Los factores extrínsecos percibidos como **informativos** sobre la propia competencia, facilitan la MI, mientras que aquellos percibidos como **controladores** la disminuyen.

TEMA 5. APORTACIONES DE LA PSICOLOGÍA COGNITIVA AL ESTUDIO DE LA MOTIVACIÓN

La evolución en el estudio de la motivación ha pasado por diversas fases:

- Una **orientación biológica** (estudio de las bases fisiológicas de la conducta). Esta perspectiva era demasiado simple para explicar determinadas conductas.
- Luego se abordó la motivación desde una **orientación conductual**, que basó sus argumentos en factores de aprendizaje.
- Posteriormente, la **orientación cognitiva** la intentó explicar basándose en los procesos del pensamiento humano (procesos mentales).

5.2 PRIMERAS APROXIMACIONES COGNITIVAS DE LA MOTIVACIÓN

El enfoque cognitivo consideró que el sujeto es un agente activo. **Tolman y Lewin** sentaron las bases de las modernas teorías cognitivas de la motivación.

5.2.1 Los planes

Estrategias o recursos cognitivos que las personas utilizan para conseguir un determinado fin o para resolver una determinada situación (incongruencia estado ideal- estado actual).

Para conseguir un objetivo o meta realizamos las siguientes acciones: Establecerla /

Actuar/ Observar (feedback)/ Cambiar lo necesario

Miller, Galanter y Pribram en 1960 describieron el **modelo TOTE** (Test, Operate, Test, Exit): conseguir la congruencia entre el estado actual y el ideal. Etapas:

- **Prueba:** visualizar el deseo o estado ideal y compararlo con el estado presente
- **Operación:** cambiar cualquier aspecto necesario para acercarnos al estado ideal
- **Prueba:** comparar los resultados después de hacer cualquier operación y actuar
- **Salida:** Si coinciden los dos estados: actual e ideal, hemos conseguido la meta.

Los planes son dinámicos, es decir, permiten cambiar o añadir nuevos elementos, que pueden ser revisados y cambiados en cualquier momento.

5.2.2 Las metas

Fines u objetivos que persigue el sujeto y por los que se esfuerza en conseguir. Proponerse conseguir una meta es generar una nueva **incongruencia**.

Las metas pueden agruparse en cinco categorías (metas relacionadas con):

- **La tarea:** su fin es aumentar la propia competencia mejorando algún aspecto de nuestro aprendizaje, de nuestras destrezas o tener la satisfacción de lograr una solución exitosa
- **La libertad de elección:** hacer la tarea por el hecho de que uno mismo lo ha elegido.
- **La autoestima:** experimentar que se es mejor que otros, o que no se es peor en la ejecución de alguna actividad
- **La valoración social:** conseguir el reconocimiento social y evitar el fracaso
- **La consecución de recompensas externas:** premios...

Las razones que orientan al sujeto hacia la consecución de una meta dependen del valor que se le otorgue a la misma, y ese valor puede ser:

- **Intrínseco:** derivado de la mera satisfacción de realizar la tarea
- **De dificultad:** derivado de triunfar en alguna tarea que exija capacidad o habilidad
- **De utilidad:** conseguir un objetivo que facilita la consecución de otro futuro de mayor importancia
- **Extrínseco:** derivado de haber conseguido algún tipo de incentivo externo
- **De logro:** derivado de haber conseguido algo que supone una satisfacción personal
- **Cultural:** derivado de sentirse respetado o querido socialmente

Teoría ideomotriz de la acción de William James: cuando el sujeto realiza cualquier conducta voluntaria (movimiento), ésta ha estado precedida por una idea de movimiento, cuyo objetivo final es la consecución de una meta. No siempre las ideas dan lugar a acciones.

5.2.3 Modelo de conducta propositiva de Tolman

Del **conductismo**: procesos mentales deben ser medidos y registrados objetivamente.

De la **Escuela de la Gestalt**: importancia de las representaciones mentales (**mapas cognitivos**) en la toma de decisiones para la resolución de problemas o su **concepción molar** de la conducta.

Para **Tolman** la **psicología** es una *ciencia objetiva de la conducta que debe centrarse en el estudio de las conductas molares*, lo que implica estudiar la conducta como un todo:

- La conducta es intencional y propositiva
- Presenta un patrón concreto de respuestas y específico para cada situación
- Es selectiva

Tolman defendía que entre el estímulo y la conducta se daban dos tipos de variables intermedias (**sucesos mentales**):

- **Cogniciones:** procesos mentales que determinan la conducta y que llevan a alcanzar la meta
- **Propósitos:** surgen de necesidades o desequilibrios que se generan en el organismo y que motivan al sujeto a la acción para satisfacer esa necesidad

Mapa cognitivo: lo usó para describir la forma en que los humanos se comportaban en el ambiente. Construimos imágenes espaciales que van perfeccionándose con la experiencia.

5.2.4 Teoría del campo de fuerza de Lewin

Aplicó los principios de la Gestalt y entendía la motivación desde un punto de vista molar, destacando la naturaleza activa de la conducta.

El espacio vital para Lewin **representa la totalidad de situaciones tanto internas** (circunstancias psicológicas), **como externas** (circunstancias ambientales), **que determinan la conducta en un momento dado.**

Conocer el espacio vital permite predecir la conducta del sujeto, y para él esto sólo es factible considerando las circunstancias presentes, nunca las del pasado.

Lewin desarrolló un sistema topológico para describir el espacio vital del sujeto. Lo concebía como un campo de fuerzas estructurado en **regiones** en el que aparecen, por un lado las **metas** que se propone la persona y por otro, las **barreras** que lo separan de ellas..

El término tensión ha sido utilizado por Lewin para describir la **motivación interna del sujeto y sirve para movilizar la conducta con objeto de reducir la tensión.** Por tanto, las necesidades producen tensiones que motivan comportamientos de acercación o evitación dirigidos a una meta cuyo fin es reducir la tensión.

Mientras una tarea no se finaliza, permanece la tensión, lo cual facilita que la tarea inacabada sea más accesible a la memoria que el resto (**Bliuma Zeigarnik** trabajo con pedidos de camareros).

Lewin consideró que también hay que tener en cuenta al intentar conseguir una meta la **fuerza** o intensidad motivacional con que el sujeto trata de conseguirla y que va a determinar la consecución o no de la misma. La fuerza está en función de la **distancia psicológica** entre el sujeto y la meta. (experimento de desvío de Koeliler con niños de 1 y 4 años con un impedimento físico en forma de U).

5.3 TEORÍAS DE EXPECTATIVA-VALOR

Antecedentes de estas teorías: Tolman y Lewin. Nueva concepción de expectativa-valor basada en las necesidades: **teorías de Rotter, McClelland o Atkinson.**

5.3.1 Concepto de expectativa y valor de incentivo

La **expectativa** es la *estimación que 'hace el sujeto sobre la probabilidad de lograr una meta concreta mediante la realización de una conducta.*

Bandura propuso la distinción entre dos tipos de expectativas:

- **Las expectativas de eficacia:** predicciones o estimaciones que realiza un sujeto sobre la seguridad que tiene de poder realizar una conducta o acción concreta. Ej. “puedo tirarme en paracaídas”.
- **Las expectativas de resultado:** son predicciones o estimaciones que realiza un sujeto sobre el resultado que espera obtener al realizar una conducta o acción. Ej. “la caída en paracaídas será perfecta y no me romperé ninguna pierna”.

El **valor o valencia** hace referencia a la *utilidad o importancia asociada a un objeto ambiental*.

5.3.2 Teoría del aprendizaje cognoscitivo de Rotter

Mantiene la metodología estricta del conductismo radical de Skinner, pero admitiendo además, el uso con sujetos humanos de otros métodos subjetivos como las entrevistas o las pruebas proyectivas.

También llamada **teoría del aprendizaje social**, defiende la idea de que los modelos básicos de comportamiento se aprenden en las situaciones de interacción del sujeto con su ambiente, y que para satisfacer las necesidades propias de las personas se requiere la mediación o interacción con otras personas.

Esta teoría consta de 4 variables que se dan en una situación de interacción:

- **El potencial de conducta o fuerza motivacional:** probabilidad de que una conducta concreta ocurra en una situación determinada.
- **El valor del refuerzo** es la importancia que el sujeto le otorga a algo. Para ello hay que compararlo con algo.
- **Los factores situacionales:** importancia que tiene el contexto psicológico en las expectativas de los sujetos y en sus conductas. (situaciones agradables se ve todo de color rosa).
- **Las expectativas generalizadas** se adquieren por aprendizaje. Ocurren cuando se emite una respuesta que está en función de una generalización de expectativas basadas en experiencias del pasado.

