

MOTIVACION Y CONDUCTA:
REVISION Y BASES PARA UNA CONCEPTUALIZA-
CION CIENTIFICA DE LA MOTIVACION

JAIME ARNAU GRAS

Departamento de Psicología
Universidad de Barcelona

Resumen de la tesis doctoral leída en la Facultad de Filosofía y Letras,
en enero 1973, bajo la dirección del Dr. D. Miguel Siguán.

MOTIVACION Y CONDUCTA

1.1 *Estado de la cuestión*

El propósito básico de dicho trabajo ha sido, fundamentalmente, el de llevar a cabo una sistemática y completa revisión de toda la amplia serie de trabajos y experimentos que se han planteado el problema motivacional, y que constituyen, de hecho, la única base empírica para la formulación de un conjunto de teorías explicativas. Esto nos ha servido de base no sólo para valorarlas dentro de un amplio marco de referencia sino para conseguir una síntesis conceptual y un punto de partida para futuras investigaciones, en una de las áreas psicológicas, que pese a su reciente incorporación a la corriente experimentalista ha sido, a lo largo de estos últimos 50 años, profusamente estudiada.

En este resumen voy a limitarme a dar una visión sintética de los principales campos de trabajo científico de los que se ha derivado una conceptualización teórica de la motivación y que constituyen los únicos sistemas teóricos, que a mi juicio se han propuesto sobre «el fenómeno motivacional».

Cada una de estas líneas de investigación, cada uno de estos modelos nos presentan una imagen diferente de la motivación; condicionada, fundamentalmente, por la metodología y procedimientos experimentales empleados. Son cinco las conceptualizaciones teóricas formuladas sobre el fenómeno motivacional. Cada una de estas conceptualizaciones proceden de campos de trabajo diversos, y algunas de ellas constituyen modificaciones o ampliaciones dentro de un mismo campo. Podríamos, por tanto, denominar cada una de estas cinco concepciones de la siguiente forma: la teoría clásica del impulso, la teoría de la activación (arousal), la teoría incentiva, la teoría del refuerzo y, por último, la teoría de la expectancia.

1.2 *La teoría del impulso*

Desde un punto de vista histórico la teoría del impulso es la explicación más clásica dada al fenómeno motivacional, así como la que tradicionalmente ha contado con más seguidores. La teoría del impulso (drive) tiene unos claros precedentes a partir de una serie de trabajos de laboratorio, que iniciaron, desde áreas totalmente diferentes, el estudio experimental de la motivación. Como sabemos, la motivación pasó a ser objeto de estudio experimental, cuando a partir del año 1920, la clásica teoría del instinto quedó totalmente desacreditada por los duros ataques lanzados por los jóvenes conductistas tales

como Watson y Kuo entre otros. A partir de este momento empieza a abrirse camino dentro del contexto de investigación experimental un nuevo concepto que se prestaba a ser experimentado dentro de los laboratorios, y sobre todo, sus claras raíces fisiológicas, le convertían en una variable mucho más empírica que su predecesor el instinto. Estos trabajos iniciales sobre el impulso fueron llevados a cabo en una serie de laboratorios como el de Cannon, Richter, Young y Warden, y no hacen sino preparar el camino hacia una definitiva conceptualización del impulso. A consecuencia de estos iniciales trabajos pronto se plantearon una serie de problemas, ya que como era de esperar, debido a una falta de estructura lógica, cada uno de estos iniciales intentos trató el problema motivacional según los medios de que disponía. Así Cannon comprobó, introduciendo un balón en el interior del estómago, cómo las contracciones estomacales del hambre eran recogidas en un kimógrafo; Richter estudió la impulsión utilizando para ello el «tambor giratorio»; Young se interesó más bien por la auto-selección de dietas; Warden diseñó una caja (Columbia Obstruction Box), mediante la cual pretendió medir la fuerza de los impulsos. Cada uno de estos investigadores trató de resolver el problema motivacional con una metodología propia. El resultado de toda esta serie de intentos iniciales fue claro: por primera vez se había emprendido, en psicología, el estudio objetivo de la motivación; y por otra parte, se suscitaron una serie de problemas cuya solución determinarían la aparición de una de las más grandes conceptualizaciones que sobre la conducta se han propuesto: me refiero al esquema teórico de Hull.

Hull, como hemos apuntado, heredó de este conjunto de trabajos iniciales sobre la motivación una serie de problemas que exigían una adecuada respuesta. Estos problemas los podríamos resumir de la siguiente forma: ¿es el impulso un energizador de la actividad general del individuo que se diversifica en una gran variedad de conductas tal como había apuntado Richter, o por el contrario se daban una serie de impulsos diferentes para cada una de las conductas motivadas? ¿Es el impulso un fenómeno o proceso psicológico central, o bien por el contrario, tiene un origen periférico tal como había propuesto Cannon? Por último, ¿interviene el impulso en la direccionalidad de la conducta, o bien, sólo posee un carácter energizador?

