

Unidad Didáctica 3



Motivación y Vida Afectiva

1. La motivación humana

1.1. La conducta motivada: Estructura y caracteres

1.2. Teorías sobre la motivación

1.3. Clasificación de los motivos

2. Motivación y Vida afectiva

2.1. Motivación y Afectividad

2.2. Motivación e Incentivos

2.3. Frustración y Mecanismos de Defensa

3. Motivación y Voluntad

1. LA MOTIVACIÓN HUMANA

1.1. LA CONDUCTA MOTIVADA: ESTRUCTURA Y CARACTERES

Gracias a la percepción, a la imaginación, a la memoria y a la inteligencia el ser humano adquiere noticia del mundo que le rodea, del entorno en que se encuentra; se trata del aspecto cognoscitivo del ser humano. Pero además de este aspecto, de enorme importancia, en el ser humano hay otros, entre los que hay que destacar el comportamiento, la actividad o conducta. El ser humano no sólo es un ser cognoscitivo, un ser que conoce, sino también un ser que actúa, que desarrolla una actividad, que se comporta de tal o cual manera. Es decir, mediante el conocimiento el ser humano se pone en contacto con el mundo, tiene noticia de él, y esta noticia determina la puesta en marcha de una serie de “tendencias” o “impulsos” que constituyen la parte dinámica del comportamiento: la acción humana.

Ahora bien, ¿por qué actúan las personas?, ¿por qué una persona realiza unas u otras acciones?, ¿cuáles son los determinantes del comportamiento humano? He aquí una cuestión de enorme importancia para entender al ser humano. A continuación trataremos de analizar los aspectos fundamentales de esta difícil temática.

La acción -entendida en sentido amplio, desde el más simple movimiento, hasta la más complicada conducta- puede ser explicada de tres formas diferentes:

A) Como mera RESPUESTA a un estímulo externo. El comportamiento humano se explicaría así mediante el par ESTÍMULO-RESPUESTA; tal es la postura de la escuela psicológica llamada CONDUCTISMO creada por WATSON. Ante un estímulo se desencadena una respuesta, una acción determinada. En este caso se suprimen las “tendencias” -por pertenecer a un ámbito interno, inobservable- y se trata de asimilar cualquier conducta a un REFLEJO, en el que el organismo actúa de un modo automático. Este esquema o modelo es suficiente para explicar los movimientos o actos reflejo, se entiende por reflejo un acto que consiste en una respuesta determinada, inmediata e involuntaria del organismo a una excitación particular; tal es el caso del REFLEJO ROTULIANO O REFLEJO PATELAR -un golpe en la rótula provoca un movimiento hacia arriba de la pierna- y del REFLEJO PALPEBRAL -un soplo en los ojos da lugar al cierre del párpado-. El acto reflejo tiene su base anatómico-fisiológica en el arco reflejo. Para todos estos reflejos llamados naturales o

innatos, así como para los reflejos condicionados, es suficiente explicación decir que son la respuesta a un determinado estímulo ya que, efectivamente, dado el estímulo se produce la misma respuesta en todas las personas. Es más, tan necesaria y uniforme es la respuesta que el no producirse es un síntoma de “algo anda mal”, es decir, que el sistema nervioso del sujeto en el que no se produce la respuesta está dañado. Sin embargo, no siempre la respuesta a un mismo estímulo es uniforme en todos los seres humanos. En muchísimos casos un mismo estímulo origina respuestas distintas e incluso opuestas. Por ello, aunque es cierto que las conductas simples pueden asimilarse a un acto reflejo, para explicar conductas más complejas, no basta con recurrir al esquema estímulo-respuesta, sino que es preciso apelar a estructuras interiores del viviente, que se pueden “tendencias”, “instintos”, etc.

B) También se puede explicar la acción casi exclusivamente “desde dentro”; más que como respuesta, si se admite la expresión, como PROPUESTA. En este caso se considera que el organismo está equipado con un sistema de “instintos”, es decir, con una serie de disposiciones innatas, que le llevan a conducirse de una forma determinada, eligiendo los objetos pertinentes a sus necesidades. En este caso -llevado al extremo- se prescinde de la estimulación exterior o, al menos, queda muy reducida. Como es natural, para explicar las innumerables conductas hay que multiplicar los instintos; ya que no son los estímulos los responsables de cada tipo de acción, tendrá que serlo el organismo.

C) Por último, existe una posición intermedia, que explica la conducta por estímulos externos y por estructuras impelentes interiores. Ello supone que existen unos determinantes internos de la acción que dan cuenta de la conducta de modo complementario a los estímulos. En efecto, del mismo modo que el conocimiento no es un mero producto de los estímulos ni del sujeto que conoce, sino que resulta de la interacción de ambos, la acción -que, al fin y al cabo, es realizada por el mismo sujeto- también debe explicarse como un resultado de los estímulos externos al organismo y de la capacidad de respuesta de éste en tanto que está equipado con un sistema de “tendencias” básicas.

Ya hemos dicho que no siempre la respuesta a un mismo estímulo es uniforme en todas las personas, muchas veces un mismo estímulo origina respuestas distintas e incluso opuestas. A causa de esta disparidad de respuestas a una misma estimulación,

el conductista HULL, ha admitido la existencia de unas VARIABLES INTERMEDIAS, es decir, de unos factores internos al sujeto que intervienen junto con el par estímulo-respuesta en la acción humana. Así, al poder ser diferentes estas variables intermedias en cada uno de los seres humanos se explica la diversidad de respuestas a un mismo estímulo. Estas variables intermedias están constituidas por lo que hemos llamado TENDENCIAS, un conjunto de disposiciones existentes en el sujeto, disposiciones que son activadas por la presencia del estímulo y que dan lugar a la respuesta, a la acción. Así, el modelo explicativo de la conducta se complica, ya no se trata sólo del par estímulo-respuesta sino de la triplete ESTÍMULO-TENDENCIA-RESPUESTA.