Para Rotter la tendencia motivacional para aproximarse o alejarse de algo en una situación específica (**fuerza motivacional**), estará en función de:

- **La expectativa** que tiene el sujeto acerca de los resultados.
- Del **valor de refuerzo:** grado en que la resolución de dicha tarea es importante para él

Cuanto menor sea el resultado menor será la fuerza motivacional y mayor será el rechazo.

Si el valor de la expectativa es cero (baja expectativa de éxito o valor neutro (le es indiferente tener éxito o fracaso)), la conducta motivada o fuerza motivacional también será cero. **La fuerza representa el deseo de la persona por aproximarse o alejarse de algo.**

Rotter reformuló el concepto de **locus de control** o foco de causalidad: *creencias que tiene un sujeto sobre la capacidad de control de su conducta y de los acontecimientos de su vida:*

- **Locus de control interno:** atribuyen refuerzos y castigos (éxitos y fracasos) a sí mismos
- **Locus de control externo:** atribuyen los refuerzos y los castigos a factores ajenos

Las personas hacen atribuciones internas o externas en función de sus puntuaciones iniciales en locus de control. **Wang** concluyó que aquellos sujetos que presentaban un locus de control interno, tenían mayor éxito en sus aprendizajes. Pero no es del todo cierto, pues las atribuciones externas o internas, en ocasiones se hacen a posteriori. Es decir, la experiencia puede hacer que vayamos cambiando el locus de control.

5.4 TEORÍAS DEL EQUILIBRIO O DE LA CONSISTENCIA COGNITIVA

Defienden la existencia de una tendencia natural a la armonía o a la congruencia.

5.4.1 Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger

La disonancia cognitiva representa una *incómoda alteración de la armonía mental del sujeto, que le impulsa concretamente a una actividad orientada a reducir o eliminar su causa*. La disonancia cognitiva se refiere a la tensión interna que percibe un sujeto por alguna de estas circunstancias:

- Mantener al mismo tiempo **dos pensamientos o cogniciones** que están **en conflicto**
- Realizar una **conducta que entra en conflicto** con algún **pensamiento o creencia**

Necesitamos sentir que todos nuestros comportamientos y pensamientos son coherentes entre sí y convencer a los demás de ello. Las **formas de reequilibrar** el sistema cognitivo, cuando hay alguna contradicción es:

- Cambiar su creencia original
- Cambiar su conducta
- Añadir nuevos elementos cognitivos

5.5 TEORÍAS DE LA ATRIBUCIÓN

Diferencias entre expectativas y atribuciones para Beck: La única diferencia que puede establecerse entre ellas es **el momento en que atendemos a los hechos acontecidos**.

Una expectativa **es la convicción de que un hecho acompañará a otro hecho**.

Una atribución **es la convicción de que un hecho ha acompañado a otro hecho**.

La **atribución** es el **proceso mediante el cual una persona busca descubrir cómo se ha producido un determinado hecho o conducta**.

En función de las expectativas de las que parte el sujeto, éste hará un tipo u otro de atribución. Así se explican **efectos paradójicos**: una conducta buena llevada a cabo por alguien a quien no se aprecia se atribuye a factores externos, pero la misma conducta en alguien querido es atribuido a factores internos.

5.5.1 Teoría atribucional de Heider

Para Heider en la organización mental hay una tendencia al orden y la simplicidad.

Investigó sobre la tendencia de las personas a buscar las causas de los sucesos extraños e inesperados.

Según Heider las personas tienden a creer que un hecho queda explicado satisfactoriamente, cuando se descubre por qué sucede. El proceso atributivo comienza cuando se observa la conducta de alguien y concluye en el momento en que el observador encuentra la causa que produjo la conducta del sujeto observado.

Heider destacó dos tipos de factores causantes de una conducta:

- **Factores disposicionales** o internos: el sujeto deberá tener la habilidad para realizar la tarea (**capacidad**), tener el propósito de hacerlo (**intención**) y además, intentarlo con la intensidad necesaria (**esfuerzo**).
- **Factores situacionales** o externos: se encuentran todas las circunstancias ajenas al sujeto, y que se centran en dos aspectos: la **dificultad de la tarea** (que es un factor estable) y la **suerte** (que varía y por tanto es un factor inestable).

Sólo los factores disposicionales o atribuciones internas influyen claramente en la autoestima del sujeto. Para mantener un nivel óptimo de autoestima el sujeto atribuye el resultado a su capacidad o esfuerzo en situaciones en las que hay un éxito, y en aquellas en las que hay un fracaso, lo atribuye a la dificultad de la tarea o a la mala suerte.

Una de las atribuciones que más ha perjudicado a la autoestima del sujeto ha sido la **indefensión aprendida**. Consiste en hacer **atribuciones basadas en experiencias pasadas que van a influir en las expectativas futuras y también en el futuro rendimiento**. Es un estado psicológico que se produce cuando alguien anticipa que los acontecimientos de subida son incontrolables y ocurre cuando el sujeto, tras una serie de fracasos en la realización de una tarea, aprende a creer que está indefenso o que no tiene ningún tipo de control sobre la situación. La indefensión aprendida es de naturaleza cognitiva.

5.5.2 Teoría de la inferencia correspondiente de Jones y David

Deriva de los trabajos desarrollados por Heider. Esta teoría trata de explicar cómo a través de la conducta observable de las personas es posible inferir ciertas características de su comportamiento futuro.

La inferencia correspondiente es la generalización que se realiza sobre la futura conducta de alguien, en función de otras atribuciones internas e intencionales realizadas anteriormente.

Si la correspondencia entre las conductas que conocemos del pasado y la conducta que estamos observando en el presente es alta, la tendencia es hacer atribuciones disposicionales. Por el contrario, cuando la correspondencia es baja, la tendencia es hacer atribuciones situacionales.

Hacer atribuciones disposicionales sobre la conducta de alguien sin equivocarse, encontrando rasgos que sean permanentes, no es tan sencillo. Hay situaciones en las que los comportamientos no reflejan la personalidad real del sujeto, y son los factores externos los que están determinando la conducta.

Para inferir algo relativo al comportamiento de las personas conviene tener en cuenta una serie de factores:

- **Espontaneidad.** Tiene que haber una condición previa que es la elección libre e intencional.
- **Singularidad.** Hay que considerar aquellas conductas que son singulares.

- **Deseabilidad social.** Las conductas que presentan una gran deseabilidad social, es decir, aquellas que son aprobadas socialmente suelen aportar poca información en comparación a las conductas menos comunes, bajas en deseabilidad social.
- **Nivel de implicación en la situación.** Grado de implicación que tiene la persona que evalúa la situación. Hay dos factores que tienen relación con la implicación de la persona en la situación:
 - **La relevancia hedónica.** Ocurre cuando la situación afecta positiva o negativamente a la persona que hace la atribución.
 - **El personalismo.** Es la tendencia que tenemos a hacer la valoración de los otros en función de sus reacciones ante nosotros, interpretándolas como rasgos disposicionales.

5.5.3 MODELO DE COVARIACIÓN DE KELLEY

El principio de covariación establece que **cuando existen varios acontecimientos que pueden ser la causa desencadenante de un mismo hecho, sólo aquellos que han demostrado relacionarse con él de forma consistente a lo largo del tiempo, serán asumidos como causa del acontecimiento.**

La covariación entre dos variables indica la existencia de algún tipo de relación entre ellas, pero no implica necesariamente causalidad. Para que haya causalidad, se requiere que la relación entre las variables se mantenga a lo largo del tiempo. (rabieta-consigo lo que quiero).

Hay tres características o dimensiones de la conducta pasada que van a determinar el tipo de atribución que hace la persona:

- **La distintividad: se refiere a aquellas conductas que son distintas a las habituales.** Las conductas muy distintivas (habituales) van a dar lugar a atribuciones situacionales mientras que las conductas poco distintivas dan lugar a atribuciones disposicionales.
- **La consistencia de una conducta a través del tiempo, se produce cuando el sujeto presenta de forma recurrente la misma conducta siempre que se presenta la misma situación.**
- **El consenso se produce cuando ante una situación, la respuesta del sujeto es respaldada por el resto del grupo** y esto es debido a la presión por parte del grupo (atribución situacional) Si la respuesta del sujeto no es respaldada por el grupo, y por tanto, tiene poco o ningún consenso, la respuesta se atribuirá a factores personales del sujeto (atribución disposicional).