Hull se encargó, dentro de este estado conflictivo de cosas, de dar al impulso un definitivo estatus científico. En verdad, Hull no sólo nos mostró cómo se debe construir una teoría para explicar la conducta motivada, sino que estableció aquellos criterios conductuales que son básicos para el estudio de la misma. Y si bien, podemos constatar que hacia el año 1940, la mayoría de los psicólogos habían aceptado, de alguna manera, el concepto de impulso como explicación única del fenómeno motivacional debemos de esperar el año 1943 a que aparezca la obra cumbre de Hull «Principles of behavior» para contar con un coherente modelo de conducta, en el que el impulso constituye uno de los factores determinantes de la misma.

Para el estudio y análisis del concepto de impulso me ha servido de base la evolución teórica de Hull que va desde una posición asociacionista de la conducta hasta una conceptualización de la motivación en función del impulso, introduciendo últimamente el factor incentivo como elemento complementario al mismo. A pesar de que en la primera etapa conceptualizadora, en torno al año 1930, Hull adoptaba una postura estrictamente asociacionista, en la que la motivación ocupaba un lugar secundario; sin embargo hemos de señalar que una de sus más importantes aportaciones de esta primera etapa fue la elaboración de un mecanismo que será decisivo para las futuras interpretaciones del tipo estímulo-respuesta de la conducta. Podríamos incluso afirmar, que el desarrollo teórico motivacional depende, básicamente, del desarrollo y estudio de dicho mecanismo. Toda interpretación teórica conductista posterior dependerá, básicamente, del «modo como se conciba dicho mecanismo». Me estoy refiriendo al *mecanismo anticipador de meta*. Este es un mecanismo reaccional formado, según Hull, por una serie componentes menores o fraccionarios de la respuesta de meta o final (pequeños movimientos de la cabeza, de la lengua, salivación, etc.). A su vez, estos componentes menores, se asocian a la serie de estímulos que se presentan junto con la recompensa quedando condicionados a los mismos. Estos componentes anticipatorios o menores de la respuesta final poseen, a su vez, una serie de consecuencias estimulativas sobre el organismo. Estos estímulos, de carácter visceral o esquelético, actúan de «retro-alimentadores» para las respuestas que los han suscitado. Este mecanismo que apenas fue desarrollado en esta primera etapa teorizadora de Hull, constituirá, más tarde, uno de los elementos decisivos para una interpretación incentiva de la motivación, por parte de sus seguidores. Con razón podemos afirmar que el futuro desarrollo teórico dentro de la línea «estímulo-respuesta» de la conducta se halla íntimamente relacionado con la evolución de dicho mecanismo.

A partir del año 1937, hasta la aparición, en 1943, de su obra fundamental, asistimos en el desarrollo conceptualizador de Hull a un gran cambio. El aprendizaje, y consecuentemente, la conducta, ya no serán explicados por la simple coincidencia temporal «estímulo-respuesta», sino porque media entre ellos un nuevo proceso: *«la reducción del impulso»*.

De esta manera el factor impulso pasa a desempeñar un papel destacado en la explicación de la conducta. A partir de una serie de trabajos experimentales realizados por sus discípulos Perin y Williams, Hull contó con una base empírica para inferir una teoría motivacional del impulso que quedaría totalmente elaborada en el año 1943. Entre las características más importantes que Hull atribuyó al impulso, como variable motivacional, fueron: su dependencia de unos estados fisiológicos y orgánicos antecedentes (estos constituyen las condiciones básicas para su aparición), su carácter energizador con respecto a la conducta; su independencia con respecto al hábito; su poder reforzador cuando es reducido y su especificidad. Desde este punto de vista,

el impulso es una variable eminentemente funcional, siendo concebida como «el resultado inespecífico» de cualquier tipo de condiciones precedentes fisiológicas. El valor del «impulso» es, pues, independiente de su origen concreto. Un último aspecto fue, también, apuntado por Hull: la posibilidad de que se den diferencias individuales con respecto a la fuerza del impulso. Si bien este aspecto fue solamente anunciado por Hull, fue desarrollado y profundizado, sobre todo por Spence y posteriormente, por Eysenck y colaboradores. Si tuviéramos que destacar, desde el punto de vista funcional, cuales son las propiedades más importantes del impulso en la concepción hulliana, señalaríamos, sin duda alguna: su carácter activador inespecífico de la conducta, y su poder reforzador de la misma, cuando es reducido.

Uno de los más importantes presupuestos que encontramos en la conceptualización teórica de Hull, es la neta distinción que establece entre los *factores activadores* y los *factores asociativos*, de la conducta. A pesar de la clara independencia que establece Hull entre el impulso y el hábito, el impulso interviene decisivamente en el proceso del refuerzo. Según el sistema hulliano «*cualquier condición del organismo que sirve para producir un impulso, sirve para producir refuerzo, mediante la reducción de aquel*». Este postulado sobre el refuerzo, nos ha llevado a un planteo del refuerzo desde una perspectiva meramente empírica. El resultado de dicho análisis ha sido el siguiente: la evidencia experimental ha demostrado que existen otros factores, y que no es pues, la reducción de la impulsión, el único factor capaz de reforzar la conducta. Así, Gutman, Black, Berlyne entre otros, han comprobado que en muchos casos es más bien la cantidad, la cualidad o novedad de la recompensa lo que posee un verdadero efecto reforzador sobre la conducta. Por otra parte, Sheffield, Roby y Campbell, basados en una serie de trabajos experimentales han insistido en el aspecto reforzador de la propia actividad consumatoria. Otros trabajos, en cambio, como los de Miller y Kessen, han aportado evidencia experimental en favor de la teoría de la «reducción del impulso» de Hull.

