

IMPORTANCIA DE LA PERSPECTIVA
COGNITIVA EN LA ACTUAL
CONCEPTUALIZACION DE LA MOTIVACION

JAIME ARNAU GRAS
Departamento de Psicología
Universidad de Barcelona

1. EL PROBLEMA DE LA CONDUCTA MOTIVADA

Antes de pasar al estudio de la problemática motivacional es necesario que determinemos, en la medida que ello sea posible, lo que se entiende por *conducta motivada*. A tal respecto, hemos de señalar que una de las definiciones más comúnmente aceptada es la propuesta por Young (1961), quien afirma que «la psicología motivacional puede definirse como el estudio de todas las condiciones que suscitan y regulan la conducta de los organismos». En esta definición se hallan implícitas, las dos principales características del «proceso motivacional»: a) por un lado, tenemos los factores o condiciones que determinan la activación de una conducta; b) de otro lado, toda conducta motivada denota una direccionalidad hacia determinados objetivos. Activación y dirección son, pues, dos aspectos que van siempre íntimamente vinculados con la conducta motivada.

En principio podemos afirmar que la mayoría de los teóricos de la motivación admiten, básicamente, esta definición. A título de ejemplo, vamos a transcribir algunas de las descripciones actuales de la motivación. Atkinson (1964), uno de los principales representantes del estudio de las motivaciones humanas, afirma que «el estudio de la motivación se refiere al análisis de los diversos factores que incitan y dirigen las acciones de los individuos». Heckhausen y Weiner (1972), en su reciente revisión sobre el tema, señalan que la mayoría de los conceptos teóricos utilizados por los diferentes científicos se emplean para «explicar la iniciación, dirección y persistencia de la conducta».

2. ORIGEN HISTÓRICO DE LA PROBLEMÁTICA MOTIVACIONAL

Desde un punto de vista histórico la noción de *instinto* fue la primera en utilizarse para explicar la conducta motivada. Este concepto fue elaborado fundamentalmente por McDougall (1908), quien le atribuyó una destacada importancia en su «teoría hórmica» de la conducta. También William James en sus «Principles of Psychology» (1890), consideró al instinto como un concepto central para explicar la conducta motivada.

El concepto de instinto gozó de una gran popularidad durante las dos primeras décadas de nuestro siglo, hasta que su excesivo abuso fue atacado por autores tales como Dunlap (1919), Ayres (1921) y Bernard (1924). Este último, sociólogo, llevó a cabo un estudio de unos 500 textos, constatando que se habían utilizado un total de 5.759 diferentes clases de instintos. Frente a una situación tal, en la que ya se invocaban «instintos para leer, estudiar,

escribir, y para el resto de las más inverosímiles actividades», no fue nada raro que se desencadenara una de las más violentas controversias: la gran Controversia del instinto. Esta controversia se suscitó a raíz de la aparición del conductismo, siendo Watson (1919) y Kuo (1924) los que desencadenaron la lucha contra el concepto de instinto. «Estos afirmaron —como señala Arnau (1974)— que lo que era considerable como instinto o bien eran puros reflejos, o bien, implicaban algún tipo de aprendizaje, y que, consecuentemente, la conducta podía ser explicada estrictamente en términos asociacionistas, sin referencia a fuerza o energía alguna».

Dos consecuencias resultaron de la gran Controversia del instinto. En primer lugar, el total descrédito de dicho concepto. A partir de este momento el concepto de instinto queda eliminado de la literatura psicológica científica. En segundo lugar, el vacío conceptual que había dejado el instinto, fue ocupado por el concepto de «impulso», introducido inicialmente por Woodworth (1918), convirtiéndose en su sustituto. En efecto, «a partir de este momento empieza a abrirse camino, dentro del contexto de investigación experimental, un nuevo concepto que se prestaba a ser estudiado dentro de los laboratorios, y, sobre todo, sus claras raíces fisiológicas, le convertirían en un concepto mucho más empírico que su predecesor» (Arnau, 1974). Los trabajos iniciales sobre el impulso fueron llevados a cabo por una serie de investigadores experimentales como Cannon, Richter, Young y Warden, quienes con sus estudios se encargarían de preparar el camino para una definitiva conceptualización del impulso.

3. MECANISMO VERSUS COGNICIONISMO

La tradicional controversia entre el enfoque «mecanicista» y «cognitivo» de la conducta, cobra una especial importancia para el posterior desarrollo de la psicología de la motivación. Si bien, ambas corrientes pretenden explicar cómo se activa y gobierna la conducta, difieren en cuanto a la interpretación de los procesos psicológicos.

