

PALMERO, FRANCISCO; GÓMEZ, CONSOLACIÓN; CARPI, AMPARO; GUERRERO,
CRISTINA

Perspectiva histórica de la psicología de la motivación

Avances en Psicología Latinoamericana, Vol. 26, Núm. 2, julio-diciembre, 2008, pp. 145
-170

Universidad del Rosario
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=79926204>



Avances en Psicología Latinoamericana
ISSN (Versión impresa): 1794-4724
apl@urosario.edu.co
Universidad del Rosario
Colombia

¿Cómo citar?

Número completo

Más información del artículo

Página de la revista

Perspectiva histórica de la psicología de la motivación

Historical perspective of the Psychology of motivation

FRANCISCO PALMERO*, CONSOLACIÓN GÓMEZ,
AMPARO CARPI, CRISTINA GUERRERO
Universitat Jaume I de Castellón, España

Abstract

The psychology of motivation has a long tradition and history in psychology. In fact, we consider that, to a certain extent, understanding the history of the psychology of motivation is understanding great part of which has been psychology itself, since the main target of psychology was, and is, to try to explain behaviour, and the aim of psychology of motivation is to find out the causes of behaviour. In its long passage to the present time, there have been three perspectives that have monopolized most of the investigation: the biological, the behavioural and the cognitive. They are not excluding. Each one of them has been predominant in certain stages, although the same attention was paid to the other two. Nowadays, the biological and cognitive perspectives are those that receive greater attention from the investigators. The historical direction in the study of the psychology of motivation represents an important solution to know how the events that have given rise to the present consideration about the psychology of motivation were forged. To know the past helps us to understand the present, at the same time it allows us to hypothesise with great probability of success which will be the future in the study object.

Key words: psychology of motivation; history of psychology; biological perspective; behavioural perspective; cognitive perspective.

Resumen

La psicología de la motivación posee una larga tradición e historia en el seno de la Psicología. De hecho, estimamos que, en cierta medida, entender la historia de la psicología de la motivación es entender gran parte de lo que ha sido la propia Psicología, ya que el objetivo fundamental de la Psicología era, y es, tratar de explicar la conducta, y la psicología de la motivación tiene como objetivo averiguar las causas de la conducta. En su largo trayecto hasta nuestros días, han sido tres las orientaciones que han acaparado la mayor parte de la investigación: la biológica, la conductual y la cognitivista. No son excluyentes. Cada una de ellas ha sido predominante en determinadas etapas, aunque también se dedicó atención a las otras dos. En la actualidad, las perspectivas biologicistas y cognitivistas son las que mayor atención reciben por parte de los investigadores. La orientación histórica en el estudio de la psicología de la motivación representa una solución importante para conocer cómo se fraguaron los acontecimientos que han dado lugar a la consideración actual acerca de la psicología de la motivación. Conocer el pasado nos ayuda a entender el presente, a la vez que nos permite hipotetizar con gran probabilidad de acierto cuál será el futuro en la materia objeto de estudio.

Palabras clave: psicología de la motivación; historia de la psicología; perspectiva biológica; perspectiva conductual; perspectiva cognitivista.

* Correspondencia: Francisco Palmero, Departamento de Psicología Básica, Clínica y Psicobiología, Universitat Jaume I, Facultad de Ciencias Humanas y Sociales, Avda. Sos Baynat, s/n, E-12071 Castelló de la Plana, España. Correo electrónico: palmero@psb.uji.es.

Introducción

En cualquier ámbito de las ciencias de la conducta, cualquier experto siempre termina preguntándose por qué se produce una determinada conducta. El porqué de la conducta está asociado con la *motivación*. Relacionada con la supervivencia, la motivación permite conocer cómo un individuo trata de incrementar la probabilidad de sobrevivir y, en el caso del ser humano, vivir de la mejor forma posible. Así, consideramos que la motivación es un proceso básico imprescindible para comprender la relación que establece un individuo con su medio ambiente, y para entender la máxima premisa de cualquier organismo vivo: la supervivencia. Por tanto, no sorprende que desde distintos ámbitos del conocimiento la motivación siempre haya sido un aspecto relevante, en el plano teórico y en el de la investigación.