Hemos, también, de mencionar como uno de los trabajos muy interesantes llevados a cabo sobre el refuerzo, los experimentos realizados por Olds y Milner, paralelos a los que en el mismo año realizaron Delgado, Roberts y Miller (1954). Esta serie de trabajos dieron por resultado, mediante la estimulación y exploración eléctrica del cerebro, el descubrimiento de unas áreas cerebrales (estructuras límbicas reforzantes) cuya estimulación se comprobó tenía un efecto reforzador sobre la conducta. Olds en un trabajo que presentó en un Simposium de Nebraska (1965) resume toda la serie de investigaciones sobre la exploración eléctrica del cerebro, señalando que existen un conjunto de estructuras cerebrales cuya estimulación tiene un efecto reforzador positivo o negativo sobre la conducta, y llega a la conclusión de que en la parte anterior del cerebro subcortical se encuentran las estructuras reforzadores

positivas, mientras que la mayor parte de las estructuras reforzadoras negativas se localizan en la zona posterior.

Esto nos lleva a concluir, juntamente con Bindra (1959) que «la reducción del impulso» no constituye, tal como pensaba Hull y siguen pensando algunos de sus seguidores la única fuente del refuerzo. Si intentamos señalar el aspecto determinante de los reforzadores, deberemos, pues, tener en cuenta no sólo las propiedades positivas reforzantes de la reducción del impulso, sino también los efectos positivos reforzantes de las respuestas consumatorias, los efectos de algunas formas de la percepción exteroceptiva, y los efectos de ciertos tipos de estimulación intracraneal. Hemos de pensar, de momento, en el refuerzo como una suma de estos tres aspectos.

Un aspecto íntimamente relacionado con la función del refuerzo se refiere al «*carácter selectivo de la conducta*». Para Hull, el hecho de que un organismo evoque, en su recorrido, un tipo de conducta más bien que otra, no depende del estado motivacional general del individuo (ya que como hemos indicado el impulso es un activador inespecífico), sino de la «serie de estímulos internos que tienen su origen en el estado de necesidad del organismo». Esta serie de estímulos son denominados por Hull, «estímulos de la impulsión» (contracciones estomacales, sequedad de la boca, etc.) Hull en su interpretación básica de la conducta hizo derivar del estado general de necesidad del organismo dos tipos de procesos básicos: el de la impulsión y el de los estímulos de la impulsión. Confió al primero una función fundamentalmente, activadora de la conducta; al segundo le confirió una función guiadora, orientadora. Así el proceso mediante el cual un individuo puede determinarse en un sentido u otro, es un proceso aprendido: el animal, nos dice textualmente Hull. «ha aprendido a responder a la asociación establecida entre la pauta de estímulos externos (señales) en el punto de elección y los estímulos del impulso». La selección de la conducta se convierte, pues, para Hull en un problema de tipo asociativo más bien que en un problema de tipo motivacional. Con respecto a este punto se ha establecido una viva polémica. Ya que si bien Leeper ratificó experimentalmente el postulado de Hull, otros experimentalistas, como Amsel y Levine, y Kendler, han afirmado, basándose en una serie de experimentos que el «poder guiador de los estímulos de la impulsión» no depende tanto de un proceso de carácter asociativo (entre las señales externas y tales estímulos), sino más bien se trataría de un mecanismo incentivo del tipo « r_m ». Es decir, el animal en el punto de elección no responde a la relación asociativa entre estímulos situacionales e impulsiones, sino porque los estímulos situacionales evocan respuestas anticipatorias de meta, siendo éstas, las que, en definitiva, guían la conducta del animal. Como veremos más adelante este problema se planteará de nuevo, al tratar la motivación incentiva.

Un último aspecto que hemos creído interesante tratar al analizar la teoría clásica del impulso ha sido el de la posibilidad de su aprendizaje. Cons-

tituye, dentro del esquema motivacional en función del impulso, un capítulo muy importante el estudio de la «posibilidad del aprendizaje de impulsos». Mediante dicho aprendizaje los teóricos del impulso han contado con una base empírica capaz de explicar la motivación secundaria, eje y base de la compleja motivación social humana. La motivación humana, sobre todo a nivel social, sería difícil de interpretar, si ésta es restringida al conjunto de impulsiones de carácter biológico. Por esta razón la mayoría de teóricos, a excepción de algunos como Nissen, han intentado explicar la compleja motivación humana en función de unos impulsos o motivos, que tendrían, sin duda, un carácter aprendido. Uno de los más importantes intentos de explicar la conducta social humana dentro de un contexto hulliano ha sido realizado por Miller juntamente con Dollard, quienes basados en la evidencia experimental del aprendizaje del impulso del miedo nos han dado una coherente interpretación del comportamiento social humano.