El enfoque mecanicista, que históricamente ha prevalecido desde 1920 a 1960, fue adoptado por la mayoría de los neoconductistas y encuentra en Hull (1943) uno de sus principales defensores. Dicho enfoque considera que el concepto de «impulso» es central para la explicación de la conducta motivada, y ésta es la razón por la que tanto Hull (1943), como posteriormente Spence (1958) dedicaran todos sus esfuerzos para elaborar un marco conceptual en el que el impulso quedase claramente definido. Hemos de reconocer que la concepción teórica propuesta por Hull y posteriormente completada por Spence, ejemplo de elegancia y precisión, ha potenciado una gran cantidad de trabajos experimentales, y ha constituido, por espacio de cuatro décadas, la interpretación más idónea de los procesos conductuales.

Ahora bien, como afirman Heckhausen y Weiner (1972), el movimiento

mecanicista ha perdido, actualmente, su prestigio. La corriente actual sobre el estudio motivacional tiende, más bien, hacia la «inclusión de procesos mentales superiores como determinantes de la acción». En efecto, los mecanismos de carácter asociativo desarrollados por Hull y Spence han sido sustituidos por funciones de tipo cognitivo. Desde este nuevo enfoque el estímulo no es ya un simple desencadenante de una serie de procesos automáticos, sino «una fuente de información» que debe ser codificado e interpretado por una serie de procesos mentales.

Si bien en esta última orientación encontramos claros precedentes en las teorías de Lewin y col. (1944) y Tolman (1955), hemos de reconocer que ha sido la investigación y conceptualización sobre la *Motivación de Logro* la que le ha dado un definitivo impulso.

A continuación vamos a analizar los aspectos más importantes de estos dos enfoques teóricos sobre la «conducta motivada».

4. LA MOTIVACIÓN CONCEBIDA EN FUNCIÓN DEL «IMPULSO»

4.1. *Conceptualización del concepto de «impulso» en el sistema de Hull*

Hull (1943), fue el primero en dar al «impulso» un definitivo estatus científico. Y si bien, hacia el año 1940 la mayoría de los psicólogos habían aceptado, de una manera u otra, dicho concepto como explicación básica de los fenómenos motivacionales, es a partir de la publicación de los «Principles of Behavior» de Hull, que el concepto de impulso queda definitivamente constituido.

Para Hull (1943), el «impulso» no es una entidad sustantiva, sino que se caracteriza por una serie de propiedades sintácticas u operacionales que vinculan las condiciones antecedentes o iniciadoras de la conducta con las consecuencias o de respuesta. Entre las propiedades más importantes que Hull atribuye al «impulso» podemos destacar las siguientes:

a) *Condiciones antecedentes del impulso.* El impulso tiene en las necesidades fisiológicas del organismo sus condiciones antecedentes. Estas son las que, en definitiva, determinarán la aparición de un nivel concreto de impulso.

b) *Los estímulos del impulso.* Si bien Hull considera que unas mismas condiciones antecedentes pueden producir al mismo tiempo un nivel de impulso y estímulos de impulso, hemos de señalar que reserva para estos últimos, la función guiadora de la conducta.

c) *Independencia del impulso con respecto al hábito.* Impulso y hábito constituyen dos componentes independientes de la conducta. El primero refleja las condiciones energizantes; en cambio, el segundo, los aspectos asociativos. Y si bien, se interrelacionan multiplicativamente para determinar un específico potencial activador, se consideran como elementos totalmente independientes.

d) *Efecto energizador del impulso*. Una de las propiedades más importantes que tiene el impulso, es su acción energizadora de la conducta. Dicho efecto puede traducirse en una multiplicidad de aspectos conductuales, como el rendimiento, la amplitud, el vigor, etc., de la respuesta.

e) *Efecto reforzador de la reducción del impulso*. Una de las formas como el impulso contribuye al factor asociativo de la conducta, es mediante su reducción. La «reducción del impulso» es, para Hull, el principio o mecanismo básico del reforzamiento.

f) *La inespecificidad del impulso*. Según Hull el impulso tiene un carácter eminentemente inespecífico. Sea cual fuere su origen, es decir, sus condiciones fisiológicas antecedentes, el impulso posee, siempre, el mismo carácter básico: energización general de la conducta. Esta es una de las principales razones por las que el impulso, dentro del esquema teórico de Hull, carezca de la propiedad direccional. El impulso se reduce, simplemente, a accionar y energizar la conducta.