El modelo de covariación afirma que los sujetos, para formular sus juicios atributivos, examinan cómo covarían entre sí los diversos elementos de información de que disponen. Para ello, el sujeto interactúa con otras personas y elabora hipótesis sobre sus características particulares, de personalidad, etc., que luego, en función de la información que vaya recibiendo con la interacción, puede ir cambiando. De esta forma, según se vayan confirmando o no las hipótesis, se van obteniendo más datos y consiguiendo más explicaciones sobre las conductas de interés.

5.5.4 Teoría de la atribución de Weiner

Surge a partir de los trabajos de Rotter y de Heider e intenta completar el modelo de Kelley.

Weiner estableció en un primer momento dos dimensiones bipolares de causalidad para los éxitos y los fracasos:

- El **locus de control** (interno-externo) (lo que para Rotter era la atribución interna o externa). Entre las **atribuciones internas** estarían la capacidad del sujeto y el esfuerzo y entre las **atribuciones externas**, estarían la dificultad de la tarea y el azar.
- **La estabilidad** (estable-inestable) **que se refiere a la fijeza o variabilidad con que se perciben las causas de los acontecimientos**. El hecho de percibir un acontecimiento como estable o inestable afecta directamente a las expectativas futuras sobre el resultado de nuestro comportamiento.

A veces atribuimos los fracasos a factores internos, pero inestables, para que nuestra autoestima no se vea afectada (Ej. Sólo miré los apuntes un rato la tarde anterior).

Cuando se hacen atribuciones internas, éstas suelen ir acompañadas de un aumento de la autoestima.

Si combinamos estas dos dimensiones bipolares: el locus de control (interno o externo) y la estabilidad (estable o inestable), en caso de un resultado de fracaso nos darían los siguientes tipos de causas:

		ESTABILIDAD	
		Estable	Inestable
LOCUS DE CONTROL	Interno	Atribuciones de capacidad “He suspendido por mi baja inteligencia”	Atribuciones de esfuerzo . “He suspendido porque no estudié lo suficiente”.
	Externo	Atribuciones sobre la dificultad de la tarea “Me han suspendido porque el examen era difícilísimo”.	Atribuciones de suerte o azar. “Me han suspendido porque tuve un mal día”.

Años después Weiner añadió una nueva dimensión: la controlabilidad que hace referencia al **grado en que una persona puede controlar las causas de su conducta**.

La percepción de que la consecución de una meta se halla bajo control voluntario, hace que nos sintamos responsables de nuestro destino e influye en que tras un fracaso, intentemos corregir los errores dedicando más esfuerzo a la tarea. En cambio, si percibimos que la consecución de una meta no se halla bajo control voluntario, da lugar a emociones como la desesperanza o la indefensión.

5.5.5 Teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen

Ha sido desarrollada por Martin Fishbein y ampliada después por Fishbein y Ajzen, y también por Morales, Huici y Molla. **Su objetivo es predecir la intención de una conducta mediante un índice de probabilidad.**

La intención de una persona de realizar una conducta está determinada por dos factores, uno personal y otro social, que son:

- **La actitud hacia la conducta o evaluación personal: es la evaluación** (positiva o negativa) **que el sujeto hace sobre su propia conducta.** Se refiere a lo que uno cree que debe hacer. Esta autoevaluación depende de otros dos factores, que son:
 - Los **resultados** que se le atribuyen a la conducta en cuestión.
 - La **valoración** que se hace sobre estos resultados.
- **La norma subjetiva o evaluación social:** es la percepción que uno tiene de lo que los otros piensan que uno debe hacer. Se refiere a la presión que ejercen las personas influyentes de nuestro entorno para que realicemos una determinada conducta. Esta evaluación depende de:
 - Las **creencias** que se le atribuyen a las personas importantes de nuestro entorno.
 - La **motivación** necesaria para cumplir con las expectativas de dichas personas.

Una de las aportaciones más importantes de esta teoría en su intento de predecir el comportamiento, ha sido incluir en el análisis la influencia que ejercen ciertas personas del entorno en nuestras decisiones.

TEMA 6: MOTIVOS PRIMARIOS

Motivo ⇒ *Fuerza impulsora (necesidad o deseo específico) que activa al organismo y que dirige sus acciones hacia una meta.* Todos los motivos son desencadenados por algún **estímulo**.

La clasificación principal de los motivos es:

- **Motivos primarios o biológicos.** Motivaciones centrales que, desde el nacimiento, están relacionadas con la subsistencia del individuo y de la especie.
- **Motivos secundarios o aprendidos**

Los **MOTIVOS PRIMARIOS** han sido explicados por la **homeostasis**: el organismo se autorregula para alcanzar el equilibrio del medio interno. Los **mecanismos autorreguladores** mantienen los parámetros fisiológicos en los niveles adecuados. Ante una desviación en dichos niveles la actuación es mediante un **sistema de feedback negativo**.

Madsen presentó cuatro **criterios diferenciadores** de los motivos primarios:

- **El fisiológico:** existe una base orgánica
- **El comparativo-psicológico:** determinan actos universales
- **De señal:** vienen fijados por señales innatas
- **De supervivencia:** son relevantes para conservar la vida

determinando una relación de motivos primarios: hambre, sed, impulso sexual, motivo de descanso y de dormir, impulso maternal, motivos de temperatura, excretorios, de oxígeno, de actividad y de evitación del dolor. Comunes a todas las culturas, su expresión puede variar.

Motivos del hambre, la sed, el sueño y el sexo: **Deckers** ha señalado que se pueden considerar como procesos imprescindibles y necesarios para asegurar la supervivencia del individuo y/o de su especie.

6.2 ASPECTOS CONDUCTUALES COMUNES DE LOS MOTIVOS PRIMARIOS DE HAMBRE, SED, SUEÑO Y SEXO

Explicación dentro del **modelo homeostático**, interpretándose que la finalidad de las conductas que acompañan a dichos motivos es la de mantener al organismo en condiciones óptimas.

La **motivación sexual** es no regulatoria, mientras que los motivos de hambre, sed y sueño son regulatorios.

Estas cuatro conductas comparten diversas **características**:

- Todas ellas son conductas **propositivas** (encaminadas a conseguir objetivos)
- **No son** conductas **reflejas** (desencadenadas por estímulos externos)

- Son **persistentes** y **espontáneas** y están moduladas por múltiples factores
- El **hipotálamo** y el **sistema límbico** intervienen en su regulación
- Están orientadas a conseguir **objetivos concretos** (comer, beber, dormir y copular)
- Los **estímulos externos** y **experiencia previa** intervienen en su desencadenamiento. Además, pueden ser iniciadas sin la presencia de estímulos discriminativos

6.3 HAMBRE

Se explica mediante el **modelo homeostático**: este motivo forma parte del sistema fisiológico responsable de regular distintos aspectos del medio interno del organismo, como son el aporte energético y nutritivo.

La **regulación automática** de la **ingesta** de calorías se efectúa con la finalidad de prevenir el déficit de energía y mantener un peso corporal estable. La conducta alimenticia está relacionada con la **supervivencia**.

La conducta de comer se supone controlada por **señales de hambre** (conlleva la búsqueda de comida y su consumo) y **señales de saciedad** (causa la terminación de la conducta de comer).

El modelo homeostático explicativo del motivo del hambre señala su **carácter autorregulatorio**, admitiéndose su **actuación a largo y corto plazo**:

- A largo plazo: está basado en la regulación del peso corporal y en la existencia de **puntos de ajuste o de equilibrio** relacionados con reservas a largo plazo
- A corto plazo: la existencia de la regulación también tiene que ver con la **ingesta de comida** y la **saciedad**, cuyo carácter es anticipatorio

En **experimentación básica** la comida ha sido utilizada como incentivo conductual, utilizándose la privación de comida para motivar la conducta en experimentos de laboratorio con animales.

6.3.1 Aspectos neurofisiológicos de la conducta de comer

El **objetivo básico** de la alimentación es la provisión de energía para llevar a cabo las funciones vitales y la reparación del desgaste, así como ayudar al crecimiento. Para alcanzar este objetivo son necesarias tres importantes etapas:

- Captura de alimento
- Proceso digestivo
- Distribución de dicho alimento por tejidos y células que lo asimilan por absorción. En esta fase interviene también el **metabolismo**

Mayer formuló la **hipótesis glucostática** que dice que *la señal para el hambre es la disminución de la glucosa en sangre*. Explica la regulación a corto plazo de la alimentación: mantenimiento del nivel de glucosa en sangre.