El origen concreto de este trabajo lo tenemos en una serie de estudios y experimentos realizados por Miller, quien pudo comprobar que los animales son capaces de adquirir un nuevo impulso. En el experimento que realizó, y que puede considerarse clásico dentro de la literatura experimental pudo comprobar que los animales habían aprendido a dar respuestas de miedo a una serie de estímulos neutros (como el color de la caja.), que de por sí, no suscitaban, inicialmente, este tipo de respuestas. El criterio que se aplicó para constatar que el animal había aprendido un impulso y que no se trataba, simplemente, de un mero condicionamiento de respuesta, pertenecía a la más estricta tradición hulliana. El criterio fue el siguiente: comprobar si la reducción del nuevo impulso daba lugar a un aprendizaje de respuesta. A partir de este trabajo se llevaron a cabo en el laboratorio de la Universidad de Yale una serie de investigaciones experimentales que evidenciaron que el miedo constituía, de hecho, un impulso adquirido.

Con respecto a la teoría del impulso, nuestra reflexión última es la siguiente. El modelo motivacional basado en el concepto del impulso que sin duda ha constituido uno de los modelos más importantes dentro del contexto motivacional, y que ha atribuido el origen del impulso, ya sea a una situación de privación, ya sea a una situación de sobre-estimulación, considera el impulso como el único factor que mueve el organismo a desplazarse. Sin embargo se tiene evidencia experimental de que en muchos casos es una capacidad anticipatoria, el aprendizaje de un tipo concreto de recompensa, lo que mueve el animal en sus desplazamientos. Como se ha podido comprobar, mediante la utilización del estabilímetro, la rueda giratoria, etc., los incrementos de la actividad del animal no guardan una proporción con su nivel de privación, sino más bien se ajustan a los programas regulares de alimentación. En estos casos, la actividad parece reflejar una anticipación del tiempo de recepción de la comida, más bien que una respuesta de pri-

vación por sí misma. Por esta razón la teoría del impulso ha sufrido una dura crítica, tanto por parte de experimentadores como teóricos. Appley (1970) afirma, en una revisión sobre la motivación secundaria lo siguiente: «el concepto de impulsión no tiene ninguna utilidad, y no sólo esto sino que supone un riesgo que impide a otros investigadores el llegar a nuevas formulaciones». Bolles (1967) afirma: «El concepto de impulso es como un viejo que ha tenido una larga, activa e inútil vida. Ha provocado una notable cantidad de trabajo empírico y conceptual, esto quizá indirectamente ha ofrecido una gran contribución a nuestra comprensión de la conducta». Han sido tres las alternativas presentadas al concepto de impulsión. Tres alternativas que suponen tres diferentes soluciones al problema motivacional: la teoría de la activación o arousal, la motivación incentiva y la teoría del refuerzo. Existe todo un nuevo replanteamiento de la motivación, la teoría de la expectancia, cuya consideración la dejaremos para el final.

1.3. La teoría de la activación

La teoría de la activación o «arousal», tiene su precedente más importante en la interpretación neurofisiológica de la conducta elaborada por Hebb (1949) y ha sido desarrollada durante estos últimos 20 años por una serie de trabajos debidos, principalmente a Lindsley, Lacey, Duffy y Malmo. Sin pretender hacer, en este escrito, un análisis detallado de cada uno de los trabajos realizados por dichos autores, hemos de señalar que todas estas investigaciones coinciden en concebir la motivación como un «arousal», como una dimensión neurofisiológica. La mayoría de los autores de la activación han centrado su atención en el estudio de la «formación reticular». La formación reticular constituye un *sistema inespecífico sensorial* cuyas proyecciones corticales, constituyen un conjunto de vías fibrosas multi-sinápticas y multi-neuronales (el sistema activador reticular ascendente, SARA). Como se ha podido comprobar la estimulación eléctrica del SARA hace cambiar el estado animal del sueño profundo a un estado de alertamiento general. Se ha demostrado, a su vez, que dicha formación reticular recibe la influencia de las vías sensitivas clásicas e impulsos procedentes del cortex. Cualquier tipo de activación del SARA modifica las pautas de actividad eléctrica del cerebro. Esta alteración ha sido identificada como el cambio de los trazos sincronizados en el electro-encefalograma propios del sueño, a los trazos desincronizados propios del estado de vigilia. La estimulación, por tanto del SARA, produce las pautas propias de la disposición a la acción. Lindsley ha propuesto una sugestiva hipótesis sobre una posible correspondencia entre los ritmos alfa del EEG y los ciclos de excitabilidad. Malmo adoptando una postura conciliadora ha pretendido ver en la formación reticular la base neurológica del concepto de impulsión. Berlyne, en

una muy valiosa síntesis presentada en el Simposium de Nebraska de 1967, adopta una postura similar.

Como resumen podríamos señalar que las teorías del alertamiento coinciden en afirmar y subrayar la importancia del sistema reticular activador, para el establecimiento de un determinado nivel de operatividad orgánico, que constituye en síntesis la base explicativa del comportamiento motivado.