g) *Diferencias individuales en relación al impulso*. No todos los individuos, aunque se hallen sometidos a unas mismas condiciones de producción de impulso, suelen presentar unos mismos niveles energizadores. Existen, en relación al impulso, unas diferencias individuales que explican el porqué los individuos, ante unas mismas condiciones motivantes, se comportan de diferente modo. Este aspecto ha sido poco estudiado por Hull, siendo Spence (1956), quien se encargaría de profundizar el tema.

A partir de todo lo expuesto, se puede concluir que para Hull una de las propiedades más importantes del impulso en su «carácter energizador inespecífico» de la conducta. Por tanto, el impulso no constituye ningún determinantes específico de la acción, ya que frente a una situación dada, sólo se activará aquella conducta que haya sido previamente asociada a la misma. Ahora bien, a pesar de que el impulso no interviene directamente en la selección de la conducta, aspecto que depende fundamentalmente del factor asociativo del hábito, indirectamente se halla implicado en la selección de la conducta en dos aspectos diferentes:

a) Porque mediante su reducción se logran formar hábitos o nexos asociativos.

b) Y, porque con la formación de los «estímulos de impulso», los organismos adquieren hábitos direccionales.

4.2. *Condiciones de formación de impulso*

El impulso es concebido, por Hull, como un energizador no directivo de las unas condiciones fisiológicas antecedentes concretas para la producción del impulso, una concepción más actual de dicho concepto lo hace depender, más conducta que suscita y aumenta los potenciales de activación de las respuestas. Ahora bien, el impulso depende de una serie de condiciones fisiológicas

antecedentes que, frecuentemente, han sido manipuladas en los laboratorios mediante la «deprivación» (deprivación de alimento, agua, sexo, etc.), y la «descarga eléctrica». De esta forma se ha podido comprobar, en una gran cantidad de investigaciones, que la velocidad, latencia, intensidad, etc., de la conducta instrumental, así como también de la consumatoria, es una función directa del nivel de impulsión. Un análisis detallado de todas estas investigaciones, confirmatorias de los presupuestos hullianos con respecto al impulso, se hallan en el trabajo de Brown (1961).

Si bien, como ya hemos afirmado, Hull insistió, fundamentalmente, en unas condiciones fisiológicas antecedentes concretas para la producción del impulso, una concepción más actual de dicho concepto lo hace depender, más bien, de la «percepción del individuo de su estado de necesidad». Desde esta nueva perspectiva, una de las interpretaciones más interesantes, ha sido formulada por Festinger (1957). Para Festinger (1957), la producción del impulso dependería más bien de unos factores cognitivos, tal como queda establecido en su teoría de la *disonancia cognitiva*.

Según Festinger, cuando un individuo se halla bajo una disonancia cognitiva, pone en marcha una actividad motivada encaminada a «resolver dicha disonancia y a provocar consonancia cognitiva». La reducción de una disonancia cognitiva posee, en naturaleza, todos los caracteres propios de una reducción de impulso. Por esta razón, se suele encontrar en los individuos una serie de conductas que se producen para conseguir una consonancia, o bien, para lograr situaciones productoras de consonancia. Uno de los ejemplos típicos propuestos por Festinger para ejemplificar la disonancia cognitiva es el siguiente: «Fumar produce cáncer»; este conocimiento choca abiertamente con el hecho de hallarse «fumando cigarrillos». Ante una situación con dos cogniciones o conocimientos incompatibles, el individuo tiende a reducir dicha disonancia. Para salirse de esta situación el individuo o bien puede dejar de fumar, o bien, puede destruir dicha disonancia convenciéndose de que la incompatibilidad no es cierta, o de que las estadísticas son, generalmente, falsas. Se ha intentado realizar una serie de experimentos de laboratorio sobre la hipótesis de la «disonancia cognitiva», y una gran mayoría se encuentran en la obra de Zimbardo (1969).

4.3. *El aprendizaje de impulsos*

Es evidente que no todas las conductas tienen su origen en estados de deprivación del organismo. Por esta razón, uno de los principales objetivos que ha tenido el estudio de los «impulsos adquiridos» por parte de los conductistas, ha sido el intento de explicar la complicada situación social humana. Las motivaciones humanas, sobre todo las de los adultos, serían totalmente incomprensibles si éstas se redujeran al limitado conjunto de impulsos primarios que han sido objeto de estudio experimental.