Hipótesis lipostática, para la regulación a largo plazo. Propone la existencia de señales fisiológicas como la **insulina**, que son detectadas por el cerebro y que afectan al apetito y a la ingesta de la comida. Estas señales son proporcionales a la cantidad de grasa almacenada.

Al cerebro le llegan señales que provienen del estómago, el intestino y el hígado. El control cerebral es realizado fundamentalmente a través del **hipotálamo**:

- **Hipotálamo lateral (HL)**: induce hambre, ayuda a regular el peso corporal en el punto de ajuste o equilibrio. *Lesiones en el HL*: supresión de la conducta de comer-> **afagia** (severa abstención de alimento que puede conducir a la muerte).
- **Hipotálamo ventromedial (HVM)**: deprime la sensación de hambre. *Lesiones en el HVM*: **hiperfagia**, obesidad y alteración de la **palatabilidad** de los alimentos, de modo que la comida que sabe mal sabe mucho peor y la que sabe bien sabe aún mejor.
- En la actualidad se ha añadido un tercer centro hipotalámico, el **núcleo paraventricular (NPV)**, así como la intervención de ciertas regiones de la **corteza cerebral** y la **médula espinal** en la regulación de la ingesta de alimentos.

El **aprendizaje**, las **características de la comida** y también los **factores sociales y culturales** pueden suscitar la conducta de comer **sin que exista un desequilibrio homeostático** para ello. Todos ellos influyen en lo que comemos y en su cantidad.

6.3.2 Aprendizaje y conducta de comer

Preferencias condicionadas a los alimentos.

Existen preferencias por los sabores dulces y salados que son **genéticas** y **universales**.

También existe un rechazo por los sabores amargos y ácidos, sin que haya constancia de que dicho rechazo sea innato. **Aguado** señaló que tal vez se deba a su significado funcional, al asociarse a venenos, tóxicos o en mal estado.

Las **preferencias aprendidas** por las consecuencias que se siguen tras la comida.

Existen **preferencias condicionadas** que tienen que ver con lo ingerido en la infancia.

Hay preferencias de sabor aprendidas que también son adaptativas: gusto por las especias en las regiones de climas más cálidos o las náuseas del embarazo (que protegen al embrión de ciertas comidas que podrían resultar dañinas).

Aversiones condicionadas al sabor

García y Koelling: adquisición de aversión a una sustancia sávida ante la que inicialmente no se mostraba aversión, cuando su presentación se aparea con eventos que ocasionan malestar corporal, incluso con un intervalo temporal muy largo.

Aprendemos a evitar alimentos que nos producen molestia y a buscar alimentos que nos hacen sentir sanos y en estado de bienestar.

Estos mecanismos de aprendizaje relacionados con la comida tienen un valor funcional, evitar los venenos y sustancias tóxicas. En la información sobre qué alimentos no se deben ingerir juega un papel importante el aprendizaje temprano.

6.3.3 Características del estímulo y factores sociales y culturales que influyen en la conducta de comer

Características de la comida

La **palatabilidad de los alimentos** tiene que ver con su valor hedónico y viene determinada por su olor, aspecto, sabor, textura y temperatura, los cuales atraen nuestra atención en la dirección de los alimentos y nos inclinan a comer a pesar de estar satisfechos. Una alta palatabilidad estimula el apetito.

Rolls, Rowe y Rolls: *la variedad y cantidad de alimentos aumenta la conducta de ingesta.*

Cuando se toma un solo alimento se produce **saciedad sensorial específica** (se come menos), cuya función tiene que ver con la necesidad de tomar distintos nutrientes.

Factores sociales y culturales

Alimentarse está influido por acontecimientos sociales y ello es común a las distintas culturas, aunque su manifestación específica difiera de unas a otras. Factores a tener en cuenta:

- La **presencia de otras personas:** comer más cuando se está acompañado
- **Influencias sociolaborales y culturales.** Cada sociedad tiene unos horarios de comidas y unas cantidades

6.4 SED

La sed primaria o biológica ocurre cuando disminuye el volumen o concentración de los fluidos corporales. La necesidad biológica de sed se produce cuando ocurre una pérdida de agua por debajo de un nivel homeostático óptimo.

La sed se manipula en los laboratorios de psicología: existencia de relación directa entre la fuerza de la respuesta y el grado de privación. La **privación**, además de cómo variable independiente, ha sido usada como refuerzo.

La proporción de agua corporal puede variar de una persona a otra, oscilando entre un 45% y un 70% del peso corporal. Dicha proporción se mantiene constante: de no ser así se produce **desequilibrio hídrico.** El equilibrio hídrico tiene que ver con el **balance hídrico:**

- Ganancias de agua corporal: proceden del **agua** ingerida, de los **alimentos** y del agua producida por el organismo al descomponerse las **grasas** y los **carbohidratos.**
- Las pérdidas se deben a la **evaporación** (respiración), **transpiración** (sudor) y **secreción** (heces y orina).

En el equilibrio hídrico también intervienen el **sodio** y **sales minerales.**

6.4.1 Conducta de beber motivada por la existencia de un déficit orgánico

Las células del cuerpo contienen 2/3 de agua corporal: **líquido intracelular.** El tercio restante se encuentra fuera de las células: **líquido extracelular.** Que comprende:

- **Líquido cefalorraquídeo** (<1%)

- **Líquido intersticial** (líquido que está entre las células, 26%)
- **Líquido intravascular** (plasma sanguíneo, 7%)

Cuando se modifica el contenido hídrico de las células o cambia el nivel de los líquidos que rodean a dichas células (por déficit de agua o por ingesta de alimentos ricos en sal), la **isotonía** se pierde y aparece la **hipertonía/ hipotonía**: si el líquido intersticial **augmenta/ pierde agua**, se vuelve **más/ menos** concentrado (**hipertónico/ hipotónico**), con lo que el agua tenderá a fluir hacia el **interior/ exterior** de las células.

En la regulación de la ingesta de agua se da también un **punto de ajuste o equilibrio** para evitar la **deshidratación** (reducción del volumen del fluido intracelular) y la **hipovolemia** (reducción del volumen intravascular).

Se han propuesto dos mecanismos de corrección:

- **Sed volémica, hipovolémica o volumétrica**: ocurre cuando disminuye el volumen intravascular; conlleva pérdida de agua y sodio (regulados por los **riñones**), por lo que implica un apetito de sal.
- **Sed osmótica o osmométrica**: aumenta la concentración del líquido intersticial-> se reduce el volumen intracelular para restaurar el equilibrio.

Las hormonas que controlan la cantidad de agua y sodio excretado son:

- **Aldosterona** (secretada por la **glándula suprarrenal**). Interviene en la regulación del metabolismo y el equilibrio hídrico. Baja secreción: se libera sodio en la orina. Alta secreción: se retiene sodio en los riñones
- **Vasopresina** (secretada por la **neurohipófisis**). Controla el agua y sodio excretados. Es antidiurética, interviene en la secreción de agua por los riñones. Secreción alta cuando el organismo está deshidratado. Secreción nula cuando en el organismo tiene un nivel de agua elevado.

Mucho antes de que los líquidos ingeridos restauren los déficits aparece la saciedad: intervienen los receptores situados en el **hígado** y el **intestino delgado**.

6.4.2 Conducta de beber motivada por factores de aprendizaje, sociales, culturales y estimulares

Ingesta espontánea ⇒ Se produce en ausencia de déficits. Es consecuencia tanto del aprendizaje como de factores sociales y culturales y características estimulares.

El **aprendizaje** mediatiza la conducta de beber, que es anticipatoria (a veces bebemos antes, porque sabemos que determinada comida luego nos va a producir sed).

La ingesta de líquidos también se relaciona estrechamente con **acontecimientos sociales y culturales**.

Las características de los líquidos influyen igualmente en su ingesta y el **sabor** es la variable más importante (presencia de bebidas refrescantes y deliciosas). También se da el fenómeno de **saciedad sensorial específica**. Se beben más cuando hay distintos líquidos para ingerir.

6.5 SUEÑO

Como proceso fisiológico, el sueño es aún poco conocido, pero su importancia biológica es indiscutible. Constituye una necesidad a veces más urgente que otros motivos biológicos.

El sueño es un proceso activo que tiene que ver con la **recuperación física** del organismo y juega un importante papel en su **reestructuración psíquica**. Esa reestructuración es la que permite sistematizar y clasificar lo que se ha ido adquiriendo a lo largo del día.

El tiempo que duermen los distintos organismos es variable. La edad modula el número de horas dedicadas a dormir (niños 15 horas; adultos 8).