El hecho de que sea uno de los tópicos que constantemente ha estado en el punto de mira de los investigadores ha podido llevar a pensar que algunos ámbitos específicos del conocimiento podrían no reunir la suficiente solvencia como para seguir ahondando en el conocimiento de las causas de la conducta. Concretamente, nos referimos a la dimensión histórica, de forma particular a la historia de la Psicología. Nada más lejos de la realidad. Quienes nos hemos centrado en el estudio de cualquiera de los múltiples tópicos que configuran el cuerpo de contenidos de la Psicología sabemos apreciar cuán necesaria es la consideración de la perspectiva histórica. Es más, como trataremos de exponer a lo largo del presente texto, estamos convencidos de que una parte muy importante del avance científico en el plano de la motivación tiene su razón de ser, precisamente, en esa perspectiva histórica.

Sostenemos que la comprensión de lo que actualmente se propone en motivación depende en gran medida de lo que se ha defendido a lo largo del tiempo; esto es, de los acontecimientos que, a lo largo del desarrollo histórico de la propia disciplina, han ido perfilando el resultado que actualmente conocemos. No podemos entender el significado real de la psicología de la motivación, tal como hoy la contemplamos, sin ubicar, comprender y valorar

la significación de los cambios ocurridos a lo largo de dicha historia. Es por esta razón por la que defendemos la pertinencia de considerar también el estudio de la psicología de la motivación desde una perspectiva histórica. Así, es necesario reseñar los eventos que, a nuestro juicio, más han influido en su devenir.

Como consecuencia de dicha revisión, aparecen algunos detalles que son relevantes. En primer lugar, con connotaciones positivas, se puede comprobar que, con distinta repercusión en cada época, el proceso de motivación ha sido muy investigado, y lo sigue siendo en la actualidad desde múltiples disciplinas, incluso desde ámbitos diferentes al de la propia Psicología. En segundo lugar, con connotaciones menos positivas, podemos apreciar cómo se han utilizado de forma ambigua ciertos términos, como “voluntad”, “instinto”, “impulso”, etc., hecho este que dificulta las más de las veces la clarificación conceptual. Al final, como proponen diversos autores (Danziger, 1997; Hergenhahn, 1997; Thorne y Henley, 1997; Edwards, 1999; Schultz y Schultz, 2007), hay que destacar la relevancia de la perspectiva histórica para entender mejor los conceptos utilizados en la Psicología de nuestros días. Estos puntos de referencia son los que se encuentran en la base de la reflexión que nos ha llevado a preparar el presente trabajo.

Evolución histórica de la psicología de la motivación

La moderna teoría motivacional se fundamenta en las clásicas ideas filosóficas y en los descubrimientos procedentes del campo de la Fisiología. En cierta medida, es muy frecuente encontrar que las formulaciones teóricas en psicología de la motivación que llegan a ser relevantes en una época *determinada* son aquellas que coinciden con la corriente teórica dominante en esa época en Psicología. No obstante, estimamos que también es pertinente considerar otras formulaciones que, si bien resultan aparentemente menores o menos reconocidas en un momento dado, pueden aportar información relevante para entender la propia evolución teórica de la psicología de la motivación, así como el presente o estado actual de la disciplina.