En cuanto estas tendencias dan lugar a acciones, a movimientos, se denominan también motivos. El término motivo deriva del término latino *motivus*, “lo que mueve”, derivado a su vez de *motus*, “movimiento”. El motivo es, pues, lo que mueve a la acción. Si admitimos que existe en los organismos un sistema “tendencial”, habrá que tratar de analizar cuáles son los principales motivos humanos, los cuales podrán ser de dos clases: a) motivos internos, debidos al sistema tendencial o disposiciones internas del organismo; y b) motivos externos, debidos a los estímulos o incentivos externos que activan el sistema tendencial.

La motivación constituye la raíz dinámica del comportamiento y se suele entender como el conjunto de factores internos y externos que incitan al sujeto a la acción. La motivación, pues, es un fenómeno en el que se han de admitir tanto factores internos como externos. Es decir, el proceso motivacional implica no sólo energía impulsora, sino también incentivos o metas conductuales. Dentro de la motivación hemos de distinguir la energía, que activa la conducta, y la dirección, que regula y orienta la actividad:

- ✓ El componente interno de la motivación se ha identificado con distintos elementos: necesidades, tendencias, instintos, impulsos, etc. Las necesidades, los instintos, los impulsos, es decir, los motivos internos, son estados motivacionales que activan la conducta y llevan al individuo a la satisfacción de sus necesidades. Pensemos, por ejemplo, en el hambre o la sed como motivos internos o estados motivacionales que activan la conducta de comer o beber.
- ✓ Además, la conducta motivada suele tener una dirección. La satisfacción de un impulso o necesidad requiere una interacción entre el organismo y el medio, no somos autosuficientes. Aquí entran en juego los factores externos de la

motivación a los que se les ha denominado “factores de incentivo”. Mientras que el estado interno proporciona la energía a la conducta, los incentivos proporcionan una dirección a la misma, se convierten en “guía” de esa energía. La actuación conjunta de incentivos y estados motivacionales genera conductas motivadas caracterizables como conductas PROPOSITIVAS. El incentivo, así, se convierte en el propósito específico de la actividad.

Ahora bien, no se puede hablar de una secuenciación fija entre estado motivacional e incentivo. Unas veces el incentivo origina la necesidad o retarda su aparición y otras la necesidad crea los incentivos adecuados. Existen múltiples ejemplos de la vida cotidiana que muestran la reversibilidad secuencial de las necesidades y las incentivos. Así, por ejemplo, si leyendo la cartelera de espectáculos reparamos en un película que nos resulta apetecible, inmediatamente sentimos deseos de ir al cine, siendo en este caso el incentivo el que activa el dinamismo (impulso, necesidad) conductual. Si, por el contrario, nos sentimos repentinamente impulsados a ir al cine y acudimos a la cartelera para ver las películas de la semana, el orden de los factores se ha invertido en este caso.

En conclusión, los motivos pueden actuar -en tanto que efectivos móviles de la acción- como:

- ☒ “Impulsos”, necesidades, que brotan del interior del organismo, que son los que hemos llamado estados motivacionales y que constituyen los factores internos de la conducta motivada.
- ☒ “Fines” externos al organismo que son los que hemos llamado factores de incentivo y que constituyen los factores externos de la conducta motivada.

1.2. TEORÍAS SOBRE LA MOTIVACIÓN

Existen diversas teorías para explicar la motivación. Una de ellas es la **TEORÍA HOMEOSTÁTICA** de la motivación. En 1932 el psicofisiólogo CANNON desarrolló el concepto de “homeostasis” y la aplicación de este concepto al campo psicológico para dar razón del dinamismo autorregulativo de los organismos no se hizo esperar. Según esta teoría, la raíz de la conducta motivada está en un desequilibrio que perturba la estabilidad o constancia del medio interno del sujeto. De este modo, lo que mueve a actuar es una negación: un déficit de lo que el organismo necesita para su existencia,

una disfunción de sus relaciones con el medio, una alteración provocada por excesos hormonales o por estimulaciones externas o internas dolorosas, etc. Tal situación provoca en el organismo una exigencia de RE-EQUILIBRIO que no cesa hasta que la carencia o el exceso, según el caso, sean eliminados. De ahí la utilización del término “necesidad” para referirse al origen del impulso que lleva a actuar, a buscar el equilibrio tanto interno como en relación con el medio. El FIN de las conductas homeostáticas es la eventual consecución de los respectivos incentivos que restituirá el equilibrio perdido, satisfaciendo la necesidad y anulando o reduciendo el impulso.