Además de la edad hay que tener en cuenta:

- la **estimulación ambiental**. Por la intensidad: dificultades para dormir o favorecer
- El **estrés** y las **preocupaciones**
- El **horario laboral**

6.5.1 Factores relevantes en relación al sueño

Ritmos circadianos: Existen distintos ritmos biológicos con una duración concreta y que son cíclicos. Entre ellos se encuentran los ritmos circadianos, los cuales hacen referencia a los ritmos de oscilación diaria. Su duración aproximada es de 24 horas.

El más conocido es el **ciclo sueño-vigilia**, que se encuentra modulado por los periodos de luz-oscuridad. En realidad, el ciclo sueño-vigilia dura 25 horas, produciéndose un ajuste diario a las condiciones externas de luz-oscuridad. Los ciclos se ajustan a los requerimientos externos.

Tiempo transcurrido sin dormir: Cuanto mayor sea dicho tiempo es más probable que el inicio del sueño se produzca antes. Ello responde a un proceso de **homeostasis**.

6.5.2 Fases y tipos de sueño

Las fases del sueño son cinco y los tipos de sueño son dos (**sueño lento** y **sueño paradójico**). Las cuatro primeras fases corresponden a lo que se conoce como **sueño lento** o sin movimientos oculares rápidos (**NMOR**).

Para determinar en qué fase del sueño se encuentra un sujeto se utiliza el criterio electroencefalográfico. **William Dement y Nathaniel Kleitman** distinguieron cinco fases de sueño en base a las diferentes ondas cerebrales (se van repitiendo):

- **Fase I.** Se inicia con la aparición de ondas rápidas e irregulares de baja amplitud. Sueño ligero caracterizado por la presencia de **ondas theta**. Es una fase de transición entre el sueño y la vigilia, en la que los párpados se abren y se cierran lentamente. Transcurridos de 10 a 15 minutos del inicio de esta fase se pasa a la fase II.
- **Fase II.** Aparecen periódicamente explosiones de actividad rápida y rítmica de las ondas cerebrales a lo que se le denomina **husos de sueño** y **complejos K**. En esta fase el sueño es superficial.
- **Fase III**, que dura pocos minutos. Es una etapa de transición. El cerebro comienza a emitir **ondas delta**.

- **Fase IV:** aparece el sueño profundo. Se llega a esta fase tras 45 minutos aproximadamente después de dormir y se permanece en ella otros 45 minutos más.
- **Fase de sueño MOR:** presencia de movimientos oculares rápidos. La respiración se acelera y se vuelve irregular y el ritmo cardiaco aumenta. El tono muscular decae y son destacables encefalográficamente la aparición de **ondas theta y beta** (propias de la vigila-> **sueño paradójico**).

Tipos de sueño:

- **Sueño lento:** existencia de actividad ligada a la rama parasimpática del SNA. La tasa cardíaca, la actividad muscular esquelética y la temperatura corporal disminuyen. Sincronización en el electroencefalograma (EEG), movimiento de los ojos lentos o nulos y tono muscular moderado. Ensoñaciones ligadas al pensamiento racional y conceptual.
- El **sueño paradójico (MOR)**. Movimientos oculares rápidos y aparición de desincronización en el EEG, descenso del tono muscular y aparición de secreción vaginal en las mujeres o erección del pene en los hombres. Se da un aumento del consumo de oxígeno, del flujo sanguíneo cerebral, del ritmo cardiaco y de la presión sanguínea, por lo que se piensa que es el sistema nervioso simpático el que predomina fisiológicamente. Ensoñaciones emocionales y perceptuales.

6.5.3 Funciones del sueño

Las dos más relevantes son las relativas a la **restauración del organismo** y a la que tiene que ver con **la supervivencia y la adaptación**.

La consideración más aceptada es la de **función restauradora**:

- **Palmero** afirma que “el sueño paradójico permitiría al organismo una recuperación y reprogramación psíquicas, mientras que el sueño no paradójico permitiría al organismo recuperarse físicamente”
- **Hartmann:** es en las fases III y IV del sueño NMOR donde ocurre dicha restauración
- Incongruencia con la función restauradora: la fase IV del sueño NMOR disminuye con la edad

Función de supervivencia y adaptación: permanecer inmóvil en el sueño permite a ciertos animales pasar desapercibidos ante sus depredadores. El hecho de que el grado de seguridad y la tasa de metabolismo de una especie se relacionen con su cantidad de sueño lo avalan.

6.5.4 Privación de sueño

PRIVACIÓN TOTAL DE SUEÑO

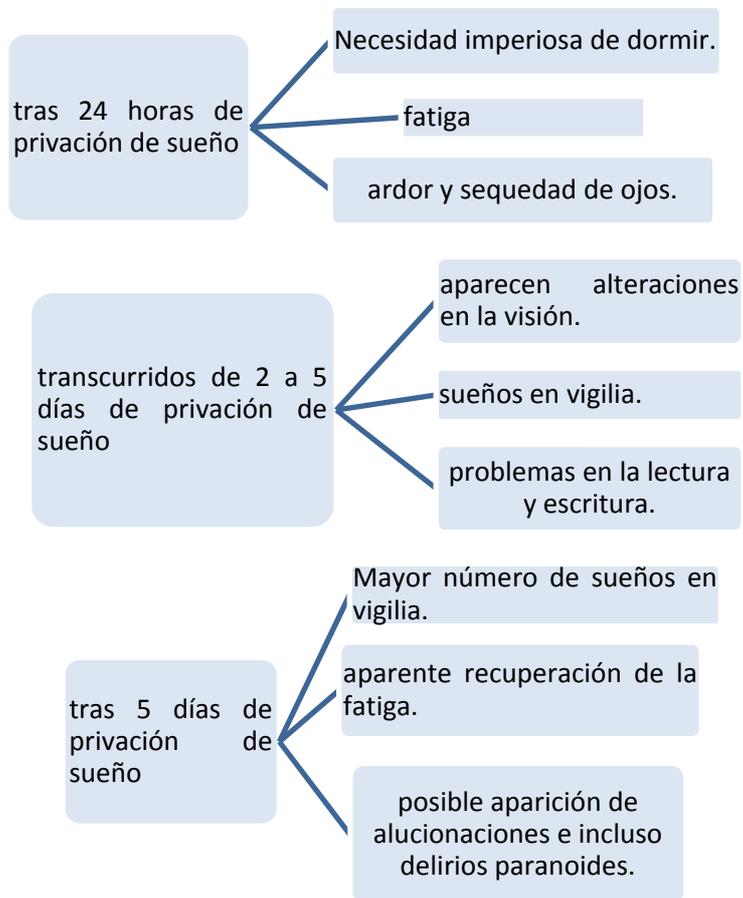
COGNITIVAMENTE

Aumento del tiempo de reacción en la realización de las diversas tareas.

Disminución en la velocidad de realización de operaciones relativas a tareas matemáticas.

Aparición de déficit en tareas psicomotoras.

Deterioro general en la realización de tareas que exigen atención selectiva.



PRIVACIÓN SELECTIVA DE SUEÑO

Se ha realizado presentando un ruido suficientemente intenso como para conseguir que el sujeto salga de la fase de sueño en que se encuentra, pero no para que se despierte.

La **privación selectiva de sueño en la fase IV** ha puesto de manifiesto:

- **Fenómeno de rebote:** el sujeto entra con más facilidad y frecuencia en la fase de sueño objeto de privación selectiva cuando se le deja dormir sin interrupciones
- Presencia de sensaciones corporales desagradables y malestar físico general
- En ocasiones, aparición de cansancio, fatiga y depresión
- Acceso rápido a esta fase en la recuperación

Los efectos encontrados cuando se lleva a cabo la **privación selectiva del sueño MOR** son:

- Aparición del fenómeno de rebote
- Disminución del acceso a recuerdos emocionalmente importantes
- Dificultad en la retención de lo aprendido

- Manifestación de algunas características propias del sueño paradójico en las fases de sueño lento, e incluso en la fase de vigilia
- Transcurridos 3 días de privación de este sueño, si le dejamos dormir, aparece directamente la fase MOR

Palmero ha señalado que el sueño *“cumple funciones elementales, desde la simple, aunque fundamental, recuperación física, hasta la más sofisticada, función de recuperación, regulación y estabilización de las potencialidades mentales y psíquicas que incrementan exponencialmente la capacidad adaptativa del individuo”*.