De ahí que se haya intentado explicar el comportamiento social humano en función de unos impulsos derivados; es decir, aprendidos a partir de una serie de impulsos primarios (hambre, sed, dolor, miedo, sexo, exploración, etc.). Uno de los intentos más serios de explicar la compleja actividad social del ser humano mediante impulsos adquiridos, dentro del contexto hulliano, ha sido, sin duda, el trabajo de Miller y Dollard (1941).

Desde el punto de vista experimental, Miller (1951) ha establecido las bases empíricas del aprendizaje de impulsos. Miller ha diseñado toda una serie de situaciones de laboratorio en las que pudo demostrar que los animales eran capaces de aprender el impulso de miedo. También Mowrer (1939, 1940) ha desarrollado toda una serie de experiencias sobre la conducta de huida, que eran consecuencia del aprendizaje del miedo. En todos estos trabajos se utilizó el dolor, producido por descarga eléctrica, como impulso primario. Las pautas estimulativas asociadas con este impulso fueron capaces de suscitar y reforzar, en los animales, conductas de tipo evitativo. Este comportamiento fue interpretado como producido por un impulso de miedo adquirido.

4.4. *La ansiedad como impulso*

Uno de los intentos para estudiar las diferencias individuales en cuanto a la fuerza del impulso, ha sido llevado a cabo, en la Universidad de Iowa, por Taylor y Spence. Estos dos autores estudiaron el «impulso de miedo o ansiedad» en sujetos humanos, utilizando para ello cuestionarios de preguntas. Entre los cuestionarios empleados para el estudio de la ansiedad, podemos señalar el «Manifest Anxiety Scale», (MAS), elaborado por Taylor (1951). Un año más tarde un grupo de investigadores de la Universidad de Yale (Sarason y Mandler), elaboraron el «test del miedo» o «Test Anxiety Questionnaire» (TAQ).

Spence interpretó la ansiedad de acuerdo con el esquema teórico de Hull. Desde esta perspectiva teórica era de esperar que los sujetos con más alto nivel de ansiedad presentasen mejores tasas de rendimiento que los sujetos con un nivel bajo. Este postulado fue comprobado ampliamente en una serie de experimentos realizados sobre el condicionamiento parpebral (Taylor, 1951; Willet, 1964).

A su vez, Spence, inició en Iowa una serie de experimentos con el fin de estudiar la relación existente entre la ansiedad y el aprendizaje de pares asociados. Los resultados que se obtuvieron a partir de estos trabajos no confirmaron los postulados hullianos, llegándose a la conclusión que para un tipo de tarea más compleja (como el caso de los pares asociados) la ansiedad constituye un elemento interferidor del rendimiento.

4.5. *Frustración y conflicto*

Algunos psicólogos han visto en la frustración y conflicto situaciones tí-

picas productoras de impulso. Uno de los primeros trabajos sobre la temática de la frustración fue el realizado por Dollard y col., en 1939. Si bien en la obra de estos autores, titulada, *Frustration and Aggression* se proponía la hipótesis de que toda situación frustrante desencadenaba, inexorablemente, una conducta agresiva, estudios posteriores (Barker, Dembo y Lewin, 1941; Maier, 1949), demostraron que la frustración podía originar en algunos casos un tipo de conducta «regresiva», y en otros, como señala Maier, un tipo de conducta estereotipada; es decir, no motivada. Para Maier, la frustración desembocaría en un tipo de conductas fijas o estereotipadas sin objetivo alguno.

De estos trabajos quizás el más importante ha sido el realizado por Dollard y colaboradores en la Universidad de Yale, y ha servido para potenciar una gran cantidad de experimentación. Dentro de esta línea de investigación podríamos destacar los estudios realizados por Miller (1941), sobre el desplazamiento o generalización de la conducta agresiva.

También, el conflicto parece tener todas las características propias de producción de conducta motivada. Esta es la base por la que autores como Brown (1961), afirman que no puede establecerse una clara diferencia entre frustración y conflicto. El estudio del conflicto se debe principalmente a Lewin (1935). Lewin examinó tres situaciones típicas de conducta conflictiva, a las que Miller (1944), añade una cuarta. A raíz de esto Miller elabora en 1951 un modelo interpretativo del conflicto utilizando, para ello, postulados hullianos, como el «gradiente de meta».

