

# EL ESTUDIO DE LA MOTIVACION HUMANA

JAIME ARNAU GRAS

Departamento de Psicología  
Universidad de Barcelona



### 1.1. *La problemática motivacional desde una perspectiva histórica*

Sin duda alguna, hemos de reconocer que la psicología científica no consideró, en sus primeros momentos, la problemática motivacional como uno de sus propios campos de trabajo. Si damos, pues, una rápida revisión histórica de los comienzos de nuestra ciencia, comprobaremos que el «estudio de las sensaciones» acaparó la atención de los primeros investigadores experimentalistas. Esto tiene su plena justificación en el hecho de que la psicología dejó de ser mera especulación filosófica gracias a los trabajos realizados en los laboratorios de los fisiólogos. Posteriormente, y como consecuencia del impacto que ejerció el descubrimiento pavloviano de los reflejos condicionados, el «estudio del aprendizaje» pasó a ocupar un lugar destacado en el análisis científico de la conducta. Por último, hacia el año 1920, como resultado de la Gran Controversia del instinto, la problemática motivacional fue, poco a poco, abriéndose camino en los laboratorios de psicología experimental. Y aunque desde un punto de vista histórico el planteo empírico de la motivación ha de considerarse como una de las temáticas más recientemente incorporadas a la corriente investigadora, actualmente, con una perspectiva de unos cincuenta años, podemos afirmar que ésta ha sido una de las áreas psicológicas más estudiadas y que mayor cantidad de experimentación ha suscitado. A pesar de esto, hemos de reconocer que la motivación es todavía un campo conceptual muy confuso y que no existe, en el momento actual, un acuerdo básico en la interpretación del fenómeno. Estamos, pues, aún muy lejos de poder contar con una teoría unificada de la motivación.

En el panorama psicológico actual prevalecen aún una serie de modelos interpretativos de la motivación que pretenden desde perspectivas y presupuestos diversos «darnos una visión coherente y precisa del fenómeno motivacional». Y puesto que está fuera de los límites de este trabajo el llevar a cabo un análisis sistemático de estos modelos (1), bastará que señalemos, con respecto a los mismos, que han constituido las líneas básicas de desarrollo para una definitiva conceptualización teórica de la motivación. Por esta razón, aunque en este trabajo no realicemos ninguna mención explícita a tales modelos, entendemos que ellos han constituido las fuentes más importantes para el actual estado de cosas.

### 1.2. *La problemática de la conducta motivada humana*

Tenemos, en la psicología de la motivación, una serie de modelos teóricos que han elaborado sus postulados dentro de un contexto de experimentación animal. Considérese, a título de ejemplo, los sistemas de Tolman, Hull,

Miller, Spence, Bindra, etc., por citar sólo algunos nombres. Sin embargo, nosotros vamos a fijarnos en aquellos modelos que han fundamentado su estructura teórica en la experimentación sobre el comportamiento humano. Con ello no queremos dar a entender que los sistemas basados en la experimentación animal no sean aplicables al comportamiento humano, ya que de hecho han sido muchos los aspectos de la conducta humana que han podido ser explicados con éxito mediante tales esquemas (a título de ejemplo podríamos señalar los intentos de aplicar los principios básicos del sistema de Hull a situaciones típicamente humanas, como los realizados por Spence, Brown y Farber, Eysenck, etc.). Simplemente, a nuestro entender es tan diferente la situación humana de la animal que cualquier intento reduccionista en este campo no sólo implica una excesiva simplificación, sino un total empobrecimiento de los términos.

El planteo concreto del problema motivacional a nivel humano aparece en torno al año 1947 cuando McClelland junto a un equipo de colaboradores se interesó por la elaboración de un sistema de medida objetivo de los motivos. Efectivamente, McClelland y colaboradores (1953) (2) lograron estandarizar un nuevo procedimiento de medida de los motivos, aunque aprovecharan para ello las técnicas proyectivas de Murray. Si dejamos aparte las posibles consecuencias prácticas que pueden derivarse de la investigación de los motivos humanos, hemos de señalar que dicha investigación ha servido, al mismo tiempo, de base empírica para la elaboración de un nuevo modelo teórico del comportamiento motivado humano.

La presentación de este modelo nos va a servir para contar con una visión panorámica del problema motivacional a nivel humano y al mismo tiempo, de punto de partida para el desarrollo de la posible estructura funcional de la motivación.

Antes de pasar al análisis del modelo que hemos considerado básico para nuestro desarrollo teórico, expondremos previamente qué es lo que, normalmente, se entiende por «conducta motivada». Si la pretensión de este trabajo es presentar un marco conceptual adecuado al problema motivacional, es necesario que aclaremos aquellos aspectos que consideramos básicos para la comprensión del problema.