Por esa razón, tal como han propuesto diversos autores (Walker y Symons, 1997; Franken, 1998; Beck, 2000; Ferguson, 2000; Deckers, 2001; Goodwin, 2004; Benjamin, 2007), uno de los procedimientos más apropiados es considerar históricamente los distintos enfoques en psicología de la motivación, considerando que pueden ser estructurados en tres grandes perspectivas: la biológica, la conductual y la cognitiva. En cierto modo, la utilización de estos tres grandes apartados permite también trazar la evolución diacrónica de las orientaciones en motivación, localizando dos de los aspectos importantes en su estudio: (1) delimitar cómo se han ido gestando y constituyendo históricamente los distintos enfoques; (2) conjugar de una forma coherente las tres manifestaciones implicadas en cualquier conducta (Wong, 2000). Así pues, con estos planteamientos, si tuviésemos que hacer una rápida revisión diacrónica, podríamos establecer algunos puntos clave que han marcado el desarrollo de la teoría motivacional a partir de la influencia de ciertas aproximaciones sobre otras en distintos momentos. A grandes rasgos, estos hitos vienen definidos por momentos concretos, lo cual se verá a continuación.

Antecedentes filosóficos: ¿por qué se produce la conducta?

En sentido estricto, los inicios en el estudio de la psicología de la motivación se remontan al filósofo griego Aristóteles (384-322 a.C.), precursor de la futura orientación empirista, en tanto que consideraba la mente del recién nacido desprovista de todo tipo de experiencias. Asimismo, formuló las tres leyes básicas del aprendizaje: contigüidad espacio-temporal, semejanza y contraste. Posteriormente, estas serán asumidas por la corriente asociacionista filosófica y, más tarde aún, por los psicólogos del aprendizaje, quienes las elaborarán y desarrollarán. Por esta razón, algunos autores (Keller, 1973)

consideran a Aristóteles el “padre de la Psicología”. Además, este ya concibe la Psicología como ciencia natural, puesto que se refiere al “alma”¹ —primer objeto de estudio de la Psicología— como principio biológico inseparable del cuerpo, integrada en el campo de los estudios físicos. Esta postura se encuentra en contraposición a la otra tendencia dominante —personalizada en Platón² (427-348 a.C.)— la cual considera el “alma” como un aspecto racional, distinto del cuerpo.

A partir de Aristóteles, los filósofos siguen ocupándose de la Psicología, pero es en el siglo XVII cuando Descartes (1596-1650), quien defiende una postura completamente opuesta a la que había mantenido Aristóteles acerca de la adquisición del conocimiento,³ plantea el tema de la unión mente-cuerpo, situando esta en la glándula pineal o epífisis. No es un argumento nuevo, puesto que, en cierta medida, Platón ya había propuesto algo similar al defender la diferenciación e independencia entre alma y cuerpo. Este razonamiento platónico, asumido por San Agustín (354-430) para la teología cristiana, reaparecerá al cabo del tiempo en los escritos de Descartes. Los razonamientos que impregnan esta forma de entender la relación entre mente y cuerpo conforman lo que Ryle (1949), en su obra sobre la mente, denomina “la doctrina oficial”, según la cual el cuerpo es limitado en el espacio, en el tiempo y en la forma, siendo, además, objetivamente observable. La mente, en cambio, se caracteriza por las cualidades opuestas, pues es subjetiva, directamente conocida solo por quien la posee, no limitada en las dimensiones físicas.

La aproximación de Descartes, denominada “dualismo interaccionista”, propone que la conducta de los seres humanos se debe, en parte, al alma racional y libre, y, en parte, a los procesos no racionales y automáticos del cuerpo. Así, para él, la mente y el cuerpo son considerados como dos categorías cualitativamente distintas: inmaterial

¹ Aristóteles distingue tres grados o niveles para hablar del alma: el *alma vegetativa*, que se encuentra en todos los seres vivos; el *alma sensitiva o sensorial*, que es característica de los animales y del ser humano; el *alma racional*, que es específica del ser humano.

² Es digna de destacar la tendencia de Platón a la individualización y separación. Lo hace en el caso del alma y el cuerpo, al considerar que ambas entidades son distintas e independientes, y lo hace en el caso de las tres facultades del alma —cognición, afecto y conación (motivación)—, al considerar que también son individuales e independientes.