4.6. Nuevos desarrollos teóricos del concepto impulso

Hasta aquí hemos descrito una de las principales interpretaciones de la conducta motivada. Esta interpretación se ha basado únicamente en el concepto de impulso, siguiendo un enfoque de la conducta fundamentalmente mecanicista. Esta es una de las razones por las que dicha corriente se haya orientado actualmente hacia una consideración neurofisiológica de la conducta.

Ahora bien, los recientes avances de la psicología cognitiva tienden a poner de manifiesto que el esquema mecanicista es completamente inoperante e invariable. En efecto, a partir de la década de los cincuenta, aparece dentro del seno de la teoría del impulso, toda una corriente de investigadores que ha intentado considerar el impulso en función de factores perceptivos y cognitivos. A este respecto podemos destacar los trabajos realizados por Montgomery (1951), Harlow (1953) y Berlyne (1955), quienes han señalado la importancia de un impulso de curiosidad o exploratriz, el cual vendría caracterizado más bien por factores perceptuales y cognitivos. Todo este movimiento ha determinado el establecimiento de un *nuevo enfoque* en motivación (*New Look in Motivation*), defendido fundamentalmente por Dember y Earl (1957), que rompe con la tradicional visión hulliana que considera la motivación como consecuencia de una alteración del equilibrio homeostático del sujeto, y admite que existen aspectos de la situación perceptiva, como la novedad, complejidad,

valor informativo del estímulo, etc., que tienen, de por sí, el carácter básico de «activación de conducta motivada». Según este nuevo enfoque, la conducta motivada no sería sólo el resultado del restablecimiento de un equilibrio metabólico, sino también, resultado de un «cambio» operado en la situación estimulativa. (Una descripción del «New Look in Motivation» se halla en Dember, 1965).

5. INFLUENCIA DE LAS INVESTIGACIONES SOBRE LA «MOTIVACIÓN DEL LOGRO» EN LA CONCEPTUALIZACIÓN ACTUAL DE LA CONDUCTA MOTIVADA

5.1. *La motivación en función de factores cognitivos*

Weiner (1972), en su reciente trabajo sobre la motivación, pretende demostrar que dentro del paradigma clásico de la motivación, de corte básicamente mecanicista, se van introduciendo, lentamente, concepciones y perspectivas cognitivas, en las que se pretende vincular, sistemáticamente, la estructura del pensamiento a la acción. Una de las influencias más decisivas que ha recibido la nueva conceptualización de la motivación proviene del área de investigación de la «Motivación del logro», que cuenta con una breve historia de veinte años y que tiene su punto de arranque en la publicación de «The Achievement Motive» (1953).

En la descripción sumaria de esta nueva corriente interpretativa de la motivación, síntesis de tres concepciones psicológicas tradicionalmente separadas (psicoanálisis, mentalismo y conductismo), nos fijaremos en sus tres principales etapas de desarrollo. A medida que analicemos cada una de estas etapas comprobaremos cómo poco a poco los procesos cognitivos van adquiriendo más importancia en la conceptualización motivacional.

5.2. *Establecimiento de un nuevo sistema de medida de la motivación*

Esta primera etapa que va desde 1947 a 1960, se caracteriza por el intento exclusivo de definir y cuantificar el motivo de logro. Una vez definido el motivo de logro, como *una competencia con una norma de excelencia*, todo el esfuerzo investigador se orienta hacia la determinación de un nuevo sistema de medida de dicho motivo.

El primer experimento que se llevó a cabo para hallar un posible sistema de medida de la motivación, se realizó a partir de un motivo «biológico» o «viscerogénico», según la nomenclatura de Murray (1938). Partiendo, pues, del presupuesto psicoanalítico de que los deseos se reflejan en los materiales de la fantasía, se utilizó el «Test de apercepción temática» (TAT) de Murray (1943), para diagnosticar la fuerza de las necesidades. De esta forma se pasó un total de seis láminas a un grupo de sujetos bajo la condición de depriva-

ción de comida. Se pudo comprobar que las historias narradas por estos sujetos giraban en torno a su motivación de hambre, en una proporción significativamente más alta que las historias relatadas por otro grupo similar que no había sido sometido a la condición experimental. Así pudo comprobarse la hipótesis según la cual los materiales proyectivos eran capaces de diferenciar diversos estados de necesidad (es decir, motivos).