### 1.3. *¿Qué se entiende por conducta motivada?*

A nuestro entender la conducta motivada, desde una perspectiva estrictamente humana, encierra una doble problemática:

A) En primer lugar, la conducta motivada humana, observada desde una vertiente empírica, supone «una determinación individual por parte del sujeto». Es decir, el sujeto motivado es capaz de adoptar un comportamiento concreto ante una serie de posibles alternativas. Esto nos hace pensar que la conducta motivada es, esencialmente, una «conducta de elección». Por tanto, si la situación motivacional es considerada desde una

perspectiva objetiva, como la posible dirección que el sujeto es capaz de tomar, deberemos de concluir que existe en él «un proceso de toma de decisiones». Por esta razón, nosotros consideramos la conducta motivada como la manifestación de este proceso interior que denominamos «toma de decisiones».

Una adecuada teoría motivacional deberá, consecuentemente, darnos una explicación satisfactoria de dicho proceso; proceso que a nuestro entender constituye uno de los aspectos primordiales del comportamiento motivado humano. Esto nos lleva a una serie de preguntas que deberemos resolver: ¿Cuál es el mecanismo básico de este proceso? ¿En virtud de qué factores se estructura? ¿Cuál es, en definitiva, su funcionamiento básico?

B) En segundo lugar, la consideración objetiva de la conducta motivada supone, a su vez, un nuevo aspecto: su persistente fuerza. Este aspecto ha sido el que tradicionalmente ha caracterizado el comportamiento motivado. Los sujetos motivados suelen presentar, como característica general, comportamientos con un determinado grado de intensidad. Intensidad que no siempre puede considerarse como una mejor efectividad. Así, muchas actividades con gran intensidad motivacional suelen ser, por lo general, actividades ineficaces, poco precisas y de muy bajo rendimiento.

En síntesis tenemos, pues, que las dos principales características del comportamiento motivado son: el carácter de conducta específica que tiende hacia determinados objetivos, el cual depende, como ya hemos indicado, de un «proceso de toma de decisiones»; y el mayor o menor grado de persistencia en la consecución de tales objetivos. Las actividades motivadas pueden identificarse, objetivamente, en función de estas dos características, y deben tenerse, necesariamente, en cuenta para una adecuada interpretación de aquéllas.

#### 14. Modelos teóricos sobre la conducta motivada humana

Si consideramos los principales modelos que se han formulado sobre la conducta motivada humana, comprobaremos que todos ellos suelen coincidir en la utilización de una misma categoría de variables. Feather (1959) (3) nos presenta, en la introducción de uno de sus trabajos sobre la problemática de la decisión, un resumen de las principales teorías que se han planteado el problema motivacional humano. Son cinco las interpretaciones teóricas analizadas por Feather, quien llega a la conclusión de que todas ellas utilizan un mismo tipo de variables. Entre las teorías que compendia Feather tenemos el modelo sobre el nivel de aspiración propuesto por Lewin, Dembo, Festinger y Sears (1944), el modelo de conducta de Tolman (1955), la teoría sobre el aprendizaje social de Rotter (1954), el modelo SEU (utilidad subjetivamente esperada) de Edwards (1954b, 1955), y el modelo de decisión de Atkinson (1957). Si bien, como señala Feather (1959), estas interpretaciones proceden de campos de investigación totalmente di-

ferentes, tienen como denominador común el haber considerado como variables fundamentales del comportamiento humano la expectativa y el valor incentivo.

La expectativa suele ser caracterizada como un conocimiento anticipado que el sujeto tiene sobre las consecuencias que pueden derivarse de su comportamiento. Por esta razón, los teóricos suelen identificarla con la «probabilidad subjetiva» con respecto a los resultados de la conducta. De hecho, esta variable recoge, en toda esta serie de interpretaciones, la vertiente subjetiva que interviene en el proceso motivacional.

Junto a esta variable de carácter subjetivo, los teóricos señalan la presencia de un nuevo componente: el valor incentivo. La variable «valor incentivo» fue inicialmente propuesta por Tolman (1955) y Rotter (1954), y recoge, para estos autores, la dimensión motivadora objetiva. Ambos factores, «probabilidad subjetiva» y «valor incentivo» se encuentran en cada uno de los modelos antes citados, y la combinación de ambos tiene por resultado la activación de la conducta.

De estas cinco interpretaciones sobre la conducta humana vamos a fijarnos en el modelo de Atkinson (1957) (4), no porque sea el más reciente sino porque consideramos que constituye la culminación dentro del desarrollo intencionista de la conducta. Con respecto al modelo elaborado por Atkinson, hemos de destacar que aparece en un contexto de investigación muy concreto: el estudio de la motivación de logro. Y si inicialmente Atkinson se encuentra vinculado al grupo de McClelland, trabajando en esta temática, pronto su interés teorizador le desvía del mismo, presentando en el año 1954 en el Simposium de Nebraska un primer esquema teórico sobre la conducta. Más tarde, en 1957, publica un nuevo trabajo en el que establece las bases para una interpretación motivacional de la conducta, y en donde propone las variables fundamentales que constituirán, de hecho, su estructura básica.

### 1.5. *El modelo de conducta motivada, de Atkinson*

Para Atkinson (1957) el mecanismo motivacional que se manifiesta no sólo en la direccionalidad sino también en la intensidad y persistencia de la conducta, depende básicamente de tres factores: el motivo, la expectancia y el incentivo.