³ Aristóteles defendía una postura de “tabula rasa”: la mente no posee nada y es la experiencia la que imprimirá en ella sus huellas mediante el aprendizaje; asimismo, se inclina por una postura nativista o innatista: hay un cierto conocimiento en la mente al nacer.

y material, respectivamente. El problema en esta formulación es doble: por una parte, el lugar de la unión entre ambas categorías; por otra parte, la viabilidad de la unión entre una categoría tangible y otra intangible. En cuanto al lugar de la unión entre ambas categorías, Descartes alude a la única estructura cerebral que no se encuentra duplicada en los hemisferios cerebrales, la glándula pineal —epífisis o epítalamo—, ubicada en la parte basal del tálamo.

La conducta animal consiste solo en reflejos, mientras que en los seres humanos, aunque también existen reflejos, la presencia de una mente humana hace que puedan ocurrir otras conductas.⁴ Actualmente conocemos que la glándula pineal no posee las funciones que Descartes le atribuyó. En cuanto a la viabilidad de la unión entre una categoría tangible y una categoría intangible, es un problema de difícil solución. Desde un punto de vista estrictamente físico, sabemos que se necesita de una cierta energía para hacer mover el cuerpo; si la mente no posee ningún tipo de energía, ¿cómo se puede entender que la mente provoque movimientos del cuerpo?; ciertamente, es difícil concebir la unión entre algo físico y algo no físico.

Como señala Zinser (1987), la argumentación de Descartes dará lugar a tres interpretaciones básicas acerca de la unión mente-cuerpo: a) la de Gottfried Wilhelm Leibniz (1646-1716), para quien la mente y el cuerpo son independientes; es una interpretación dualista, denominada “paralelismo psicofísico”; b) la de George Berkeley (1685-1753), quien defiende un monismo mentalista o subjetivo, donde la mente es la única realidad, y todo el conocimiento del cuerpo depende de aquella; c) la de John Broadus Watson (1878-1958), quien defiende un monismo corporal materialista, donde la mente es una función del cuerpo. A partir de los trabajos de Descartes, en Inglaterra surge la escuela empirista, que rechaza el racionalismo de Descartes y su planteamiento innatista. Así, John Locke (1632-1704), fundador del empirismo, con su obra *Ensayo sobre el entendimiento humano* (1690), defiende que todas las ideas proceden de la experiencia.

En el mismo sentido que había propuesto Aristóteles, quien probablemente fue uno de sus maestros, Locke propone que todo el conocimiento y la conducta son construidos a partir de la experiencia, porque un individuo nace en una situación de *tabula rasa*. Muy similar es el planteamiento de otros autores como George Berkeley (1685-1753) y David Hume (1711-1776), aunque estos, de modo progresivo, se van centrando en los procesos de asociación. Esta tendencia hacia el asociacionismo, seguida también por David Hartley (1705-1757), alcanza su máximo apogeo con James Mill (1773-1836) y su “mecánica mental”, y con John Stuart Mill (1806-1873) y su “química mental”. Posteriormente, Alexander Bain (1818-1903) completará las aportaciones de los asociacionistas. Con sus trabajos, se hace patente la necesidad de fundamentar, con una sólida base neurofisiológica, cualquier estudio que tenga como objeto la motivación.

En Francia, los seguidores directos de Descartes plantean aspectos parecidos a los de la escuela empirista inglesa. Así, Etienne Bonnot de Condillac (1715-1780), en su *Tratado de las sensaciones* (1754), considera el olfato como el más importante de los sentidos, a partir del cual se forman todas las ideas. Julien Offray de La Mettrie (1709-1751) es quizá quien más al pie de la letra sigue las ideas de Descartes. En sus obras *La historia natural del alma* (1745) y *El hombre máquina* (1748), defiende que el pensamiento es el resultado de la actividad del sistema nervioso. Pierre Jean George Cabanis (1757-1808), a partir del “sensualismo” de Condillac y del “mecanicismo” de La Mettrie, considera que la sensación es el elemento fundamental de la vida psíquica. En su obra *Relaciones entre lo físico y lo moral en el hombre* (1802), el autor pone de relieve que la conciencia —el nivel superior de la organización mental— es una función, y depende del funcionamiento del cerebro.