1.4. *La motivación basada en el incentivo*

Si bien se suele caracterizar el incentivo con una serie de términos tales como «reforzador», «mcta», «recompensa», «estímulo», etc., y existe con respecto a la utilización teórica del mismo un gran confucionismo, podemos señalar que, por lo general, los autores y experimentalistas suelen interpretar el *incentivo* como aquel proceso en virtud del cual un organismo es capaz de *anticipar una respuesta dada*. Desde el punto de vista funcional el incentivo se diferenciaría de cualquier otro tipo de estímulos por su capacidad energizadora e impulsora de la conducta. Más concretamente Cofer y Appley consideran incentivos aquel tipo de estímulos que tiene un efecto motivador sobre la conducta. Desde este punto de vista podríamos afirmar que cuando un estímulo actúa de reforzador interviene en la formación de un hábito y cuando actúa de incentivo activa la conducta.

A pesar de que el concepto de incentivo posee una larga tradición, sin embargo es a partir del año 50 que este concepto pasa a ocupar un lugar destacado en la interpretación de los fenómenos motivacionales. Hemos señalado ya, que Hull en la presentación de su esquema general de la conducta, introdujo un «mini-sistema asociativo» (« $r_m - c_m$ ») que estaba formado por una serie de componentes menores fraccionarios y anticipatorios de la respuesta final. Según Hull y en su formulación de 1943, dicho mecanismo se formaba según las leyes del «refuerzo secundario», es decir según las leyes del condicionamiento clásico.

Por otra parte, en su última etapa conceptualizadora (1952) y debido a una serie de experiencias realizadas por Crespi (1942) y Zeaman (1949), quienes comprobaron que la cantidad de la recompensa afectaba directamente el nivel de operatividad de la conducta, Hull que en 1943 había sostenido que la recompensa sólo afectaba a la estructura asociativa del hábito introduce en 1952 una nueva variable, la variable K, que recogía las propiedades incentivas de la recompensa.

La motivación incentiva o K, dentro del sistema de Hull se combina multiplicativamente con los restantes factores (el asociativo y el impulsivo) para determinar un nivel concreto de acción. De hecho, el factor motivacional K recoge los aspectos cuantitativos y cualitativos de la recompensa, influyendo directamente sobre la conducta y no a través del hábito, tal como había establecido en 1943. Sin embargo cuando se pasó a estudiar

experimentalmente el factor de motivación incentiva, pronto se planteó un nuevo problema. Este problema se refería a su origen, ya que la motivación incentiva parecía regularse también, según los principios del refuerzo secundario.

De esta manera, en el sistema de Hull se mantienen dos procesos que se regulan según las leyes del refuerzo secundario: por un lado el mecanismo anticipador y por otro el factor K de motivación incentiva. Llegando incluso a admitir, en su obra póstuma que el mecanismo « r_m-e_m » es un elemento instigador de la conducta. Si en el desarrollo teórico hulliano se llega a un punto en que se establecen dos procesos paralelos idénticos, como son el «mecanismo anticipador» y la «motivación incentiva»: ¿por qué —nos podemos preguntar— debe mantenerse esta dualidad de procesos si en definitiva se refiere a un solo e idéntico fenómeno?

Por esta razón, Spence (1956) uno de los discípulos más importantes que tuvo Hull, recogiendo la incongruencia existente en el sistema de su maestro, centra todo su esfuerzo en el desarrollo del mecanismo « r_m-e_m », constituyendo, según Spence, el proceso básico que subyace en la «motivación incentiva». Es precisamente dicho mecanismo anticipador el que recoge todas las propiedades incentivas de la recompensa. Según Black, interpretando a Spence, dicho mecanismo reaccional recoge y asume todas las propiedades incentivas de la recompensa, y se forma, a su vez, según los principios del refuerzo secundario. Por tanto, el mecanismo « r_m-e_m » que refleja el carácter básico del refuerzo secundario, posee a su vez, una naturaleza instigadora, es decir, motivacional.

Aparecen, por tanto, dentro de los sistemas neo-conductistas, dos factores de carácter motivacional: el impulso y el incentivo. Existiendo entre ambos una clara diferencia: el impulso sería, más bien, un activador inespecífico de la conducta; siendo, en cambio, el incentivo un facilitador e instigador de conductas concretas. La motivación incentiva sólo activará aquellas respuestas que hayan sido previamente asociadas a los estímulos que se hallan implicados en el mecanismo anticipador.

Mediante este mecanismo aprendido « r_m-e_m » de naturaleza incentivo-motivacional los teóricos del estímulo-respuesta, poseen una base explicativa para una serie de fenómenos conductuales (aprendizaje latente, aprendizaje de lugar, comportamiento anticipatorio, etc.) cuya explicación a partir de una concepción impulsiva de la motivación eran difícilmente interpretables. El desarrollo de dicho mecanismo constituye, a nuestro juicio, un concepto que tiende a sustituir al de la «expectación», variable a nuestro entender, decisiva en el momento de plantearse el problema motivacional.