6.6 SEXO

No existen a corto plazo mecanismos homeostáticos que regulen su actividad-> la motivación sexual es no regulatoria. Los otros motivos son regulatorios y responden a la homeostasis.

La actividad sexual es controlada en gran medida por las **hormonas sexuales** y está ligada al **ciclo reproductivo** de las hembras. En los seres humanos se añade el factor del **aprendizaje y los valores de cada persona**.

6.6.1 Hormonas sexuales y motivación sexual

Como motivo primario, el sexo está ligado a la **reproducción**. Las **hormonas sexuales**:

- Determinan el nivel de activación o excitabilidad sexual
- Modulan y facilitan la activación de las conductas apropiadas
- Son responsables del **dimorfismo sexual** (diferencias entre machos y hembras)
- Regulan y posibilitan la conducta sexual

Las hormonas sexuales tienen fundamentalmente dos tipos de efectos sobre la conducta:

- **Organizador**: se produce durante el período prenatal y es de carácter irreversible
- **Activador**: papel sobre el organismo maduro de forma reversible y temporal

Son segregadas por las **glándulas sexuales** (ovarios y testículos) y ejercen su influencia sobre la conducta mediante su interacción directa con el sistema nervioso.

Los **mecanismos hipotalámicos** controlan la conducta sexual. Tumores en el hipotálamo modifican la conducta sexual. Experimentalmente se ha hallado en humanos la participación de los **lóbulos temporales** en la regulación de la actividad sexual en ambos sexos.

Fisiológicamente, la **conducta consumatoria** depende de la médula espinal, aunque el cerebro es importante, pudiendo influir sobre los **reflejos medulares**. Por ello puede haber excitación sexual solo mediante la imaginación.

6.6.2 Aprendizaje y motivación sexual

El sexo es para la mayoría de las personas uno de los reforzadores más poderosos. La motivación sexual humana está mediatizada en gran parte por valores y hábitos aprendidos, así como por preferencias adquiridas por experiencias individuales concretas.

Es posible producir un condicionamiento sexual mediante procedimientos de **condicionamiento clásico**: estímulos inicialmente neutros pueden llegar a modificar la conducta y alterar la motivación sexual.

En investigaciones con animales se ha puesto de manifiesto la existencia de **preferencias condicionadas de lugar** y la importancia de la **experiencia temprana**.

Los **procesos de aprendizaje** son los responsables de la mayor parte de las variaciones de la conducta sexual, aunque aún no se sepa siempre con total certeza como se llevan a cabo dichos procesos. Aplica tanto a los seres humanos como a los animales.

6.6.3 Factores sociales y culturales y motivación sexual

Modulan la conducta sexual:

- Los **factores sociales y culturales** determinan qué conductas sexuales son apropiadas y cómo realizarlas, cuáles no. Se aprenden las normas y reglas de la sociedad
- La **cultura** determinan lo que en cada sociedad se considera normativo (puede variar mucho de una cultura a otra). Incluso en los valores sexuales aceptados se aprende a diferenciar los comportamientos sexuales que se pueden manifestar públicamente-> cada sociedad tiene sus valores sexuales

TEMA 7: MOTIVOS SECUNDARIOS

Los motivos secundarios se caracterizan por *no tener una base biológica clara y por ser aprendidos*. Se desarrollan y configuran mediante la interacción entre los individuos y actúan activando y dirigiendo la conducta. Son propios del ser humano. Una vez adquiridos forman parte de nuestra **personalidad**.

Autores como **Pinillos** los ubican en un nivel muy superior a los primarios, porque su autonomía les permite actuar a voluntad sobre los motivos primarios más básicos. La fuerza de la presión social ejercida a través de los motivos secundarios a veces se impone manipulándonos y haciéndonos creer que elegimos libremente (ej.: la moda).

Desde la perspectiva cognitivista hay dos enfoques fundamentales:

- La **formulación clásica** basada en la **reducción del impulso**: son consecuencia de un impulso que se genera ante una necesidad (Maslow, Atkinson, Herzberg, McClelland o Alderfer). Se considera que las **necesidades** surgen desde el interior del propio sujeto.
- La **formulación más moderna**, ha sido la basada en las **metas**, entendidas como motivos en sí mismos. Considera los motivos secundarios como metas o motivos en sí mismos, que movilizan al sujeto hacia la **acción** (Elliot y Dweck). Los motivos secundarios son los objetivos o metas que surgen desde el interior del sujeto y que tienen en sí mismos un significado, una dirección y una intención o propósito.
- **Modelo integrador** (Eliot)

7.2 EVOLUCIÓN EN EL ESTUDIO DE LOS MOTIVOS SECUNDARIOS

7.2.1 Teorías centradas en las necesidades

Entienden la necesidad como una *carencia que de una u otra forma altera el equilibrio físico o psicológico de las personas* y, la motivación lo que hace es *impulsarnos a actuar con el fin de conseguir eso que necesitamos o creemos necesitar*. Las necesidades son **fuerzas dinámicas** que incitan comportamientos cuyo fin es la satisfacción de esas necesidades.

Desde el enfoque de la motivación como un proceso dirigido a satisfacer necesidades (reducción del impulso), se dan una serie de etapas:

- Todas las personas presentan **necesidades** que con el tiempo se convierten en **deseos**
- Si no son satisfechos generan **tensiones** que finalizan en alguna **acción** encaminada a la satisfacción de la necesidad, consiguiendo un estado de equilibrio en el organismo

En los animales sí se cumple este proceso, pero en los humanos no siempre, pues intervienen **fuentes ambientales, sociales, personales**, que evitan que se emita la conducta o se posponga. Cuando las necesidades no son satisfechas se tiende a desarrollar **emociones negativas** como miedos, inseguridades, desconfianza, etc.

Henry Murray desarrolló una teoría basada en las necesidades de las personas que incluía **20 necesidades básicas** responsables de impulsar la conducta humana. Murray definió la **necesidad** como *un constructo que representa una fuerza en el cerebro que organiza las sensaciones, la percepción, el pensamiento, las tendencias y las acciones, para mantener al organismo en un estado más apetecible.*

Murray considera que todos tenemos las mismas necesidades, pero no con la misma fuerza e intensidad. Para él el motivo fundamental que moviliza nuestra conducta es el **motivo de logro**. Defendía la existencia de una **jerarquía de necesidades**, que fue adoptada y desarrollada por Maslow.

Teoría de las necesidades de Maslow



Abraham Maslow sostenía que para elaborar una teoría general de la motivación había que considerar la complejidad de las conductas del sujeto en su totalidad, teniendo en cuenta todos los factores que le rodean. Diseñó una teoría basada en la **jerarquía de necesidades** (sólo pueden satisfacerse los niveles superiores cuando los inferiores han sido satisfechos):

- **Necesidades fisiológicas**: primera prioridad del sujeto, son innatas y heredadas, y está íntimamente relacionadas con la supervivencia. Cuando no se satisfacen durante un largo período, toda la energía del sujeto se desvía hacia la satisfacción de la necesidad.
- **Necesidades de seguridad**: tendencia a sentirse seguro y protegido frente a situaciones de peligro físico y/o psicológico
- **Necesidad de afiliación**: desarrollo afectivo y de interacción, amistad, afecto y aceptación social. Si no se satisface se pueden desarrollar problemas psicológicos
- **Necesidad de estima o reconocimiento**: sentirse valorado por sí mismo (autorreconocimiento o autoestima) y por los otros (reconocimiento de su grupo social). Cuando estas necesidades no están saciadas surgen sentimientos de inferioridad, inestabilidad emocional, depresiones, etc.
- **Necesidad de autorrealización** o de crecimiento o autosuperación: ideal al que todo ser humano desea llegar. Desarrollar hasta el culmen todo el potencial y talento que se tenga disponible y progresar en la vida al máximo. Son personas con buen aspecto, buena salud, que duermen bien, se relacionan bien...

El enfoque de Maslow es muy utilizado en los departamentos de Recursos Humanos y en el sistema educativo.

La teoría de Maslow ha tenido detractores que alegan:

- No todas las personas presentan las mismas necesidades.
- La poca flexibilidad que presenta el orden estricto de las necesidades.

Una de sus aportaciones, ha sido su propuesta de una teoría multifactorial jerárquicamente organizada.