Por motivo entiende Atkinson a una disposición latente del sujeto, relativamente estable, tendente a alcanzar una determinada clase de incentivos y a evitar otra. Considera, pues, el motivo como una disposición permanente del sujeto, como un rasgo de la personalidad, que se orienta hacia la consecución de determinados objetos-meta.

Con respecto al origen de los motivos Atkinson se muestra totalmente de acuerdo con McClelland (1951), al establecer que todos ellos son aprendidos. Así, en relación al origen de los motivos Atkinson posee una clara evidencia empírica en la investigación realizada por María R. Winterbottom

(1954), la cual pudo comprobar que la actitud de las madres era decisiva para la formación del motivo de logro en los niños. Según se desprende del estudio de Winterbottom, la influencia de la actitud de la madre durante las primeras etapas infantiles es importantísima para el desarrollo de los motivos.

Los motivos se adquirirían, por consiguiente, durante las primeras etapas infantiles, convirtiéndose, posteriormente, en atributos estables de la personalidad. Existe, sin duda, con respecto a este punto de vista un total acuerdo con la escuela psicoanalítica, la cual, como sabemos, confiere una importancia decisiva a los primeros años infantiles para el desarrollo de la personalidad.

La expectancia, variable de origen claramente tolmiana, es definida por Atkinson, como un conocimiento anticipado de las consecuencias que pueden derivarse de una actividad dada. Esta variable presupone, lógicamente, una previsión subjetiva de la probabilidad futura del éxito o fracaso de nuestras acciones. Por esta razón, nos encontramos, frecuentemente, que estos dos términos «expectancia» y «probabilidad subjetiva» se refieren a una misma realidad.

La tercera variable del modelo es el incentivo. Esta es definida por Atkinson, como la relativa atracción o no-atracción que un determinado objeto-meta ejerce sobre el sujeto en un momento dado. Se dan, por tanto, dos clases fundamentales de incentivos: aquellos que se consideran positivos, al presentarse como posibles recompensas; y los negativos, que tienen una referencia a posibles amenazas o castigos. Así, aquellas tareas cuya realización proporcionan al sujeto una posible satisfacción o éxito se constituyen en fuente de incentivos positivos; por el contrario, las actividades que pueden implicar un posible fracaso o humillación son consideradas como incentivos negativos.

### 1.6. *El placer y el dolor como dimensiones básicas de los motivos humanos*

Los motivos, como hemos indicado anteriormente, constituyen auténticos rasgos de la personalidad y tienen un origen concreto en las tempranas experiencias de la infancia. Según la orientación hedónica profesada por McClelland y su grupo (1953), el «afecto» es considerado como la base última del motivo, y por esa razón, se pueden establecer dos grandes categorías de motivos:

A) Tendríamos en primer lugar, la clase de motivos que enraizados en el placer, tienden a maximizar «cualquier tipo de satisfacción». A esta categoría pertenecerían los motivos activadores de tendencias apetitivas, tales como el logro, el poder, la afiliación, el sexo, etc.

B) En segundo lugar, podríamos señalar aquellos motivos que se orientan hacia la minimización del dolor. Generalmente estos motivos suelen activar tendencias «aversivas» o «evitativas», como el motivo de fracaso, de miedo,

temor, etc. Y puesto que, como hemos afirmado, todos los motivos son, según dicha corriente, aprendidos, los motivos evitativos implican por parte del sujeto ciertas experiencias previas desagradables asociadas a las consecuencias negativas de los actos.

### 1.7. El principio motivacional según Atkinson

Para Atkinson, la puesta en marcha de una actividad, lo que normalmente se entiende por fenómeno motivacional, ocurre cuando determinados elementos situacionales suscitan en el sujeto «la expectativa de que mediante la ejecución de una actividad podrá lograr un incentivo para la satisfacción de uno de sus motivos». Posiblemente, un mismo contexto motivacional, puede suscitar en un mismo sujeto dos expectativas contrarias sobre las consecuencias de su actividad. En este caso, la motivación resultante consistirá en la suma algebraica de dos tendencias opuestas.

Así, según el enunciado básico del modelo, las tres variables motivacionales se relacionan entre sí multiplicativamente, y dicha relación puede expresarse según la ecuación conductual siguiente:

$$\text{Motivación} = f (\text{Motivo} \times \text{Expectancia} \times \text{Incentivo})$$

En el caso probable de que un mismo contexto situacional suscite en un mismo sujeto dos tendencias motivadas opuestas (una de carácter apetitivo y otra de carácter evitativo), la motivación final se entenderá como la suma resultante de estas dos tendencias según queda establecido en la siguiente expresión:

$$\text{Motivación resultante} = f (M_a + P_a + I_a) + (M_e + P_e + I_e)$$

Así si una misma situación ha suscitado en un mismo sujeto una tendencia a realizar una actividad, pero al mismo tiempo, una tendencia contraria a evitarla, el sentido que va a tomar su conducta dependerá de si el valor de la tendencia apetitiva ( $M_a, P_a, I_a$ ), es superior o inferior que el de la tendencia evitativa ( $M_e, P_e, I_e$ ). En este caso la actividad del sujeto dependerá de la suma algebraica de las dos tendencias.