A continuación se pasó a la aplicación de láminas que hacían referencia al motivo de logro, y a partir del análisis de los protocolos se elaboró un sistema de codificación objetivo de dicho motivo, que viene descrito en el «The Achievement Motive» (1953).

Siguiendo esta línea de investigación sobre el motivo de logro, se pudo comprobar que en él intervenían fundamentalmente dos tendencias opuestas: la tendencia a alcanzar el éxito y la de evitar el fracaso (Heckhausen, 1967).

McClelland (1951) realizó un trabajo para probar hasta qué punto dichas puntuaciones o sistema de medida del motivo del logro eran válidas. Para ello formó seis grupos de sujetos a los que se les había suscitado, mediante manipulaciones experimentales, un determinado grado o nivel de motivo de logro. Los resultados fueron totalmente concluyentes. Los grupos que habían sido más motivados con respecto al logro, dieron unas puntuaciones mucho más altas que las de los restantes grupos. De esta forma se validó un sistema objetivo de medida de la motivación, y sirvió de base para el posterior análisis y medida de diferentes motivos humanos, como la afiliación, poder, sexo, miedo y agresión. En todos estos estudios se consiguieron resultados positivos con respecto al sistema de medida de los motivos.

5.3. *Elaboración teórica de los resultados empíricos*

La elaboración teórica de los resultados obtenidos por el grupo de McClelland se debe, fundamentalmente, a J. W. Atkinson quien en 1957, pasa a desarrollar un modelo de decisión de conducta. En este modelo Atkinson sitúa el «motivo de logro» dentro del marco de las teorías de «Expectancia \times Valor». Según Atkinson la activación de la conducta motivada dependería, básicamente, de tres componentes: el motivo, la expectancia y el incentivo. Estos tres elementos se relacionan, dentro del modelo de Atkinson, de una forma interactiva, al tiempo que los dos últimos (expectancia e incentivo), mantendrían, entre sí, una relación inversa. Es decir, a mayor expectancia o probabilidad de éxito, más bajo es el valor incentivo de una tarea a realizar u objetivo a alcanzar.

Tenemos, por tanto, que el modelo de decisión de Atkinson se sitúa en la línea de las teorías de la expectancia que fueron desarrolladas inicialmente por Lewin (1944), Edwards (1954) y Tolman (1955). Un aspecto común se halla en la base de todas estas teorías; en todas ellas, la conducta depende de la interacción de un factor de Probabilidad subjetiva o Expectancia y un Valor ob-

jetivo o incentivo. La novedad introducida por Atkinson en su modelo consistió en la adición del factor «motivo», que recoge las diferencias individuales con respecto a la fuerza de los motivos.

El modelo de Atkinson ha sido posteriormente desarrollado y ha permitido predecir que las personas con un alto nivel de motivo de logro, prefieren valores incentivos de dificultad intermedia. Los sujetos con un nivel de logro bajo, tienden, más bien, a elegir niveles de dificultad muy altos o muy bajos. Estas predicciones han sido confirmadas totalmente y constituyen la base para una interpretación de la personalidad humana (Atkinson y Feather, 1966).

5.4. *Elaboración de las variables cognitivas del modelo de Atkinson*

Como afirman Heckhausen y Weiner (1972), «el modelo de decisión de Atkinson es actualmente una de las teorías más prominentes de la motivación». Uno de los principales componentes cognitivos del modelo es, sin duda, la Expectancia, o como Atkinson, la define, «probabilidad subjetiva de éxito». Ella viene a ser un conocimiento anticipado de las posibles consecuencias que van a derivarse de la conducta. Sin embargo, como señala Heckhausen (1968), lamentablemente, dicho modelo se olvida de otros componentes cognitivos que pueden ejercer, sin duda, un efecto positivo sobre la motivación; por ejemplo, el análisis y procesamiento de la información. Juicios causales, auto-valoraciones, etc., y es precisamente en esta línea en la que actualmente se orienta dicha corriente cognitiva de la motivación; representada, principalmente, por Heckhausen (1968), Weiner (1972), etc. Estos autores tratan de estudiar, en la determinación de la motivación de logro, otro tipo de factores causales tales como la percepción de los éxitos y fracasos anteriores, la propia tendencia o disposición personal al éxito o al fracaso, etc. En efecto, personas con una gran tendencia de «miedo al fracaso» tenderán a interpretar los éxitos como «buena suerte», y los fracasos como «falta de capacidad». La importancia de estos componentes es indiscutible, ya que pueden alterar el sentido de la expectativa, con respecto a posteriores actuaciones.