1.5. *La teoría del refuerzo*

Una tercera respuesta o alternativa al planteo de la motivación en función del impulso, tiende a reducir lo motivacional a un proceso reforzador. Esta actitud tiende, en definitiva, a rechazar lo motivacional como un fenómeno propio y específico. Así Bolles nos dice: «todo lo que se pueda decir en lenguaje de la motivación puede expresarse en lenguaje de refuerzo». Con esta actitud Bolles (1967) revitaliza las teorías asociacionistas de Guthrie y Estes, y nos presenta un esquema de conducta regulado exclusivamente por las leyes del refuerzo. Cuatro son las razones que esgrime Bolles en pro de dicho reduccionismo. Las vamos a señalar sucintamente: así para Bolles, si se interpreta más empíricamente la direccionalidad de la conducta, en este caso más que hablar de un «tender hacia», se podría hablar de un «ser atraído por»; en segundo lugar, tanto la impulsión como el refuerzo tienen unas mismas consecuencias para la conducta; en tercer lugar, nos presenta Bolles, la evidente equivalencia del refuerzo secundario y la motivación incentiva; y por último, se fija en el ejemplo teórico de Hull, sobre todo en su primera etapa conceptualizadora.

Bolles llega a la conclusión que dada la similitud de efectos, aprendizaje y motivación no son sino dos reflejos o resultados de un mismo conjunto de procesos. Esta postura, radicalmente empírica, nos deja sin resolver problemas de índole motivacional básicos, que ya fueron planteados al hablar de la impulsión. Añádanse a éstos los problemas de activación, que quedan, también sin resolver.

1.6. *Teoría de la expectancia*

Nos hemos propuesto llevar a cabo un análisis de los resultados tanto empíricos como teóricos de una nueva área de investigación, concretamente la que versa sobre los motivos humanos; no sólo porque constituye una fructífera línea de trabajo, sino porque a su vez, intenta presentar un modelo teórico de la motivación. Estas investigaciones tienen su precedente histórico en los trabajos iniciados por McClelland y su grupo, sobre el motivo del logro. Mi interés por esta línea de trabajo no estriba tanto por los resultados empíricos a que ha llegado (y que tienen sin duda una notable importancia práctica, ya que gracias a ellos se ha logrado elaborar un sistema estandarizado de medida de los motivos humanos), sino sobre todo, por las consecuencias teóricas que se han derivado de los mismos. Ha sido, concretamente, Atkinson, quien separándose de los iniciales intereses que animó el grupo de McClelland, ha trabajado a partir del año 1958, con el propósito de elaborar una síntesis teórica a partir de dichas investigaciones.

Es interesante señalar que Atkinson no sólo se preocupa en presentar una síntesis teórica en base a los resultados empíricos del grupo, sino que a su vez recoge una tradición interpretativa del comportamiento humano

que ve en la «expectación» a uno de sus factores más importantes. Recoge, pues, Atkinson toda una herencia interpretativa intencionista de la conducta, cuyos representantes más importantes fueron: Tolman, Lewin y col., Rotter y Edwards. Todos estos autores han desarrollado, a partir de campos de trabajo diferentes, una serie de modelos que coinciden en la utilización de un mismo tipo de variables: la expectancia (probabilidad subjetiva) y el valor incentivo. Podemos, pues, considerar a Atkinson, como la culminación de los modelos de la motivación basados en la expectancia.

Un auténtico planteo del fenómeno motivacional deberá resolver a mi juicio dos problemas que constituyen los rasgos característicos del comportamiento motivado: a) por un lado tenemos el problema de la determinación individual del sujeto. Desde este punto de vista, la conducta motivada puede ser caracterizada como una conducta de elección. A nivel humano esta característica suele recibir el nombre de «toma de decisiones». b) en segundo lugar, la conducta motivada, implica el problema de la iniciación y persistencia del comportamiento, hasta que el objetivo haya sido conseguido.

Atkinson, uno de los mejores exponentes dentro de la tradición intencionista, nos presenta un modelo teórico cuya raíz conceptual se encuentra en las formulaciones que sobre la expectancia elaboraron McCorquedale y Meehl (1953), Tolman y Postman (1945), y sus bases empíricas lo constituye la serie de trabajos realizados por McClelland y su grupo, y que posteriormente fueron ampliados por Atkinson y sus colaboradores (1958). Influidos por estos antecedentes teóricos y empíricos, Atkinson (1957) nos presenta un modelo que constituye la estructura básica del proceso motivacional. Dicha estructura, verdadero mecanismo del comportamiento motivado está formada por tres factores o variables: el *motivo*, la *expectancia* y el *incentivo*. Para Atkinson, la activación o puesta en marcha de este mecanismo motivacional ocurre, cuando las circunstancias ambientales en las que se halla el sujeto «suscitan en él una expectancia (una probabilidad subjetiva) de que la realización de una actividad tendrá como resultado la consecución de una meta para la que el sujeto posee un motivo». Dentro de este modelo, el principio básico de activación lo constituye la expectancia y si bien, el mecanismo motivacional, se estructura en función de una relación interactiva, de carácter multiplicativo entre, motivo, expectancia e incentivo, es, en definitiva, la expectancia de que mediante un determinado acto se puede llegar a satisfacer un motivo concreto, lo que pone en marcha el mecanismo motivacional. No obstante a mi juicio, el tratamiento que dispensa Atkinson a la variable expectancia es demasiado simplista, debido quizá al tipo de experimentos que se han planteado para probar su eficacia.