Mediante este principio operativo Atkinson nos da una posible solución al problema de la «decisión subjetiva». El sujeto, según el modelo de Atkinson, se decidirá por aquella actividad cuya probabilidad de éxito sea superior a la probabilidad de fracaso. Con ello tenemos una posible solución al primero de los problemas que planteábamos al hablar de la conducta motivada humana.

Con respecto al segundo problema, el referente a la intensidad y persistencia de la conducta, podríamos considerar la teoría de Atkinson, como formada por dos componentes: por un lado tendríamos los «motivos» y por otro un elemento bifactorial formado por el binomio «expectancia-incentivo». El «motivo» se considera como un elemento potenciador de la

conducta, de ahí que su mayor o menor fuerza se manifiesta directamente en la intensidad del comportamiento. Por otra parte, el componente «expectancia-incentivo» posee más bien un carácter selector de conductas. Este componente es responsable de canalizar la fuerza de los motivos a través de actividades que lleven al logro de los objetivos.

Mediante la introducción de los motivos, el modelo de conducta de Atkinson, tiene en cuenta las posibles diferencias individuales. Así, sujetos diferentes, ante una misma situación, podrán reaccionar de diversos modos según la fuerza de sus motivos. Por otra parte, con respecto al componente «expectancia-incentivo» directo responsable de la toma de decisiones, Atkinson establece una dependencia entre el factor «incentivo» y el factor «probabilidad subjetiva». Y es tal la dependencia existente entre ambos factores que el valor de los incentivos se deriva directamente de la probabilidad subjetiva. De ahí que, según el sistema de Atkinson, no puede pensarse en un valor incentivo en sí mismo, ya que éstos quedan mediatizados por las probabilidades de éxito subjetivas.

### 1.8. Análisis del modelo de Atkinson aplicado a un caso hipotético

La conducta motivada depende, en el sistema de Atkinson, de la articulación de tres factores motivacionales. Probablemente, la mejor manera para comprender su estructuración puede ser mediante la presentación de la tabla teórica de valores matemáticos con los que Atkinson ilustra el caso de cómo actuaría un hipotético sujeto, según su sistema. Pensemos, pues, en una persona que se halla en una situación que ha suscitado en ella dos tendencias opuestas para un mismo tipo de actividad.

Consideramos, pues, la situación en la que un sujeto «X», debe tomar una decisión con respecto a una serie de tareas cuya dificultad se ordena en un sentido decreciente de «A» a «I». Si asignamos a la variable expectancia, representada en el sistema de Atkinson por la «probabilidad subjetiva», una serie de valores que van de «0.00» a «1.00», tendremos que para un tipo de tarea muy difícil (como por ej. «A»), la probabilidad subjetiva de éxito asociada a ésta tomará uno los valores más bajos de la escala ( $P_e \text{ «A»} = .10$ ). Por el contrario si la tarea es fácil, la probabilidad subjetiva de éxito será muy alta ( $P_e \text{ «I»} = .90$ ). Inversamente, la probabilidad subjetiva de fracaso para la tarea difícil será muy alta ( $P_f \text{ «A»} = .90$ ) y para la tarea fácil será baja ( $P_f \text{ «I»} = .10$ ).

Con respecto a la caracterización numérica de la variable «incentivo», hemos de insistir de nuevo que Atkinson (1957) va más allá del análisis teórico que sobre el «nivel de aspiración» realizaron Escalona y Festinger (1944) (5). Para Escalona y Festinger (1944) el valor incentivo de una tarea depende, fundamentalmente, de la dificultad estrictamente objetiva de la misma. De esta manera, una tarea muy difícil poseerá un valor incentivo muy alto, y una tarea muy fácil un valor incentivo bajo. Atkinson (1957) es-

tablece, por su parte, que el valor incentivo no depende tanto de la dificultad intrínseca de la tarea como de la propia probabilidad subjetiva de éxito que tiene el sujeto con respecto a la misma. Así, la variable incentivo queda directamente relacionada con la variable «probabilidad subjetiva», y su valor dependerá, por tanto, de ésta.

Hemos afirmado que, según Atkinson, cuando un sujeto encuentra difícil la tarea a realizar su «probabilidad subjetiva de éxito» es baja, y si, por el contrario, considera la tarea fácil, su «probabilidad subjetiva de éxito» es alta. Ahora bien, a partir de esta implicación básica del sistema, Atkinson deriva una serie de conclusiones referentes a los valores incentivos. Y si, como hemos indicado, el valor incentivo depende, según la teoría del «nivel de aspiración» de la dificultad intrínseca de la tarea; para Atkinson, depende directamente de la probabilidad subjetiva de éxito que posee el sujeto con respecto a la misma. Es decir de sus posibilidades subjetivas de alcanzar la meta. Esta implicación queda adecuadamente expresada mediante las siguientes ecuaciones:

$$I_e = 1 - P_e; I_f = - P_e$$

Las conclusiones que podemos sacar de estas dos ecuaciones son: a) que el valor incentivo de éxito ( $I_e$ ) es una función lineal positiva de la probabilidad subjetiva de éxito; y b) que el valor incentivo de fracaso ( $I_f$ ) es una función lineal negativa de la probabilidad subjetiva de éxito. A partir de estas dos implicaciones, podemos concluir que el modelo confiere una gran importancia a la «probabilidad subjetiva de éxito», ya que, en definitiva, todo posible valor atribuible al incentivo será función (positiva o negativa) de dicha variable.