Teoría de los dos factores de Herzberg

Su aplicación fundamental ha sido en el ámbito laboral. Herzberg parte de que el ser humano tiene un doble sistema de necesidades:

- Evitar las situaciones de insatisfacción: **factores higiénicos o extrínsecos**. Son las condiciones que rodean al sujeto en el ámbito laboral y que no están bajo su control. Factores higiénicos son: el sueldo, las condiciones físicas del trabajo, la relación con compañeros y directivos, la seguridad en el puesto... Son profilácticos y preventivos: evitan la insatisfacción, pero en ningún caso provocan satisfacción
- La necesidad de crecer emocional e intelectualmente: **factores de motivación o intrínsecos**. Dirigidos a motivar al trabajador para lograr la máxima eficacia y rentabilidad: satisfacción en el cargo, la responsabilidad, el reconocimiento, etc. Son controlables por el sujeto

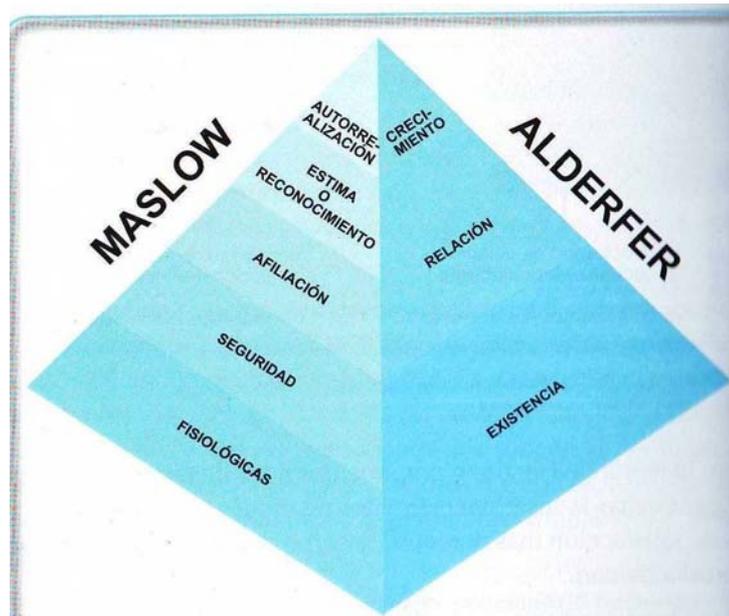
Teoría ERC de Alderfer

La teoría ERC (Existencia, Relación y Crecimiento) fue desarrollada por **Clayton Paul Alderfer** para el ámbito laboral. Estableció tres tipos básicos de necesidades, que tenían relación con las establecidas por Maslow:

- **Necesidad de existencia**-> necesidades fisiológicas y de seguridad de Maslow
- **Necesidad de relación**->necesidades de afiliación y estima o reconocimiento
- **Necesidad de crecimiento**-> necesidad de autorrealización, de crecimiento interno

Diferencia con Maslow:

- No es preciso satisfacer las necesidades inferiores para poder satisfacer el resto.
- Lo ideal para que una persona esté motivada, es que tenga satisfechas varias necesidades simultáneamente (varían en cada persona).
- Factores de tipo familiar, ambiental o cultural pueden alterar el orden



Teoría de la motivación humana de McClelland

Se basa en la teoría de las necesidades propuestas por Murray. Para McClelland la motivación de un sujeto podía deberse a la búsqueda de la satisfacción de **tres necesidades dominantes**, que se encuentran en todos los sujetos y se desarrollan con la experiencia (aprendizajes):

- **Necesidad de logro:** deseo de éxito en relación con una norma de excelencia (búsqueda de la máxima calidad). Eligen tareas desafiantes y entienden el trabajo y las dificultades como retos; prefieren trabajar solos a hacerlo en grupo.
- **Necesidad de afiliación:** grado en que una persona necesita establecer relaciones interpersonales amistosas y ser aceptado por los demás (integración y valoración positiva). Se manifiesta más en personas que prefieren realizar tareas de grupo que impliquen cooperación.
- **Necesidad de poder:** deseo de control e influencia sobre conductas o pensamientos de los demás, y por el deseo de producir impacto en las personas de alrededor. Personas que les gustan los puestos de responsabilidad. Prefieren realizar tareas competitivas orientadas a conseguir prestigio y trabajar solos.

Una misma conducta puede desencadenarse por motivos muy diferentes, o incluso para satisfacer varios motivos o necesidades a la vez.

7.2.2 Teorías centradas en las metas

Los motivos secundarios son entendidos como **metas** o **motivos intrínsecos** que movilizan al sujeto hacia su consecución. Son de elección intencional.

Teoría del establecimiento de metas de Locke

El establecimiento de objetivos o metas ejerce un efecto positivo en la motivación, aumentando el nivel de ejecución. Sólo la intención de alcanzar una meta es una fuente de motivación. En este modelo hay que tener en cuenta:

- Cuanto más específicas y concretas sean, más eficaces resultan como motivadoras

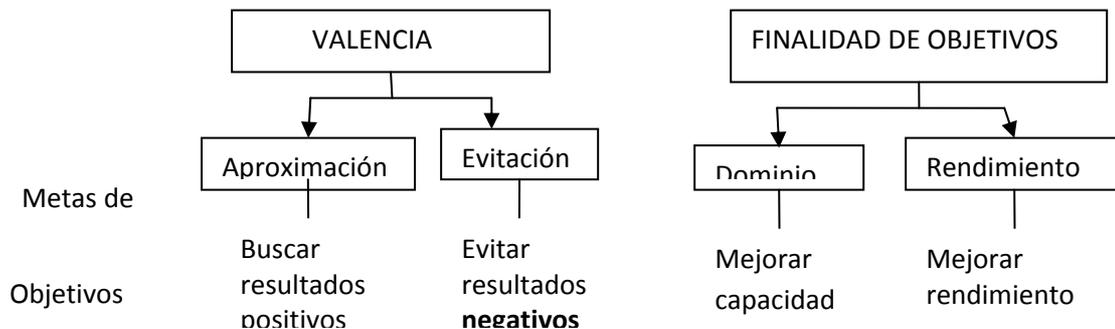
- El que sea el propio sujeto el que establezca metas, incrementa su rendimiento
- Las metas moderadamente difíciles pero posibles de alcanzar, conducen a un nivel más alto de rendimiento que las metas muy fáciles o la ausencia de ellas.
- El feedback informativo sobre los logros que se van consiguiendo hasta llegar a la meta influyen en la motivación y en el rendimiento de los sujetos.

Las metas estimulan a las personas a realizar un mayor esfuerzo por conseguir sus objetivos, ayudan a centrar la atención sobre la tarea, movilizan la energía, distribuyen el esfuerzo y favorecen la persistencia de los sujetos ante los fracasos.

Modelo integrador: modelo jerárquico de motivación de logro de Elliot

Integra los aspectos de activación basados en **necesidades** (modelos clásicos), con los aspectos directivos de los modelos basados en **metas** (modelos modernos). **Elliot** propone un modelo jerárquico de la motivación de logro, según el cual al intentar conseguir una meta hay que tener en cuenta la **atracción del éxito** y el **miedo al fracaso**.

Su modelo establece 4 tipos de metas:



La **valencia** (modelos clásicos) se refiere a la atracción o rechazo que evoca una determinada meta y presenta dos niveles:

- **Aproximación:** motivación por la búsqueda de un resultado positivo
- **Evitación:** motivación encaminada a la evitación de un resultado negativo

La **finalidad de objetivos** (modelos basados en metas) presenta 2 niveles:

- **Dominio:** el objetivo es mejorar sus capacidades y perfeccionar sus habilidades y destrezas. No les inquieta el resultado final. Son personas constantes y perseverantes que eligen metas de dificultad moderada.
- **Rendimiento:** su objetivo es mejorar su rendimiento y demostrar a los demás que son buenos en su ejecución. Su autovaloración está en función de la comparación con los demás. Buscan resultados positivos intentando evitar los negativos. Ante las dificultades abandonan la tarea o se deprimen sin reaccionar.

La combinación de estas 2 dimensiones con otros dos niveles da lugar a 4 tipos de metas que representan 4 tipologías distintas de personas:

		VALENCIA	
		Aproximación (A)	Evitación (A)
FINALIDAD DE OBJETIVOS	Rendimiento (R)	A – R Buscan una buena ejecución comparándose con otros.	E – R Evitan una mala ejecución comparándose con otros.
	Dominio (D)	A – D Buscan una buena ejecución comparándose consigo mismos.	E – D Evitan una mala ejecución comparándose consigo mismos.

7.3 LA MOTIVACIÓN DE LOGRO

El concepto de motivación de logro se debe a **Murray** por su gran interés en el tema y por el desarrollo del **Test de Apercepción Temática**, uno de los procedimientos más utilizados para evaluar la motivación.