En segundo lugar está la **TEORÍA O EXPLICACIÓN POR INCENTIVOS** de la motivación. En el modelo explicativo anterior, el valor motivacional del incentivo radicaba en su función reductora del impulso, en la satisfacción de una necesidad. Pero el propio Hull, defensor de la explicación homeostática de la motivación, en su última etapa se dio cuenta de que en el incentivo existían más posibilidades motivacionales de las que se creían. Uno de los primeros representantes de este modelo fue YOUNG en los años cuarenta con su teoría **hedonista de la motivación**. Éste afirmaba que la conducta motivada se organiza de acuerdo con el principio hedonista de optimizar el placer y minimizar el dolor, y no sólo según la teoría autorregulativa de la reducción del impulso satisfaciendo una necesidad. De hecho, los individuos pueden perseguir incentivos puramente hedónicos, sin valor de supervivencia alguna e incluso nocivos para la vida, como ocurre en el consumo de drogas. Aparte de que el estímulo sirve para reducir un impulso y restaurar un equilibrio biológico alterado, su valor de incentivo puede ser diferenciado de su función homeostática. Semejante diferenciación, que no ha de ser interpretada exclusivamente de forma hedonista, es lo que justifica la autonomía funcional defendida por ALLPORT, de los motivos superiores, capaces de dirigir y hasta de oponerse radicalmente a la satisfacción de las necesidades orgánicas. Pensemos en la motivación de conductas como las huelgas de hambre o el celibato voluntario.

En tercer lugar, encontramos la **TEORÍA O EXPLICACIÓN COGNOSCITIVA** de la motivación, que destaca el papel de los procesos cognoscitivos en la motivación. TOLMAN es uno de los representantes más importantes del cognoscitivismo motivacional, aunque también sigue en cierta medida el modelo autorregulativo. Tolman postula la existencia de unos determinantes

mentales a los que llama **expectativas**, que operan como mapas cognitivos orientadores de la acción. Serían estas expectativas, junto a otras variables motivacionales, las responsables de la dirección de la conducta motivada o propositiva. Dentro de las teorías cognitivas, hay otras, como la de FESTINGER, que postula un modelo dinámico para la motivación basado en la disonancia cognitiva. Esta disonancia sería la raíz de la conducta motivada, la disonancia cognitiva representa una incómoda alteración de la armonía mental del sujeto que le impulsa a una actividad orientada a reducir o eliminar su causa, intentando superar la incompatibilidad de los conceptos en conflicto.

En cuarto lugar, existen diversas **TEORÍAS O INTERPRETACIONES CLÍNICAS** de la motivación. Entre ellas cabe destacar la corriente **psicoanalítica** fundada por FREUD, quien defendía que la motivación humana es inconsciente y responde a un impulso básico: el sexual; después admitió dos impulsos básicos Eros y Tanatos, impulso de vida y de muerte o destrucción respectivamente.

Podemos apreciar cómo las distintas teorías lo que hacen es asignar diferentes pesos a los factores internos o externos de la motivación para explicar la conducta. Lo que parece claro que la motivación se constituye como el proceso por el cual determinados objetos logran orientar la conducta hacia ellos en virtud de ciertos procesos internos o estados motivacionales y de metas o incentivos externos, siendo la secuenciación entre ellos reversible, esto es, unas veces se come porque se siente un estado interno de necesidad y otras porque un plato nos resulta apetecible (incentivo).

1.3. CLASIFICACIÓN DE LOS MOTIVOS

El intento de clasificar los motivos es una empresa que reviste serias dificultades y dudoso sentido científico. Como señala PINILLOS “... *las necesidades humanas son inclasificables, porque el hombre es capaz de necesitarlo todo, incluso lo que no existe más que en su imaginación*”. A lo largo de la historia de la Psicología se han dado distintas clasificaciones de los motivos humanos. En todas ellas subyace un denominador común, la consideración de disposiciones motivacionales (que también hemos llamado motivos internos, necesidades, tendencias, etc.) como características persistentes innatas o adquiridas que impulsan a la acción y constituyen el marco donde tienen lugar los motivos eventuales (motivos externos o factores de incentivo).

Las disposiciones motivacionales o motivos internos son los mismos para toda la especie; sin embargo, los motivos externos o factores de incentivo cambian según los contextos culturales: las formas de vida, las ideologías y las cosmovisiones propias de cada sociedad condicionan la génesis y expresión de muchos motivos externos, factores de incentivo o fines.

Para exponer las principales clasificaciones de los motivos vamos a distinguir entre teorías unilaterales, bilaterales y multilaterales, según establezcan un sólo motivo, dos o una multiplicidad de ellos, para explicar la conducta humana:

A) TEORÍAS UNILATERALES: para los defensores de esta teoría habría un único motivo explicativo de toda la conducta humana. Dentro de esta teoría podemos distinguir, a su vez, dos teorías distintas:

1.- La primera, según la cual el único motivo de las acciones humanas es el **egoísmo**, el interés propio. Tal es la tesis mantenida por HOBBS en su Leviathan; aunque quizá su defensor más agudo ha sido LA ROCHEFOUCAULD que en sus Máximas nos ofrece un intento de reducir todos los motivos humanos al egoísmo. Además, una curiosa modulación de esta teoría es la debida al biólogo francés LE DANTEC para el cual habría un motivo primario, el egoísmo, y uno secundario, la hipocresía. Según LE DANTEC, el único motivo de las acciones humanas es el egoísmo; no obstante, la vida en sociedad y la civilización han hecho que el ser humano recubra tal egoísmo bajo la capa de una hipocresía, que pretende mostrar como motivos de nuestras acciones otros distintos, enmascarando el egoísmo; el fundamento de tal hipocresía estaría en la necesidad de mantener la vida social que ante un egoísmo desnudo sería imposible.

2.- La segunda, según la cual el único motivo de las acciones humanas es la **sexualidad**; tal es la postura del llamado pansexualismo defendido por FREUD, aunque posteriormente Freud aceptó otro motivo -el instinto de muerte-. Sin embargo, durante largo tiempo sostuvo que la única motivación de la conducta humana radica en el instinto sexual; todas las demás tendencias o motivos son reductibles al primero, ya que no son sino sublimaciones suyas.