Tabla de valores numéricos que ilustran la situación descrita.

	Motivación de logro			Motivación de fracaso			Motivación resultante
	$M_e \times P_e \times I_e =$	Acercamiento	$M_f \times P_f \times I_f =$	Evitación	Acercamiento evitación		
Tarea A	1 .10 .90	.09	1 .90	-.10	-.09	0	
» B	1 .20 .80	.16	1 .80	-.20	-.16	0	
» C	1 .30 .70	.21	1 .70	-.30	-.21	0	
» D	1 .40 .60	.24	1 .60	-.40	-.24	0	
» E	1 .50 .50	.25	1 .50	-.50	-.25	0	
» F	1 .60 .40	.24	1 .40	-.60	-.24	0	
» G	1 .70 .30	.21	1 .30	-.70	-.21	0	
» H	1 .80 .20	.16	1 .20	-.80	-.16	0	
» I	1 .90 .10	.09	1 .10	-.90	-.09	0	

(Tabla tomada de Atkinson, 1966, p. 16)

Nos queda, tan sólo, por analizar un último factor del sistema: el motivo. Como ya hemos afirmado, el motivo como factor estable de la personalidad constituye una variable potenciadora del proceso motivacional. Su fuerza determinará en última instancia, la intensidad y persistencia de la conducta hacia sus objetivos. En el caso, del hipotético sujeto analizado, Atkinson atribuye a los dos motivos opuestos un mismo valor, con objeto de analizar con más detalle la implicación del componente «especificador de la conducta». Por esta razón atribuye el valor «1» tanto al «motivo de logro» como al de «fracaso», para simplificar la situación.

Desde el punto de vista motivacional el esquema de Atkinson nos ofrece una base conceptual para la comprensión de la conducta motivada tanto en su aspecto selectivo como en su aspecto energizador. Según este esquema si nos interesa conocer cuál de las posibles conductas va a activar el sujeto, buscaríamos en la tabla, aquella para la cual su motivación resultante presentara su valor más alto. Posiblemente la situación del caso «hipotético» analizado por Atkinson no suele presentarse con mucha frecuencia, ya que en tal caso, puesto que los valores se anulan, el sujeto no adoptaría ningún tipo de decisión.

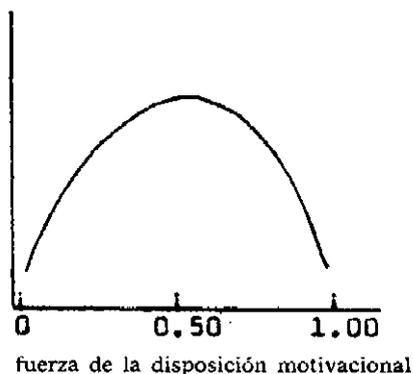
Ahora bien si el sujeto posee un motivo de logro más fuerte que su motivo de fracaso, cabría esperar que se decidiese por aquellas tareas de dificultad intermedia, ya que es, precisamente, en esta zona donde la disposición motivacional de logro alcanza sus cotas más altas. Se puede, por tanto, concluir, que los sujetos movidos por el éxito más bien que por el fracaso tienden a elegir aquellas tareas que suponen un riesgo moderado.

Podría considerarse, también, la situación contraria. Es decir la del sujeto cuyo motivo de fracaso es más fuerte que su motivo a alcanzar el éxito. Inicialmente esperaríamos que, dado que todas sus disposiciones son negativas, tendería a evitar cualquier tipo de tarea. Puede ocurrir, no obstante, que se viera forzado a elegir. En tal caso tendería a evitar las tareas de dificultad intermedia y se decidiría por las más fáciles o las más difíciles. En este caso el sujeto se inclinaría por aquellas tareas que se encuentran en los extremos de la «hipotética escala de dificultad». Y precisamente elegiría las tareas de estos extremos, porque su disposición motivacional negativa alcanza en ellas su nivel más bajo.

Por todo ello podemos concluir, a partir de la interpretación de Atkinson, que las personas que tengan una motivación de éxito superior a la de fracaso, tenderán a elegir tareas o actividades que impliquen un riesgo moderado. En cambio, se alejarán automáticamente de estas mismas tareas, y tenderán a elegir actividades de dificultad extrema, si su disposición motivacional predominante es la de fracaso. Puesto que en estos extremos la disposición motivacional de fracaso es más débil (véase la tabla), su ansiedad, su temor al fracaso queda enormemente reducido, ya que se trata de actividades que no implican ningún riesgo para su seguridad personal.