McClelland quería demostrar que la motivación de logro podía tener características similares al motivo primario del hambre.

La **motivación de logro** es la *tendencia del sujeto a buscar éxito en situaciones desafiantes que supongan un reto*, es decir, que impliquen demostrar capacidad y que permitan evaluar el desempeño del sujeto.

Heckhausen llegó a la conclusión de que la motivación de logro aparece sobre **3-3.5 años**.

Veroff considera que esto ocurre sobre los **1-1.5 años**, coincidiendo con el momento en que el niño descubre que es capaz de lograr hacer algo que antes era incapaz de hacer.

Winterbottom considera que existe una relación directa entre **estilo educativo** y desarrollo de la motivación de logro: los hijos de las madres que utilizaron con mayor frecuencia los refuerzos de tipo emocional eran los que presentaban mayor motivación de logro.

Rosen y D'Andrade comprobaron que el **estilo educativo practicado en la familia** influía en el desarrollo de la motivación de logro de los hijos (**infancia** clave):

- Padres con altas expectativas sobre los futuros éxitos de sus hijos
- Actitud de los padres era de seguridad, ánimo, refuerzo...
- Es necesario un ambiente que induzca seguridad y que fomente autonomía, responsabilidad y compromiso

En la última década han aparecido posturas que atribuyen a la motivación de logro **raíces cognitivas**, dando un importante papel a los procesos interpretativos del sujeto. **Diener y Dweck** comprobaron en unos niños que las atribuciones que realizaban sobre sus propios éxitos o fracasos variaban cuando la prueba finalizaba con una experiencia de fracaso, cambiando radicalmente sus atribuciones.

7.3.1 Patrón de comportamiento de personas con motivo de logro elevado

- **Buscan el triunfo activamente y evitan la rutina.** Ante situaciones de fracaso, intentan ser innovadores y buscar soluciones de forma activa
- Su prioridad es conseguir desafíos venciendo obstáculos. Confían en su esfuerzo, no en la suerte. Lo más importante es su **éxito personal**.
- **Asumen riesgos** con bastante facilidad, pero siempre teniendo en cuenta sus capacidades reales y calculando rigurosamente sus consecuencias. Evitan las tareas muy fáciles y las muy difíciles. Facilidad para cometer pequeñas infracciones
- Suelen tener preferencia por las tareas en las que pueden obtener un **feedback** sobre su desempeño

7.3.2 Teoría de la motivación de logro de Atkinson

Es una **teoría de expectativa-valor** que introduce elementos cognitivos al analizar la conducta. Las tres variables relacionadas con la **tendencia a buscar el éxito** son:

- **Motivación de éxito** (M_e): necesidad del sujeto por conseguir el éxito
- **Expectativa o probabilidad de éxito** (P_e): estimación que el sujeto realiza de su probabilidad de éxito al ejecutar una tarea o perseguir una meta (depend. dificultad)
- **Valor incentivo del éxito** (I_e): valor que el sujeto atribuye a la consecución de la meta, depende de la probabilidad de éxito de ésta

Tendencia a realizar conductas orientadas al éxito (T_e):

$$T_e = M_e \times P_e \times I_e$$

El valor que se le otorga al éxito es directamente proporcional a la dificultad para conseguirlo e inversamente proporcional a la probabilidad de alcanzarlo. Las conductas tendentes al logro no sólo están dirigidas por la tendencia al éxito, sino también por la tendencia a evitar el fracaso (T_f). Variables relacionadas con la **tendencia a evitar el fracaso**:

- **Motivación de evitación del fracaso** (M_f): necesidad del sujeto por evitar el fracaso, debido a las experiencias de fracaso del sujeto-> miedo ante situaciones en las que pueden ser evaluadas
- **Expectativa o probabilidad de fracaso** (P_f): estimación que realiza el sujeto sobre la probabilidad de fracasar. Directamente proporcional a la dificultad de la tarea
- **Valor incentivo del fracaso** (I_f): valor que el sujeto atribuye a fracasar en una tarea o meta. Es inversamente proporcional a la estimación de la probabilidad de fracasar

Tendencia a realizar conductas orientadas **a evitar el fracaso** (T_f):

$$T_f = M_f \times P_f \times I_f$$

Estas dos variables configuran la **tendencia al logro** (T_L):

$$T_L = T_e + T_f = (M_e \times P_e \times I_e) + (M_f \times P_f \times I_f)$$

7.4 LA MOTIVACIÓN DE PODER

Winter define la motivación de poder como la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general. **McClelland** distinguió dos formas de expresar la motivación de poder:

- **Poder personal:** ejercer la dominación sobre los demás.
- **Poder social:** contribuir al beneficio o bienestar de los demás->**liderazgo:** habilidad que tiene el sujeto para influir, motivar y posibilitar en otros una mayor efectividad y un mejor rendimiento en la organización de la que se es miembro

7.4.1 Patrón de comportamiento de las personas con motivo de poder elevado

- **Tender a participar activamente, intentando dominar y controlar los comportamientos de los otros.** No son los que más influyen en la toma de decisiones ni los que más éxito tienen en sus relaciones sociales, ni los que más contribuyen a que el desarrollo de las tareas vaya mejor, por la tendencia a emitir opiniones negativas sobre los miembros de su grupo
- **Suelen ejercer profesiones influyentes** en las que tienen la capacidad de controlar de una u otra forma las conductas de otras personas (y deportes competitivos)
- **Suelen tener posesiones que representan símbolos de estatus, poder o prestigio.** Más preocupadas por ganar prestigio, influencia y reconocimiento, que por conseguir una relación afectiva o un logro personal.
- **Recuerdan más experiencias de impacto emocional** que el resto de las personas. Cuentan acontecimientos añadiéndoles fantasías que ellos mismos se creen.
- **Parecen recordar más hechos relacionados con temática de poder** que hechos de contenido neutro. Presentan un incremento significativo de activación fisiológica cuando escuchan discursos inspirados en temas relacionados con el poder.
- **Tienen mayor tendencia a la agresividad**
- Suelen **elegir** como amigos o compañeros a **personas dependientes y poco populares.** Esta situación les permite manipularles.

5. LA MOTIVACIÓN DE AFILIACIÓN

Atkinson, Heyns y Veroff: *necesidad de establecer, mantener o recuperar una relación afectiva positiva con otra persona o personas, que se convierte en un fin en sí mismo.*

Comienza a desarrollarse en la infancia temprana, paralelamente al apego que se establece entre el niño y sus padres.

Se asocia a **conductas defensivas** de miedo al rechazo e inseguridad. Estas personas no son populares ni tienen éxito en su grupo.

Este enfoque sólo tiene en cuenta los aspectos negativos. **McAdams** propuso estudiar el **motivo de intimidad**, en el cual se produce también la interacción social, pero dentro de un ámbito más privado, en el cual es menos probable que se produzca el miedo al rechazo.

Estudio de **McAdams y Vaillant**: la puntuación en motivación de intimidad está relacionada de forma significativa con la adaptación en los distintos ámbitos de la vida. Tanto el motivo de afiliación como el de intimidad, persiguen establecer relaciones interpersonales, pero con una diferencia:

- El motivo de afiliación representa en muchas ocasiones un deseo de no estar solo
- El motivo de intimidad representa un deseo de mantener relaciones íntimas de comunicación y contacto, sin que interfieran miedos de ningún tipo

Patrón de comportamiento de las personas con motivo de afiliación elevado:

- **Sus relaciones suelen ser más cálidas y afectivas.** Suelen dedicar más tiempo a la interacción y sus relaciones de pareja suelen ser más estables y duraderas.
- **Necesitan cariño y afecto continuo que les haga sentirse especiales.**
- **Suelen tener bastante miedo al rechazo social y buscan continuamente la aceptación de su grupo.** Tienden a realizar conductas que van a agradar.
- **Tendencia a evitar situaciones conflictivas en todo momento.**
- **Prefieren las situaciones cooperativas a las competitivas.** Se da el fenómeno de la **facilitación social del rendimiento**: la presencia de otras personas aumenta la motivación del sujeto mejorando su rendimiento. Cuando el sujeto no tiene recursos ni habilidades, ocurre lo contrario, empeora su rendimiento.
- **No suelen obtener grandes triunfos en puestos ejecutivos que requieran cierta capacidad de mando.** Esto es debido a que no pueden tomar decisiones que afecten a personas con las que mantienen una buena relación. Profesionalmente optan por elegir a amigos en vez de expertos. Empresas dirigidas por personas con niveles altos de afiliación obtienen menos éxito.