B) TEORÍAS BILATERALES: Según estas teorías existen dos únicos motivos de la conducta humana: **El instinto de conservación y el instinto de reproducción (sexualidad)**. Esta teoría bilateral ha tenido mucha aceptación, uno de sus defensores fue nuestro ARCIPRESTE DE HITTA en su Libro del Buen Amor, y en nuestros días ha sido mantenida por el psicoanalista norteamericano FRINCK en su obra Morbid fears and compulsions.

C) TEORÍAS MULTILATERALES: La dificultad de explicar toda la conducta humana mediante un único motivo o dos de ellos ha llevado a los psicólogos a la admisión de un mayor número de motivos. Entre las clasificaciones multilaterales las más conocidas son las de YOUNG, MURRAY, ALLEN, MADSEN y MASLOW. No vamos a exponer todas sino que nos limitaremos a hacer una sumaria clasificación que recoge lo más destacado de cada una de ellas.

Pues bien, una clasificación comúnmente admitida es la que distingue entre **motivos primarios y secundarios**. Los motivos **primarios** son aquéllos que responden a necesidades biológicas, fisiológicas u orgánicas, de carácter insoslayable y que actúan en todas los seres humanos. Por su parte, los motivos **secundarios**, aunque no por eso menos importantes, no presentan ese carácter ineludible o insoslayable, tienen un matiz social o cultural, pueden variar con las diferentes épocas, culturas y razas y son adquiridos, no innatos.

Así las cosas, los criterios con los que contamos para considerar un motivo como primario o fisiológico son:

- ➔ El motivo responde a una demanda orgánica.
- ➔ Tal motivo ha de darse en todos los miembros de la especie.
- ➔ El motivo ha de ser innato, no adquirido.

Los motivos primarios o biológicos tienden a mantener la homeostasis o equilibrio del ser vivo, por tanto, son motivos que responden a necesidades vitales cuya satisfacción persigue la conservación del individuo y de la especie. Motivos de este tipo son: respirar, comer, beber, sexo, necesidad de abrigo. Algunos psicólogos incluyen también como motivos primarios: el bienestar de la familia (crianza, educación, etc.), la salud, el sueño, etc. En lo esencial, todos estos motivos primarios son comunes a los seres humanos y a los animales. Sin embargo, hay una diferencia

importantísima entre ambos, aunque los estados motivacionales o factores internos de la motivación son los mismos, los incentivos o factores externos de la motivación no lo son, y hacen que en el ser humano los motivos primarios tengan un matiz diferente debido a su modificación por el contexto cultural. Así, por ejemplo, es innegable que las contracciones estomacales como estimulaciones internas dolorosas debidas a la privación de alimento son fundamentales para la determinación del hambre; pero, junto a ellas, no es menos importante, por ejemplo, el atractivo de la comida como incentivo que desempeña un papel fundamental en la motivación de la conducta de comer. A ello hay que añadir las connotaciones sociales que ha adquirido el comer que tienen también un papel relevante. Pensemos en la preferencia, según las culturas, por un tipo de alimento u otro, en el estatus social que va unido a cada tipo de alimento, en las relaciones sociales que conlleva el acto de comer, en el papel de las creencias religiosas sobre determinados alimentos, etc. Y es que, no cabe duda, de que el ser humano suele refinar o modificar sus necesidades básicas culturizándolas.

A ello hay que añadir, que el ser humano no se conforma, como el animal, con satisfacer las necesidades básicas. En el animal, el ciclo de sus motivos responde, por lo general, a la satisfacción de sus necesidades fundamentalmente homeostáticas; es decir, a la búsqueda de un equilibrio interno, perturbado por una falta (hambre) o por un exceso (sexo). Por el contrario, el ser humano añade, al ciclo meramente homeostático, nuevos motivos deseos o necesidades, que incluso inventa si ha satisfecho ya otros. Y es aquí donde entran en juego los motivos secundarios. Entre los más importantes está **la motivación de logro**. Es el impulso al éxito, a la posesión, incluso al poder. Cabe distinguir entre unas motivaciones meramente posesivas y otras tendentes al poder. Entre las primeras, estarían el afán de seguridad, la economía y la necesidad de pertenencia a un grupo. Las segundas incluirían, sobre todo, la necesidad de aprobación social y prestigio y la necesidad de superioridad sobre otros o poder.

Un segundo nivel de motivos secundarios viene dado por la **tendencia a conocer**. Por supuesto que esta tendencia es, entendida ampliamente, también elemental, y aparece hasta en los animales. Pero, entendida en un sentido estricto, es una motivación humana de cierta jerarquía, que incluso se podría entender evolutivamente como un nivel superior de aspiraciones que se suscita en el ser humano sobre la base de la satisfacción de otras necesidades. Entre estas tendencias a

conocer cabe destacar: la necesidad de información, de comprender el mundo, de encontrarse y realizarse a sí mismo. Es innegable que los motivos secundarios surgen en el ser humano mediatizados por el contexto social en el que se desarrolla. La sociedad es el vehículo transmisor de las formas de vida específicamente humanas. El proceso de socialización pone al individuo a merced del influjo de toda una serie de instituciones de la más variada índole, desde la familia hasta grupos culturales, políticos, religiosos, etc., que determinarán o, al menos, condicionarán el cómo de los motivos secundarios según sea dicho contexto social y cultural. La distinción entre motivos primarios y secundarios da como resultado el siguiente esquema:

MOTIVOS	A) Primarios (biológicos, homeostáticos)	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de oxígeno - Necesidad de comida - Necesidad de bebida - Necesidad de complemento sexual
		<ul style="list-style-type: none"> - Salud - Seguridad
		Poseción
		<ul style="list-style-type: none"> - Economía - Pertenencia a un grupo
		LOGRO
		<ul style="list-style-type: none"> -Aprobación y prestigio social
	B) Secundarios (Sociales o culturales)	Poder
		<ul style="list-style-type: none"> -Superioridad sobre otros
		CONOCIMIENTO
		<ul style="list-style-type: none"> - Información - Comprensión - Autorreconocimiento y Autorrealización

Para terminar, decir que aunque a los motivos biológicos se les califica de primarios y a los sociales o culturales de secundarios, muchos autores sostienen que los motivos secundarios son superiores a los primarios desde un punto de vista funcional y no exclusivamente genético. Lo son no sólo porque de ellos depende la vida civilizada que caracteriza al ser humano sino porque, como dice Allport, gozan de una autonomía funcional que les posibilita transformar las necesidades biológicas más básicas. Pensemos, por ejemplo, en los motivos secundarios que subyacen a conductas como la huelga de hambre o el celibato voluntario, que ponen de manifiesto la autonomía funcional de los motivos superiores capaces de dirigir, transformar y oponerse a la satisfacción de necesidades orgánicas o motivos primarios. Sin embargo, en este aspecto no todos piensan igual; así, frente a la concepción de Allport, que considera que los motivos secundarios convierten a los primarios desvinculándose de ellos, hay quienes afirman que los motivos secundarios se fundamentan en los primarios.

2. MOTIVACIÓN Y VIDA AFECTIVA

2.1. MOTIVACIÓN Y AFECTIVIDAD

Como hemos visto, los motivos pueden actuar -en tanto que efectivos móviles de la acción- ya como “impulsos” o “tendencias” que brotan del interior del organismo, ya como “fines” externos al organismo. Los motivos primarios obedecen más -aunque no exclusivamente- a la explicación homeostática, reguladora de internos desequilibrios; mientras que los motivos secundarios parecen actuar más como fines -que el sujeto tiene que, de alguna manera, conocer y apetecer-, fines que el sujeto se propone porque su consecución puede proporcionarle una serie de satisfacciones que no se limitan, ni mucho menos, a restaurar un equilibrio fisiológico.

Y es que, efectivamente, toda la motivación humana viene teñida de una cierta afectividad, que puede ir desde la emoción intensa hasta el sentimiento apacible. Por supuesto que las emociones y los sentimientos pueden aparecer en el ser humano en diversas circunstancias y con ocasión de acontecimientos heterogéneos. Pero la consecución o no de los motivos es una de las situaciones más favorables para desencadenar el complejo mecanismo de la afectividad.

La afectividad se caracteriza, fundamentalmente, por ser una experiencia **ALGUEDÓNICA**, esto es, una experiencia de dolor o placer, de agrado o desagrado. Como acabamos de decir, múltiples circunstancias pueden desencadenar estas vivencias de placer o displacer. Los psicólogos han estudiado este complejo mundo de la afectividad y han dado múltiples teorías para explicar su origen. No podemos entrar aquí en ellas; sin embargo, podemos establecer que, en general, la consecución de motivos lleva aparejada una **vivencia hedónica**, de placer o agrado, mientras que la no consecución de éstos comporta una vivencia contraria de dolor o desagrado; entendiendo “placer” y “dolor” tanto en su estricto sentido físico como en un sentido más amplio. Ello hace, por supuesto, que la experiencia de placer que va unida a la consecución de determinados motivos, sea -al mismo tiempo- un motivo o un refuerzo de la motivación, mientras que la experiencia de dolor se convierte en un motivo para no realizar ciertas acciones o para realizar aquéllas que evitan el dolor.

Resumiendo podemos decir que la satisfacción o no satisfacción de los motivos origina un estado afectivo, un estado algedónico: un estado de placer o agrado si el motivo ha sido satisfecho y un estado de dolor o desagrado si no ha sido satisfecho. Así pues, el placer y el dolor, el agrado o el desagrado, son los dos polos de la vida afectiva. Ahora bien, la vida afectiva (aunque siempre es bipolar) se puede presentar bajo tres formas diferentes:

1. **LA EMOCIÓN:** estado afectivo **intenso** pero **breve**, que va acompañado de una **fuerte conmoción somática** (aumento del riego sanguíneo, de las pulsaciones, sudoración, rubor, palidez, etc.). El miedo y la ira son ejemplos paradigmáticos de estados emocionales.
2. **LA PASIÓN:** estado afectivo **intenso** - de menor intensidad que la emoción- pero **duradero y estable**. La pasión puede ser de diversa índole al igual que la emoción; podemos destacar, por ejemplo, la pasión de amor o de odio.
3. **EL SENTIMIENTO** es, en general, **menos intenso** que la pasión y la emoción y **más duradero** que ambos. Los sentimientos constituyen estados de ánimo más difusos y están cualitativamente teñidos por formas superiores de placer o dolor.