### 1.8. Motivación y expectancia

Según se desprende de la interpretación teórica propuesta por Atkinson (1957), la variable expectancia constituye el factor básico en el proceso que hemos denominado «toma de decisiones». Si intentásemos, pues, establecer la posible relación existente entre esta variable (expectancia) y la fuerza de una disposición motivacional dada, podríamos comprobar que dicha relación es de tipo curvilíneo. Es decir, las tasas máximas de rendimiento se alcanzarán, en el caso que el sujeto se halla movido por el éxito, para aquellas tareas que estén situadas en zonas de dificultad intermedia. Si el sujeto se halla movido por una disposición motivacional evitativa, el sujeto tenderá a huir de aquellas tareas que se hallen precisamente en estas zonas intermedias, más bien que las que estén situadas en los extremos. Tanto en un caso como en el otro, se establece, siempre, una relación de tipo «U» invertida, entre nivel de expectancia y disposición motivacional, tal como queda expresado en el siguiente gráfico:



### 1.9. Carácter bi-dimensional de la motivación

Hemos presentado el modelo de Atkinson porque consideramos que constituye la culminación del desarrollo teórico motivacional dentro de la tradición intencionista de la conducta. Por otra parte, este modelo, a diferencia de los anteriores, posee mucho más poder predictivo al tener en cuenta las posibles diferencias individuales con respecto a la fuerza de los motivos.

Sin embargo, no encontramos en la teoría de Atkinson una suficiente distinción entre motivo y expectancia. Tampoco en ella se hace mención de los propios niveles de activación del sujeto. Por esta razón, proponemos que el fenómeno motivacional posee un carácter «bi-dimensional». Existe, por una parte, un nivel reaccional, activador, propio de cada sujeto que constituye, sin duda, una de las vertientes de energización más poderosas de la

conducta. Por otra parte, la motivación posee un componente «especificador» encargado de activar conductas tendentes a alcanzar situaciones o estados satisfactorios para el organismo. Ambas dimensiones convergen en una estructura funcional, cuyo resultado constituye no sólo el carácter de adaptabilidad que presentan los comportamientos motivados humanos, sino la intensidad y fuerza con que se logra dicha adaptabilidad.

Vamos, pues, a presentar estas dos dimensiones motivacionales, que, a nuestro juicio, forman la «estructura básica del proceso motivacional humano».

### 1.9.1. Niveles de activación

La motivación ha sido, tradicionalmente, definida como una situación fundamentalmente activadora. Este ha sido, al menos, el punto de vista sostenido por los teóricos del impulso, y sobre todo, por aquellos psicólogos que, siguiendo la concepción propuesta por Hebb (1949), han identificado la motivación como un fenómeno típicamente activador.

Existe, sin duda, un mecanismo de activación del comportamiento cuyos indicadores fisiológicos han sido estudiados por un gran número de investigadores. Así, desde un punto de vista experimental se ha podido comprobar que existe una relación positiva entre los diversos índices de la activación (arousal), como la resistencia eléctrica de la piel, los registros del electroencefalograma, los del electro-miograma, el ritmo cardiaco, la presión sanguínea, etc., y las observaciones realizadas sobre las conductas de los individuos.

Dejando aparte el análisis de las relaciones existentes entre los posibles correlatos fisiológicos de la activación y las diversas situaciones experimentales, señalaremos una serie de trabajos que han subrayado la importancia de los «niveles de activación permanentes del sujeto».

Montagne (1953), empleando el Manifest Anxiety Scale de Taylor, pudo comprobar que los sujetos que habían obtenido unos puntajes altos de ansiedad aprendían mejor una serie de «pares de palabras» similares, que la serie de «pares de palabras» diferentes o contrarias. En cambio, los sujetos con un nivel de ansiedad bajo aprendieron mejor la serie de «pares de palabras» que presentaban más dificultad.

McLaughlin y Eysenck (1967) confirmaron esta hipótesis al establecer que los sujetos «introvertidos-neuróticos» (IN), mostraron un nivel subjetivo de activación muy alto; en cambio los sujetos «extrovertidos-estables» (EE), un nivel muy bajo. Por el contrario, los sujetos «neuróticos-extrvertidos» (NE) y los «estables-introvertidos» (EI), presentaron niveles de activación subjetiva de valor intermedio. Así, para un tipo de tareas difíciles los sujetos «extrovertidos-estables» consiguieron mejores resultados que los restantes grupos. En cambio, para tareas fáciles, los sujetos «neuróticos-extrovertidos» y «estables-introvertidos» obtuvieron resultados más altos.

Esto parece confirmar la hipótesis de la incidencia del nivel de activación subjetivo en la eficiencia de su actividad.

Podemos llegar, por tanto, a la conclusión de que los niveles subjetivos de activación tienen una influencia efectiva en el éxito o fracaso para determinados tipos de tareas. Por tanto, a medida que la dificultad objetiva del trabajo aumenta, son más eficientes los niveles de activación bajos que los altos. Hemos de tener presente, pues, esta dimensión subjetiva de activación en el momento de plantearnos el problema motivacional. De ahí que consideremos «los niveles subjetivos de activación» como una de las dimensiones básicas del proceso motivacional.