Por otra parte, aunque en gran medida relacionado con los argumentos de la escuela empirista inglesa, creemos relevante destacar cómo las aportaciones basadas en el hedonismo han supuesto un anclaje importante para lo que más adelante

⁴ Probablemente, el término “reflejo”, considerado como el movimiento automático que sigue a la ocurrencia de un estímulo particular, procede de la explicación de Descartes al describir el reflejo de los espíritus.

propondrán algunos autores (Young, 1975) para explicar la motivación desde el ámbito estrictamente psicológico. Así, junto a ciertas influencias procedentes de los sofistas y de Aristipo el Cirenense (435-360 a.C.), quien defendió una moral hedonista —la sensación es la única fuente de conocimiento, y su valor es subjetivo, relativo, pero es la única guía con que cuenta el ser humano—, es necesario hacer referencia a las aportaciones de Epicuro (341-270 a.C.).

La consigna de Epicuro es vivir el momento. En repetidas ocasiones propuso que los dolores son de dos tipos: si son intensos, son breves; mientras que, si duran mucho, son suaves. Del mismo modo, repitió la idea de que el placer, que se encuentra íntimamente unido a la satisfacción de los deseos, se basa en tres pilares: comer, beber y no pasar frío. El placer puede ser de dos tipos: dinámico, que es el que se refiere al bienestar que se experimenta mientras se está satisfaciendo un deseo, y estático, que se refiere al bienestar que se experimenta una vez se satisfizo el deseo. Esta segunda forma de placer es la mejor de las dos.

En un plano netamente motivacional, Epicuro distingue tres tipos de deseos: *naturales y necesarios* (comer, beber, etc.), que se encuentran genéticamente implantados, siendo fáciles de satisfacer y difíciles de suprimir, y llegando a proporcionar un gran placer cuando son satisfechos; *naturales pero no necesarios* (la gula, el exceso en la satisfacción de deseos necesarios), que, aunque también tienen claras connotaciones genéticas, se caracterizan por ir más allá de lo que exige la satisfacción del deseo; y *vanos y vacíos* (poder, fama, etc.), que no se encuentran genéticamente implantados, por lo que no son naturales a la especie humana, pero que son muy difíciles de satisfacer, pues no tienen un límite natural. Se adquieren por influencia social y cultural, e impiden que una persona sea capaz de distinguir lo necesario de lo importante. Los deseos de este tipo, dice Epicuro, tendrían que ser eliminados.

Más cercanas a nuestros días, ha habido aportaciones relevantes en el ámbito del hedonismo, pudiendo ser consideradas como referencia de la Motivación en Psicología. Así, Thomas Hobbes (1588-1679) propone un egoísmo básico y natural en el ser humano, que motiva todas las conductas que este lleva a cabo. Los apetitos primarios son el amor por la ganancia y el amor por la gloria, lo cual hace que cada ser humano se enfrasque en una lucha contra todos. Son deseos que nacen con el hombre; es decir, en opinión de Hobbes, el ser humano busca su propio placer, y es egoísta.

No obstante, la sociedad hace que cada individuo someta su propio egoísmo en pos de la consecución de metas comunes, pues, de este modo, es más probable obtener el placer derivado de la satisfacción individual. Por su parte, Jeremy Bentham (1748-1832) plantea que los placeres actúan como motivos que impulsan la conducta. En su propuesta es muy importante la utilidad de la conducta —de hecho propone la expresión de *principio de utilidad*—,⁵ entendiendo que la utilidad es sinónimo de placer o felicidad en la persona que lleva a cabo la conducta.