1.6. Bases para una reconceptualización científica de la motivación

Hemos de reconocer que cada vez es mayor el acuerdo, entre los autores, con respecto a la importancia de la variable expectancia. Heckhausen, en

una reciente intervención en el Simposium de Nebraska, nos describe la expectancia como «una disposición valorativa». Ahora bien, afirma más adelante, «a lo largo de nuestra vida solemos cambiar nuestras expectativas en función del cambio y desarrollo operado en nuestras aptitudes y en función de los objetivos a alcanzar.» Ello nos lleva a la conclusión de que no puede concebirse la expectancia como un factor rígido, inmóvil, al que se reducirían inexorablemente los factores restantes.

Por esta razón y a modo de síntesis conceptual, presento el fenómeno motivacional como un fenómeno «*bi-dimensional*». Existe, por un lado, una dimensión de activación, una dimensión sin duda energizadora. Hemos comprobado cómo existe toda una tradición que se ha dedicado a destacar únicamente dicho factor: el factor impulsional. Hemos visto, también, cómo una serie de estudios neurofisiológicos han demostrado la existencia en el sujeto de unos niveles de activación. McLaughlin y Eysenck (1967) han llegado a demostrar que estos niveles de activación constituyen rasgos propios de la personalidad del sujeto. Hemos de tener en cuenta dichas disposiciones permanentes del sujeto, sus niveles estables de activación, para una correcta interpretación del fenómeno motivacional.

Por otro lado, una adecuada teoría motivacional, deberá explicar cómo dichos niveles subjetivos de activación son evocados, determinando eficientes potenciales de acción. Con ello vamos ya a la segunda dimensión de la motivación. La dimensión direccional o guiadora. La conducta motivada no es, pues, una función exclusiva de un determinado nivel de activación subjetiva, de la reactividad específica del sujeto. Deberá explicarse, también, el porqué un individuo se comporta más bien en un sentido que en otro. Nos encontramos ante un problema direccional. Hemos visto cómo los teóricos del estímulo y respuesta, solucionaban dicho extremo introduciendo un mecanismo incentivo-motivacional, responsable, en definitiva de la direccionalidad de la conducta.

Nosotros, siguiendo la dirección marcada por los teóricos intencionistas, tendemos a concebir dicha dimensión en función de un «*gradiente de expectancia*», que denominamos variable «*valor esperado*».

Hemos de señalar, por otra parte, que si bien, la mayoría de los autores, reconocen de una manera u otra su importancia, queda aún, dicha variable totalmente imprecisa y sin caracterizar.

Para nosotros la variable «*valor esperado*», no sólo influye y se interrelaciona con el nivel de activación o arousal propio del sujeto, determinando un efectivo potencial de acción, tal como ha sido demostrado por Obrist, Thompson y Berlyne, sino que dicha variable exige una más precisa caracterización.

Por ello proponemos, recogiendo y sintetizando una serie de trabajos experimentales, unas líneas básicas que nos van a servir para determinar y

especificar el conjunto de factores empíricos antecedentes, de los cuales la expectancia es función.

Nosotros proponemos que existen dos grandes grupos de factores empíricos antecedentes: los factores empíricos antecedentes subjetivos y los factores empíricos antecedentes objetivos.

Con respecto a los factores *empíricos antecedentes subjetivos*, son al menos dos, los que influyen, básicamente, en la determinación del valor esperado: los de carácter aptitudinal (como la inteligencia, destreza sensorio-motriz, etc.); y las previas experiencias del individuo con respecto al éxito y fracaso en sus actividades. En relación al primer grupo, hemos de indicar que French y Thomas (1958) encontraron correlaciones positivas entre motivación de logro e inteligencia; correlaciones que más tarde, fueron corroboradas por Robinson y Myer. En relación al segundo grupo, es decir, la influencia de los éxitos y fracasos previos, este aspecto ha sido ampliamente estudiado por los teóricos del nivel de aspiración. No obstante señalaremos que Helm (1958), ha podido comprobar que aumentado el éxito se operaba en los sujetos cambios en la forma de resolver los problemas y realizar los trabajos. Los éxitos tienden a reestructurar la situación de manera que se obtienen resultados más positivos.

Referente a los *antecedentes empíricos objetivos*, indicaremos que han sido tres, los tipos fundamentales de variables, cuyo efecto sobre la expectancia ha quedado, experimentalmente, demostrada: el tipo de dificultad de la tarea; la clase de recompensa o incentivos que mediante la realización de las mismas el individuo es capaz de alcanzar, y por último, el valor de la distancia psíquica entre el estado actual del sujeto y su estado futuro. En relación a las características de la tarea y los valores incentivos, y su influencia en el valor esperado, hemos de señalar que Atkinson y su grupo han conseguido resultados positivos, tanto si se variaban las tareas a realizar, como si se variaban los incentivos.

Por último, en relación a la distancia psíquica, hemos de señalar que puede afectar al valor esperado en dos sentidos: la asequibilidad de la meta, y la distancia temporal entre el estado actual del sujeto y su estado futuro. Feather (1959) ha demostrado que la asequibilidad es un factor que interviene directamente en la determinación de los niveles de expectación; siendo éstos influidos, también (Heckhausen, Ricks y Epley), por el factor distancia temporal.