Ahora bien, si prescindimos de las diferencias entre sentimientos, pasiones y emociones, y nos preguntamos por las funciones que desempeñan, podemos señalar dos funciones básicas comunes a ellos, a saber:

- ✦ **Refuerzan** la motivación orientándola hacia un objetivo; así, por ejemplo, la motivación sexual hacia una persona puede reforzarse por sentimientos de ternura, aprecio, etc.
- ✦ **Preparan** para la acción; por ejemplo, el miedo nos prepara para la huida, la esperanza para la perseverancia en nuestro empeño, etc. Esta función de preparación es particularmente evidente en los cambios orgánicos que acompañan a las emociones: aumentos de los latidos del corazón, de los movimientos respiratorios, de la presión sanguínea, etc., son preparaciones del organismo para una acción rápida y vigorosa. Posiblemente haya que decir lo mismo de las expresiones emocionales externas, así el apretar los puños y los dientes son quizá restos de una preparación para la agresión y la erección de los cabellos, restos de una maniobra de intimidación para disuadir al adversario de un posible ataque.

2.2. MOTIVACIÓN E INCENTIVOS

El hecho de que el placer y el dolor sean estados afectivos unidos a la consecución o no de los motivos posibilita estudiar la dinámica de la motivación desde dos ángulos distintos: el resultado de **REFORZAR** una conducta mediante **INCENTIVOS** de carácter hedónico y el resultado de aplicar **CORRECTIVOS o CASTIGOS** para **MODIFICARLA**.

Si un sujeto realiza una acción y, como consecuencia de ella, obtiene un placer, es fácil que la vuelva a realizar. El placer obtenido actúa como **refuerzo** para la ejecución de la acción, como un **incentivo**. De ahí que en psicología se llame refuerzo a todo estímulo que, presentado a un sujeto que ha emitido una respuesta, incrementa la probabilidad de que en el futuro dé respuestas iguales.

La psicología actual ha estudiado la problemática y las aplicaciones de la teoría del refuerzo, siendo ejemplares las investigaciones del psicólogo norteamericano SKINNER. En sus famosos estudios sobre los efectos del refuerzo en la conducta de las ratas (Caja de Skinner) Skinner consigue espectaculares resultados en la modificación de la conducta animal (bajar la palanquita es reforzado con comida, aumentando así la acción de bajar la palanquita). Pero no se piense que estas modificaciones de la conducta se realizan sólo con los animales: estos principios del refuerzo son aplicables también a los seres humanos.

El refuerzo sirve de potenciador de los motivos, cualquier motivo puede ser reforzado. El refuerzo -o premio- es, por consiguiente, un poderoso motivo en sí mismo, y también una eficaz ayuda para potenciar otros motivos en principio menos fuertes, para mantener la dirección y persistencia de una conducta. Los motivos homeostáticos, por su carácter necesitante y restaurador del equilibrio, no precisan, en general, de tanto refuerzos como los motivos secundarios. Hay motivos a largo plazo - aprender un idioma, hacer una carrera, etc.- que necesitan refuerzos parciales para mantener la persistencia de la conducta.

Pues bien, existen dos clases fundamentales de **refuerzo**: el **positivo** y el **negativo**. El **refuerzo positivo** actúa por **presencia u obtención** de un estímulo **agradable**. Por el contrario, el **refuerzo negativo** actúa por **remoción, cesación**

o **supresión** de un estímulo **desagradable**. Tanto el refuerzo negativo como el positivo aumentan la probabilidad de que el sujeto haga determinada conducta. No debe, por tanto, confundirse el refuerzo negativo con el castigo, ya que éste tiende a que no se haga algo determinado.

El **castigo** es un estímulo **aversivo** que se aplica al sujeto por dos razones: porque se ha hecho algo malo o porque ha dejado de hacerse algo bueno (no se ha estudiado, por ejemplo). El castigo es, pues, un estímulo encaminado a disminuir la probabilidad de que se reitere una conducta en el futuro. Puede ser, también, positivo -cuando actúa por imposición o presencia de un estímulo desagradable- y negativo -cuando actúa por remoción, quitando un estímulo agradable o reteniendo una recompensa esperada-.

2.3. FRUSTRACIÓN Y MECANISMOS DE DEFENSA

Si hay un tema que en psicología haya hecho correr ríos de tinta, éste es quizá el de la frustración. En general, siempre que un objetivo deseado -un motivo- resulta difícil de alcanzar o es inaccesible se produce en el sujeto una **FRUSTRACIÓN**. Los seres humanos -inútil es decirlo- no conseguimos siempre nuestros deseos. Y siempre que nuestros deseos se ven insatisfechos sentimos, en mayor o menor grado, una frustración.

Pues bien, la frustración es el estado psíquico en que se encuentra un sujeto cuando se enfrenta a motivaciones insatisfechas. Cuanto más fuertes sean esos motivos, mayor será también la frustración. En este estado psíquico se producen reacciones afectivas negativas (dolor, tristeza, sentimiento de fracaso, etc.) y las respuestas son menos precisas y adaptadas; se produce, en suma, una desorganización del comportamiento.

Se entiende comúnmente que la causa de la frustración es una **barrera** u **obstáculo** que se interpone entre el sujeto y la satisfacción de un motivo. Los obstáculos pueden ser **físicos**, aunque en los seres humanos las causas fundamentales de frustración son otras barreras más sutiles: las **interpersonales** y las **intrapersonales**. Las barreras interpersonales son aquéllas en las que una persona o un grupo se oponen a la satisfacción de nuestros deseos. Los motivos de tipo

social -que son un grupo importante dentro de la motivación humana- requieren normalmente de otras personas para verse satisfechos. Pero no sólo éstos: basta con que cada uno de nosotros y nosotras revise sus íntimas motivaciones para darse cuenta de que para ser satisfechas necesitan de la ayuda y participación de otras personas. Por su parte, en las barreras de tipo intrapersonal es el propio sujeto la causa de que no se satisfagan sus motivos. Típicas barreras intrapersonales son las DEFICIENCIAS: defectos físicos, intelectuales o de información, pueden causar frustraciones. En este caso las aspiraciones del sujeto exceden a sus capacidades y todos sabemos lo difícil que resulta reconocer las propias limitaciones. En este capítulo de las deficiencias habría que incluir, por tanto, la frustración derivada de fijarse metas desproporcionadas e incluso inaccesibles.