### 1.9.2. *La expectancia como dimensión direccional de la conducta*

La motivación es un proceso que no sólo debe explicar el nivel de reactividad de una conducta, sino el porqué de su persistencia y direccionalidad en un sentido dado. Por esta razón es cada vez mayor la unanimidad entre los autores en considerar la «expectancia» como uno de los factores decisivos en el comportamiento motivado. Heckhausen (1968) (6), en una de sus recientes intervenciones en el Simposium de Nebraska, nos define dicha variable como «una disposición valorativa altamente generalizada». A lo largo de nuestra vida solemos cambiar nuestros niveles de expectancia en función del cambio y desarrollo de nuestras aptitudes y en función de nuestros objetivos. Este punto de vista coincide con el propuesto por Miller, Galanter y Pribram (1960) (7), para quienes la motivación es concebida como un «master plan». Existe, por tanto, dentro del proceso motivacional, un «gradiente de expectancia», encargado de establecer una relación entre el estado actual del ser y su estado futuro. La motivación guiaría al individuo hacia este estado futuro, que constituiría el «estado normal de adaptación del individuo».

Por esta razón, nosotros tendemos a concebir la motivación, en su dimensión direccional, en función de una variable intencionista que la denominamos «valor esperado». Esta nueva dimensión de la motivación posee una gran evidencia fenomenológica y ha sido destacada, por la mayoría de los autores que han basado su investigación en el estudio de la motivación humana. No obstante, hemos de reconocer que a pesar de esto, esta hipótesis variable queda aún un tanto vaga e inespecífica.

Para nosotros la variable motivacional «valor esperado» constituye uno de los factores básicos del «arousal motivacional», interactuando, por su parte, con el nivel de activación del sujeto y que depende, a su vez, de una serie de variables empíricas caracterizables. Llamamos a este conjunto de variables «antecedentes empíricos de la expectancia». Con respecto a dichos antecedentes hemos de añadir que parte de ellos tienen un origen subjetivo y el resto un origen objetivo. Tanto en un caso como en otro se han podido estudiar experimentalmente.

Esquematación de los antecedentes empíricos de la expectancia:

Antecedentes empíricos subjetivos	Valor esperado.
a) aptitudes.	
b) experiencia de éxito y fracaso.	
Antecedentes empíricos objetivos	
a) dificultad de la propia tarea.	
b) el valor de la recompensa	
c) la distancia psíquica.	

Entre los antecedentes empíricos subjetivos podemos destacar, en primer lugar, los de carácter aptitudinal (*inteligencia, destreza sensorio-motriz, etcétera*), y en segundo lugar, se encuentran las experiencias pasadas del individuo con respecto al éxito o fracaso en sus actividades. En relación a los determinantes empíricos objetivos podemos señalar el tipo de dificultad objetiva de la tarea, el valor de la recompensa o incentivo (de carácter personal o social) y la distancia psíquica que separa el estado presente del individuo de su estado futuro.

Vamos a analizar brevemente los principales trabajos que nos confirmarán la supuesta relación, entre tales antecedentes empíricos y la variable expectancia.

En relación a los antecedentes aptitudinales, French y Thomas (1958), en un experimento realizado con reclutas de las fuerzas aéreas norteamericanas, encontraron una relación significativa entre la motivación de logro y la inteligencia. Robinson (1964) constató un mismo tipo de correlación en niños de 11 y 12 años. Meyer (1965) ha conseguido correlaciones similares.

En cuanto a la influencia de los éxitos y fracasos previos sobre la variable «valor esperado», hemos de señalar que este tema ha sido profundamente estudiado por los teóricos del «nivel de aspiración».

De este modo, Helm (1958) ha podido comprobar que aumentando el éxito se operan cambios en la forma cómo los sujetos resuelven los problemas y realizan los trabajos. Por lo general, los éxitos tienden a reestructurar la situación de manera que se obtengan unos resultados más positivos.

Con relación a los antecedentes empíricos objetivos hemos destacado, entre los más importantes, el tipo de dificultad objetiva de la tarea; las re-

compensas e incentivos que el sujeto es capaz de alcanzar, y la distancia psíquica existente entre el estado actual y futuro del individuo. Feather (1959), Ferguson (1962) y Diggery y Morlok (1964) han demostrado, en sus trabajos experimentales, que los niveles de expectación suelen variar de acuerdo con la dificultad de la tarea. No es necesario que insistamos en este aspecto cuya evidencia empírica ha sido subrayada por los teóricos del nivel de aspiración. En cuanto a la influencia de los incentivos, Atkinson (1958) (8), al establecer dos tipos de recompensas monetarias para la resolución de dos clases diferentes de tareas, pudo comprobar que aquéllas ejercían una decisiva influencia en los niveles de expectación de los sujetos. En otros casos, como ha sido señalado por Douvan (1956), Cameron y Stern (1965), la posición social del individuo suele representar un poderoso incentivo en los procesos motivacionales.