No hemos pretendido hacer una presentación detallada de cada uno de estos trabajos experimentales, que corroboran la hipótesis de que el «valor esperado» tiene una serie de factores empíricos antecedentes que la determinan.

Por último, señalaremos, que nuestra hipotética variable direccional, valor esperado, que se combinaría incidiendo sobre el nivel de activación del sujeto, es función de toda esa serie de antecedentes empíricos, y no se

puede pensar, que cada uno de estos factores la afecten independientemente y por separado, ya que todos ellos se hallan funcionalmente interrelacionados, y es, precisamente, en virtud de esta interrelación, que puede llegar a especificarse un nivel determinado de expectación. El resultado de esa interrelacionalidad de factores determinará, pues, en el sujeto, un «valor esperado», creando en él, «un determinado nivel de expectación con respecto a los resultados de su actividad».

RESUMEN

Este trabajo constituye una revisión conceptual de las principales interpretaciones del fenómeno motivacional desde una perspectiva experimental. Después de un análisis de las principales conceptualizaciones motivacionales, se llega a formular unas posibles líneas de investigación para el futuro desarrollo de la temática motivacional.

RESUME

Ce travail constitue une révision conceptuelle des principaux interprétations du phénomène motivationnel dans une perspective expérimentale. Après un analyse de plus importants concepts sur la motivation, on arrive à formuler de possibles approches d'investigation pour un futur développement des études motivationels.

SUMMARY

This study is a conceptual revision of the most important interpretations about the motivational phenomenon in an experimental point of view. Beside this analysis, we draw the main lines the investigation in this field has to develop.

BIBLIOGRAFIA

- APLEY, M. H.: Derived motives. *Ann. Rev. Psychol.* 21. 485-518 (1970).
- ATKINSON, J. W.: Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychol. Rev.* 64: 359-372 (1957).
- BERLYNE, D. T.: Arousal and reinforcement, en *Simposium de Nebraska sobre la Motivación*: 1-110 (1967).
- BINDRA, D.: *Motivation: a systematic reinterpretation*. Ronald Press. Nueva York, 1959.
- BLACK, R. W.: Incentive motivation and the parameters of reward in instrumental conditioning, en *Simposium de Nebraska sobre la Motivación*: 85-137 (1969).
- BOLLES, R. C.: *The theory of motivation*. Harper y Row. Nueva York, 1967.
- BOLLES, R. C. y MOOT, S. A.: Derived Motives. *Ann. Rev. Psychol.* 63: 51-72 (1972).
- BROWN, J. S.: *The motivation of behaviour*. McGraw-Hill, Nueva York, 1961.
- COFER, C. N., y APPELBY, M. H.: *Motivation: theory and research*. J. Wiley. Nueva York, 1964. (Trad. castellana en Trillas, México, 1971.)
- EYSENCK, H. J. (ed.): *Experiments in motivation*. Pergamon Press. London, 1964.

- HECKHAUSEN, H.: *The anatomy of achievement motivation*. Academic Press. Nueva York, 1967.
- HULL, C. L.: The goal gradient hypothesis and maze learning. *Psychol. Rev.* 39: 25-43 (1932).
- HULL, C. L.: *Principles of behaviour*. Appleton-Century-C. Nueva York, 1943.
- HULL, C. L.: *A behaviour system*. Yale Univ. Press. Nueva Haven, 1952.
- LINDSLEY, D. B.: Psychophysiology and motivation, en *Simposium de Nebraska sobre la motivación*: 44-105 (1957).
- MCCLELLAND, D. C., ATKINSON, J. W., CLARK, R. A. y LOWELL, E. L.: *The achievement motive*. Appleton-Century-C. Nueva York, 1953.
- MALMO, R. B.: Measurement of drive: an unsolved problem, en *Simposium de Nebraska sobre la Motivación*: 229-265 (1958).
- MILLER, N. E.: *Learnable drives and reward*, en STEVENS, S. S. (ed.): *Handbook of experimental psychology*. J. Wiley. Nueva York, 1951. 435-472.
- OLDS, J.: Physiological mechanisms of reward, en *Simposium de Nebraska sobre la Motivación*: 73-139 (1955).
- SEWARD, J. P.: Drive, incentive and reinforcement. *Psychol. Rev.* 63: 195-203 (1956).
- SHEFFIELD, F. D., ROBY, T. B. y CAMPBELL, B. A.: Drive reduction versus consumatory behaviour as determinants of reinforcement. *J. comp. physiol. Psychol.* 47: 349-355 (1954).
- SPENCE, K. W.: *Behaviour theory and conditioning*. Yale Univ. Press. Nueva Haven, 1956.
- SPENCE, K. W.: *Behaviour theory and learning*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs. Nueva York, 1960.
- TOLMAN, E. C.: *Purposive behaviour in animals and men*. Appleton-Century-C. Nueva York, 1932.
- TOLMAN, E. C.: Principles of performance. *Psychol. Rev.* 62: 315-326 (1955).
- WIKE, E. L.: Secondary reinforcement: some research and theoretical issues, en *Simposium de Nebraska sobre la Motivación*: 38-84 (1969).
- YOUNG, P. T.: *Motivation and emotion*. J. Wiley. Nueva York, 1961.