Todo ello no es sino un indicio de la importancia que poco a poco van cobrando los factores cognitivos, no sólo en cuanto que pueden llegar a alterar las expectativas subjetivas, sino también, el mismo nivel motivacional de los individuos.

RESUMEN

En este escrito se ha presentado la motivación desde dos perspectivas diferentes. La primera sitúa el problema motivacional dentro de un contexto de «Hábito \times Impulso», y la segunda, dentro de un marco de «Expectancia \times Valor». Ambos enfoques han tenido una importancia decisiva en el momento

de interpretar los resultados experimentales. Sin embargo, hemos de admitir, que el futuro desarrollo teórico de las investigaciones motivacionales tiende hacia una perspectiva más cognitiva, abandonando las esquemáticas concepciones mecanicistas de la conducta que tienen su origen en la concepción hulliana de la conducta.

RESUME

L'écrit présente la motivation selon deux perspectives différentes. La première situe le problème motivationnel dans un contexte de «habitude impulsion» et la deuxième dans le cadre de «expectation x valeur».

Les deux points de vue ont eu une importance décisive au moment d'interpréter les résultats expérimentaux.

Il faut admettre cependant que le futur développement théorique des recherches motivationnelles tendent vers une perspective beaucoup plus cognitive et cherche à laisser de côté les conceptions schématiques mecanicistes de la conduite qui naissent de la conception hullienne de la conduite.

SUMMARY

In this paper motivation is presented starting from two different perspectives. The first one situates the motivational problem within the context of the «habit x impulse» and second one, within a frame of «expectancy x value». Both approaches have been of decisive importance as to the interpretation of the experimental results. Nevertheless, we must admit that the future theoretical development of motivational investigations tends towards a more cognitive perspective, thus abandoning the schematic mecanicist conceptions of behaviour which are based on the Hullian conception of behaviour.

BIBLIOGRAFIA

- ARNAU, J.: *Motivación y Conducta*. Barcelona: Fontanella, 1974.
- ATKINSON, J. W.: Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychol. Rev.*, 1957, 64, 359-372.
- ATKINSON, J. A.: *An introduction to motivation*. Nueva York: Van Nostrand, 1964.
- ATKINSON, J. W. y FEATHER, N. T. (eds.): *A theory of achievement motivation*. Nueva York: J. Wiley, 1966.
- AYRES, C. E.: Instinct and capacity: I. The instinct of belief-instincts? *J. Phil.*, 1921, 18, 561-566.
- BERLYNE, D. E.: The arousal and satiation of perceptual curiosity in the rat. *J. comp. physiol. Psychol.*, 1955, 48, 238-246.
- BERNARD, L. L.: *Instinct: A study in social psychology*. Nueva York: Henry Holt, 1924.
- BARKER, R. G.; DEMBO, T., y LEWIN, K.: *Frustration and regression: An experiment with young children*. *Univer Ia. Stud. Child. Welf.*, 1941, 18, n.º 1, 1-314.