Barreras intrapersonales son también los CONFLICTOS, que son aquellas situaciones en las que se encuentra un sujeto cuando persigue objetivos incompatibles. Normalmente, un conflicto entre motivaciones excluyentes es resuelto por la decisión de la voluntad, bien eliminando una de las alternativas, bien buscando una solución de compromiso. Pero puede haber situaciones en las que una decisión verdaderamente resolutive resulte imposible y entonces el individuo se encuentra en una situación de frustración. Ahora bien, esta frustración debida a un conflicto de motivaciones puede tomar varias formas según se trate de: 1) dos incentivos agradables, que no pueden obtenerse a la vez; 2) dos incentivos desagradables, que no pueden rehuirse a la vez; 3) un incentivo agradable que no puede obtenerse sin obtener a la vez uno desagradable -estudiar para un examen- y viceversa.

Habitualmente, en la frustración no interviene un sólo tipo de barreras sino una combinación de ellas. En cualquier caso y sea cual fuere su causa productora, la frustración tiene amplias repercusiones en el psiquismo humano. En general puede decirse que en todo individuo frustrado se origina un estado afectivo de desagrado y una desorganización del comportamiento. Pero la consecuencia más profunda de la frustración es la agresividad que es la reacción psíquica más frecuente ante ella. Los actos de agresión, en principio, suponen una frustración de base. Y, de igual modo, ante una frustración, cabe pensar que se producirán en el futuro actos agresivos.

Esta agresividad puede ser física; pero en muchas ocasiones es meramente verbal. No se trata simplemente del insulto; la ironía, el sarcasmo, incluso el “sentido

del humor”, pueden ser válvulas de escape para la agresividad subyacente a una frustración. El objeto hacia el que se dirige la agresividad puede ser vario: generalmente el objeto de nuestra agresión es aquello que nos ha impedido satisfacer nuestro motivo; pero cuando el obstáculo que ha impedido tal satisfacción es tan poderoso que no podemos agredirle, entonces cabe desplazar la agresividad y dirigirla contra otro objeto a nuestro alcance, haciendo así que alguien o algo -que no son la causa de nuestra frustración- pague, sin embargo, por ella. Y, por último, la agresividad puede dirigirse contra el propio sujeto que se siente culpable directo de su fracaso, se considera inútil, originándose un intenso sentimiento de inferioridad. Esta reacción autopunitiva, en límites patológicos de depresión, puede llegar hasta el suicidio.

Es natural que, dada la peligrosidad que para el psiquismo humano tiene la frustración, existan en el sujeto una serie de mecanismos psíquicos de autodefensa frente a ella. Contra la frustración, el psiquismo humano ha arbitrado una serie de “mecanismos defensivos” o adaptaciones a la nueva situación, entre los que cabe destacar:

1. **RACIONALIZACIÓN:** consiste en una redefinición de la situación para justificarla. A este mecanismo responden las reflexiones del tipo: “tampoco me apetecía tanto, además es mejor así”.
2. **LA PROYECCIÓN:** consiste en atribuir a los demás aquellos rasgos de nuestra conducta y de nuestro carácter que consideramos indeseable (“piensa el ladrón...”. “como todo el mundo lo hace”).
3. **LA IDENTIFICACIÓN:** consiste en atribuirnos las cualidades deseables que poseen los demás. Es frecuente que la identificación vaya unida a la proyección.
4. **LA REACCIÓN:** consiste en adoptar una actitud que enmascare nuestra deficiencia, acentuando en nuestra conducta precisamente aquellos aspectos de nuestra personalidad en los que nos sentimos deficientes; tal es el caso del cinismo del tímido que se conduce como un “echao pa'lante”, o del triunfalismo del que se siente fracasado, o del ignorante que aparenta saber mucho.
5. **LA REPRESIÓN:** de gran importancia dentro de la teoría psicoanalítica, consiste en una ocultación inconsciente de los motivos frustrados, originándose en muchos casos comportamientos neuróticos.
6. **LA SITUACIÓN POR SUBLIMACIÓN:** consiste en sustituir impulsos y deseos reprobables por otros superiores; de acuerdo con el psicoanálisis gran parte de las

creaciones artísticas, morales y religiosas tendrían como origen la sublimación del instinto sexual. La sublimación es, pues, la otra cara de la represión. Se trata de convertir los impulsos inaceptables socialmente en motivaciones altruistas y reconocidas socialmente como el arte, la ciencia, la moral, etc.

7. **LA SUSTITUCIÓN POR COMPENSACIÓN:** consiste en sustituir una deficiencia por el triunfo en otra actividad; así, por ejemplo, un sujeto no agraciado físicamente se esforzará por sobresalir como intelectual, compensando su deficiencia física.
8. **LA SUSTITUCIÓN POR SUPERCOMPENSACIÓN:** consiste en superar una deficiencia hasta llegar a eliminarla e incluso destacar en el ámbito en el que al principio se era deficiente. Ejemplo paradigmático es el de Demóstones, que era tartamudo y llegó a ser uno de los más grandes oradores de Grecia y ejemplo de las futuras generaciones.
9. **FANTASÍA:** se trata de negar la realidad a través de la imaginación. Un individuo tímido puede imaginarse a sí mismo dando una conferencia. Aunque la fantasía no es de por sí patológica, puede llegar a serlo si el sujeto se instala definitivamente en ella.