La distancia psíquica constituye, también, uno de los determinantes empíricos del «valor esperado». La distancia psíquica puede afectar a la variable expectancia en dos sentidos diferentes (Heckhausen, 1967) (9): primeramente, en función de la asequibilidad del objeto-meta; y en segundo lugar, con respecto a la distancia temporal que separa el estado presente del individuo en relación a su estado futuro. No puede pensarse en el factor de asequibilidad como un factor independiente, ya que éste suele presentarse correlacionado con los restantes determinantes, siendo su valor el resultado de todas estas interacciones (Feather, 1959).

Por otra parte, la distancia psíquica viene determinada por la separación en el tiempo entre el estado actual del individuo y su estado futuro. A partir de los estudios realizados por Heckhausen (1960, 1963), Ricks y Epley (1961), se ha podido comprobar que dicha variable influye directamente en los estados motivacionales, sobre todo cuando las expectativas están más bien referidas al éxito que al fracaso.

De todo lo expuesto se puede concluir que la hipotética variable motivacional, denominada por nosotros «valor esperado», viene a ser el resultado de toda una serie de determinantes empíricos que mantienen entre sí una estrecha relación. No puede, por tanto, pensarse que cada una de estas variables empíricas afectarán independientemente, y por separado a nuestra «hipotética variable motivacional», ya que todas ellas suelen presentarse funcionalmente relacionadas entre sí, y es, precisamente, en virtud de esta interrelación que cada determinante establece su nivel de operatividad.

El resultado último de esta interaccionalidad de factores es el establecimiento de un determinado nivel de expectación el cual constituye uno de los elementos decisivos para la activación de un «comportamiento concreto».

### 1.10. *A modo de conclusión*

Hemos presentado las líneas básicas de desarrollo teórico para el fenómeno motivacional, cuya estructura hemos intentado analizar. A modo de

síntesis podemos señalar que el fenómeno motivacional tiene, a nuestro entender, un carácter «bi-dimensional». Es decir, son dos las dimensiones básicas de la activación motivacional, y sólo en función de la interacción de estas dos dimensiones podrá pensarse en conductas más o menos motivadas. Existe, por tanto, una dimensión de activación de carácter subjetivo, que depende propiamente de la especial reactividad del individuo, de su emotividad. Por otra parte, hemos señalado una dimensión activadora de carácter mucho más específico, y que tiende a suscitar conductas más concretas, gracias a los componentes empíricos que la determinan.

Sólo en función de esta interacción bi-dimensional la futura investigación del fenómeno motivacional tendrá un apropiado campo de desarrollo y experimentación.

### RESUMEN

En este artículo se estudia la motivación humana, definiendo las características básicas de la misma. A continuación, se presentan los principales modelos que interpretan los fenómenos motivacionales humanos dentro de una línea interpretativa intencionista. Después de un análisis de la teoría de Atkinson, como principal representante de dicha corriente, se plantea la hipótesis de una teoría bi-dimensional de la motivación.

### RESUME

Dans cet article on étudie la motivation humaine en définissant les caractéristiques de base de la même. On montre, à continuation, les principaux modèles qui interprètent les phénomènes motivationnels humaines suivant une ligne interprétative-intentionnelle. Après une analyse de la théorie d'Atkinson, comme la plus représentative dans ce sens, on établit l'hypothèse d'une théorie bi-dimensionnelle de la motivation.

### SUMMARY

This article sets out to study human motivation by defining its basic characteristics. The main interpretative models of human motivational phenomena are presented, following an intentional approach. After an analysis of Atkinson's theory —the main representative of this line of thought— the hypothesis of a bi-dimensional motivation theory is submitted.

## BIBLIOGRAFIA

1. ARNAU, J.: *Motivación y conducta. Revisión y bases para una conceptualización científica de la motivación.* Tesis doctoral no publicada, 1973.
2. MCCLELLAND, D. C., ATKINSON, J. W., CLARK, R. A. y LOWELL, E. L.: *The achievement motive.* Appleton-Century-Crofts, New York, 1953.
3. FEATHER, N. T.: Subjective probability and decision under uncertainty. *Psychol. Rev.*, 66, 150-164, (1959). (Reproducido en Atkinson, J. W., y Feather, N. T. (eds.): *A theory of achievement motive.* J. Wiley, New York, 1966.)
4. ATKINSON, J. W.: Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychol. Rev.* 64, 359-372, (1957).
5. LEWIN, K., DEMBO, T., FESTINGER, L., SEARS, P. S.: *Level of aspiration.* Traducido al francés en Lewin, K.: *Psychologie dynamique.* P.U.F. París, 1959.
6. HECKHAUSEN, H.: Achievement motive research: current problems and some contributions towards a general theory of motivation. En *Simposium de Nebraska sobre la Motivación.* 103-174, (1968).
7. MILLER, G. A., GALANTER, E., PRIBRAN, K. H.: *Plans and the structure of behavior.* Holt, New York, 1960.
8. ATKINSON, J. W.: *Toward experimental analysis of human motivation in terms of motives, expectancies and incentives.* En Atkinson, J. W. (ed.): *Motives in fantasy, action and society.* Van Nostrand, Princeton, 1958.
9. HECKHAUSEN, H.: *The anatomy of achievement motivation.* Academic Press, New York, 1967.