- BROWN, J. S.: *The motivation of behavior*. Nueva York: McGraw-Hill, 1961.
- DEMBER, W. N.: The new look in motivation. *Amer. Scient.*, 1965, 53, 409-427.
- DEMBER, W. N., y EARL, R. W.: Analysis of exploratory, manipulatory and curiosity behavior. *Psychol. Rev.*, 1957, 64, 91-96.
- DOLLAR, J.; DOOB, L. W.; MILLER, N. E.; MOWRER, O. H., y SEARS, R. R.: *Frustration and aggression*. Nueva Haren: Yale Univ. Press, 1939.
- DUNLAP, K.: Are there any instincts? *J. abn. soc. Psychol.*, 1919, 14, 307-311.
- EDWARDS, W.: The theory decision making. *Psychol. Bull.*, 1954, 51, 380-417.
- FESTINGER, L.: *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Ill.: Row, Peterson: 1957.
- HARLOW, H. F.: Motivation as a factor in the acquisition of new responses. En Brown, J. S., y col. (ed.). *Current theory and research in motivation: A symposium*. Lincoln: Univ. Nebraska Press, 1953, 24-49.
- HUCKHAUSEN, H. y WEINER, B.: The emergence of a cognitive psychology of motivation. En Dodwell, P. C. (ed), *New Horizons in Psychology 2*, Harmondsworth: Penguin Books, 1972, 126-147.
- HUCKHAUSEN, H.: *The anatomy of achievement motivation*. Nueva York: Academic Press, 1967.
- HUCKHAUSEN, H.: Achievement motive research: current problems and some contributions towards a general theory of motivation. En Arnold W. J. (ed.), *Nebraska Symposium on motivation*. Lincoln: Univ. Nebraska Press, 1968, 103-174.
- HULL, C. L.: *Principles of behavior*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts, 1943.
- JAMES, W.: *Principles of psychology*. Londres: Macmillan, 1890.
- KIPP, Z. Y.: A psychology without heredity. *Psychol. Rev.*, 1924, 31, 427-451.
- LAWIN, K.: *A dynamic theory of personality*. Nueva York: McGraw-Hill, 1935.
- LAWIN, K.; DEMBO, T.; FESTINGER, L., y SEARS, P. S.: Level of aspiration. En Hunt, J. McV. (ed.). *Personality and the behavior disorders*. Nueva York: Ronal Press, 1944, vol. 1.
- MAYER, N. R. F.: *Frustration: The study of behavior without goal*. Nueva York: McGraw-Hill, 1949.
- McCLELLAND, D. C.: *Personality*. Nueva York: Dryden Press, 1951.
- McCLELLAND, D. D.; ATKINSON, J. W.; CLARK, R. W., y LOWELL, E. L.: *The achievement motive*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts, 1953.
- MCDUGALL, W.: *An introduction to social psychology*. Londres: Mathuen, 1908.
- MILLER, N. E.: Experimental studies of conflict. En Hunt, J. McV., *Personnality and the behavio disorders*. Nueva York: Ronald Press, 19-44, 431-465.
- MILLER, N. S.: Learnable drives and rewards. En Stevens, S. S. (ed.), *Handbook of experimental psychology*. Nueva York: J. Wiley, 1951, 435-472.
- MILLER, N. E., y DOLLARD, J.: *Social learning and imitation*. Nueva Haven: Yale Univ. Press, 1941.
- MILLER, N. E.: The frustration-aggression hypothesis. *Psychol. Rev.*, 1941, 38, 337-342.
- MONTGOMERY, K. L.: The relation between exploratory behavior and spontaneous alternation in the white rat. *J. comp. physiol. Psychol.*, 1951, 44, 582-589.
- MOWRER, O. H.: Anxiety reduction and learning. *J. exp. Psychol.*, 1940, 27, 497-516.
- MOWRER, O. H.: A stimulus-response analysis of anxiety and its role as a reinforcing agent. *Psychol. Rev.*, 1939, 46, 553-565.
- MURRAY, H. A.: *Explorations in personality*. Nueva York: Oxford Univ. Press, 1938.
- MURRAY, H. A.: *Thematic Apperception Test Manual*. Nueva York: Harvard Univ. Press, 1943.
- SPINCE, K. W.: *Behavior theory and conditioning*. Nueva Haven: Yale Univ. Press 1956.
- TAYLOR, J. A.: The relationship of anxiety to the conditioned eyelid response. *J. exp. Psychol.*, 1951, 41, 81-92.
- TAYLOR, J. A.: A personality scale of manifest anxiety. *J. abn. Psychol.*, 1953, 48, 285-290.
- SARASON, S. B., MANDLER, G.: Some correlates of test anxiety. *J. abn. soc. Psychol.*, 1952, 47, 810-817.
- THILMAN, E. C.: Principles of performance. *Psychol. Rev.*, 1955, 62, 315-326.
- WATSON, J. B.: *Psychology from the standpoint of a behaviorist*. Filadelfia; Lippincott, 1919.
- WEINER, B.: *Theories of motivation: From mechanism to cognition*. Nueva York: Markham, 1972.
- WILLET, R. A.: Eyeblick conditioning and situation-induced anxiety drive. En Eysenck, H. J. (ed.), *Experiments on motivation*. Londres: Pergamon Press, 1964, 68-73.
- WOODWORTH, R. S.: *Dynamic psychology*. Nueva York: Columbia Univ. Press, 1918.
- YOUNG, P. T.: *Motivation and emotion*. Nueva York: J. Wiley, 1961.
- ZIMBARDO, P. G.: *The cognitive control of motivation*. Glenview, Ill.: Scott Foresman, 1969.