3. MOTIVACIÓN Y VOLUNTAD

Los motivos del ser humano están constituidos por todo aquello que desea. De una forma general, conviene distinguir los deseos que podemos llamar racionales o voluntarios de aquéllos que son meramente biológicos. El ser humano comparte con los animales numerosos deseos básicos. Pero en los animales estos deseos o motivos son meramente instintivos; en un sentido amplio, estos deseos básicos también son motivos humanos -puesto que motivo es todo aquello que mueve a la acción-; pero, en un sentido más estricto, habría que decir que motivo es aquello que el ser humano se propone como FIN o aquello que racionalmente le induce a la acción. En efecto, se puede actuar PARA conseguir algo (fin) o se puede actuar POR una razón que, más que un fin, es principio de nuestros actos. Pues bien, el ser humano se distingue del animal en que puede proponerse fines de acción y actuar por razones gracias a su voluntad libre.

Tradicionalmente se ha definido la voluntad como la facultad que tiene por objeto el bien conocido por la inteligencia; en virtud de la voluntad el ser humano

tiende hacia aquello que la inteligencia le presenta como bueno y se aleja de lo que le presenta como malo. Naturalmente que esta orientación positiva hacia lo bueno y negativa hacia lo malo se da en toda motivación, en todo impulso; pero lo que caracteriza a la motivación voluntaria es que en ella el ser humano se dirige hacia el bien o elude el mal de un modo consciente, racional y libre; y, además, en que la conducta voluntaria presupone la actividad inteligente.

El acto voluntario o acto de querer, aunque sea unitario en el tiempo, requiere una serie de **FASES** -distinguibles lógicamente- que lo diferencian del mero impulso animal. Estas fases son las del clásico esquema de W. JAMES:

- a) **LA REPRESENTACIÓN del fin pretendido:** esta fase es propia de la inteligencia que es la que conoce, antes de que la voluntad decida llevar a cabo un determinado fin, primero hay que conocer su existencia. Por ello decían los escolásticos *nada es querido si antes no es conocido*.
- b) **LA DELIBERACIÓN**, fase también llevada a cabo por la inteligencia; en ella son sopesadas las razones a favor y en contra de la realización del acto.
- c) **LA DECISIÓN**, fase en la que tras una ardua y penosa lucha, la voluntad corta la deliberación y decide hacer o no hacer. Ésta es propiamente la fase de la voluntad en la que dice QUIERO. La decisión es para Bergson lo primitivo y característico del acto voluntario, cuando nos decidimos a hacer algo es cuando nuestra voluntad se pone en marcha de modo definitivo.
- d) **LA EJECUCIÓN:** La decisión de la voluntad debe ser rematada por la ejecución de los motivos por los que obramos o de los motivos conducentes a la consecución del fin propuesto. La ejecución, salvo casos de extrema imposibilidad, tiene que darse pues sólo se quiere realmente aquello que se ejecuta. Por eso se ha dicho que si querer es decidir, la verdadera decisión consiste en la ejecución.

En nuestros días se ha discutido la validez de este esquema clásico de las fases del acto voluntario, especialmente por Bergson, Sartre y los psicoanalistas. La crítica fundamental se centra en que según ellos la decisión es anterior a la deliberación, la cual es sólo una justificación o racionalización posterior de lo ya decidido. Según estos autores, si nos consultamos con sinceridad, vemos que antes de deliberar ya hemos decidido: la deliberación es una comedia. Es indudable que la existencia de una

inmensa cantidad de motivaciones inconscientes, puesta de manifiesto por el psicoanálisis, hace que en muchos casos la deliberación sea realmente una parodia de ella misma; pero también es cierto que, en otros casos, la fase de deliberación es larga y angustiosa y parece preceder a la decisión.

Para terminar, apuntaremos aunque sea brevemente algunas patologías de la actividad voluntaria. En general, cualquier enfermedad de la voluntad se denomina **ABULIA**. Hay que distinguir tres tipos de abulia que corresponden a tres fases distintas del acto voluntario:

- **Abulia de deliberación**, con dos modalidades:
 1. **Abulia de los impulsivos**: que se deciden sin deliberar o, al menos, con muy escasa deliberación. Se trata de aquellas personas que se dejan llevar por sus impulsos sin previa reflexión, por lo que en sus actos voluntarios se anula la fase deliberatoria.
 2. **Abulia de los intelectuales o de los indecisos**: se trata de las personas excesivamente cavilosas, en las que la deliberación se hace interminable, sin llegar nunca a la decisión. (Unos pecan por defecto y otros por exceso).
- **Abulia de la decisión**: La de los veleidosos, aquellas personas que terminan la deliberación, ven lo que deberían hacer, pero no se deciden nunca a hacerlo, en espera, quizá, de que las circunstancias resuelvan por ellos.
- **Abulia de la ejecución**: Propia de aquellas personas que deciden pero no llevan a cabo su proyecto por falta de constancia, de energía o por cambiar continuamente de proyecto. Abulia de los **débiles**, que se ponen a sí mismo constantes dificultades para no hacer lo que tienen que hacer; y abulia de los **obcecados** que por exaltación de sí mismos y por contradecir al prójimo, acaban anulando su voluntad.