En Stuart Mill, por su parte, encontramos también una explicación de la conducta en términos hedonistas. De hecho, defiende con entusiasmo que el motivo y el fin de cualquier conducta es la obtención de placer. Con un planteamiento también utilitarista al estilo de Bentham,⁶ llega a decir que el placer y la liberación del dolor son las únicas cosas deseables como fines. Cualquier conducta que lleva a cabo una persona se orienta a la consecución de un placer o a la evitación del dolor. La finalidad de la vida es el placer. Asimismo, en la argumentación de Locke también es importante el hedonismo. En efecto, distingue entre el deseo y la voluntad. El primero hace referencia a lo que impulsa o motiva la conducta; es un sentimiento de inquietud o necesidad, de tal suerte que, dependiendo de cuán urgente sea esa necesidad o deseo, así será la voluntad para llevar a cabo una conducta que aplaque dicha

⁵ Como hace años señalaba Watson (1966), Bentham podría ser considerado el padre de la corriente utilitarista, que repercutió en los ámbitos filosófico y psicológico.

⁶ De hecho, tanto Stuart Mill, como su padre, James Mill, fueron discípulos de Bentham.

necesidad. Por tanto, en la terminología de Locke, en todos los casos, el motivo es un deseo, bien de obtener placer, bien de evitar el dolor.

En cuanto a Hume, entre el empirismo y el hedonismo, propone que todas las acciones se encuentran determinadas por la obtención de placer, teniendo en cuenta que aquel placer que parece más intenso y apetecible para un individuo es el que guía su conducta. En su razonamiento son importantes los deseos —o pasiones—, pudiendo estos ser de dos tipos: directos e indirectos. Los primeros son los que aparecen inmediatamente después de percibir un objeto, pudiendo dar lugar, en el plano positivo, a la alegría, la esperanza y la volición, y, en el plano negativo, a la aversión, el dolor y el temor. Los segundos implican la referencia del sentimiento de placer a uno mismo o a otros. El amor, el odio, el orgullo o la humildad serían pasiones indirectas. En ambos casos, deseos directos y deseos indirectos, el motivo de toda acción es la obtención de placer o la evitación del dolor.

Por su parte, Herbert Spencer (1820-1903) propone un acercamiento en el que se entrelazan los argumentos evolucionistas con los hedonistas. A grandes rasgos, coincide con sus predecesores en el hecho de proponer que el fin último de la vida es la obtención de placer, la felicidad; pero se diferencia de ellos al argumentar que el hedonismo se encuentra estrechamente relacionado con la teoría de la evolución. El placer adquiere así connotaciones de conducta ajustada, adaptativa, con la que se obtienen objetivos esenciales, tales como la preservación de la vida. La mejor conducta, la que proporciona un mayor bienestar, es la más evolucionada, esto es, la mejor adaptada al fin grato de mantener la vida. También Spencer defiende que la búsqueda de la felicidad individual dentro de los límites que admite una sociedad es el primer requisito para alcanzar la mayor felicidad general del grupo. En última instancia, un individuo particular —y la sociedad a la que pertenece— será

más feliz —obtendrá más placer— en la medida en que sus conductas aporten una cuota importante de felicidad —placer— a dicha sociedad.

Antecedentes biológicos: ¿qué estructuras controlan la conducta?

Tradicionalmente, las orientaciones biológicas en psicología de la motivación se han centrado en el estudio de las bases orgánicas que permiten entender las distintas conductas motivadas. En el siglo XVIII, la Fisiología se encuentra bajo el influjo de los planteamientos surgidos en el seno de la Filosofía: *mecanicismo* y *vitalismo*, fundamentalmente. Será Marie François Xavier Bichat (1771-1802) quien reivindique el método biológico para la Fisiología. Hay algunos aspectos relacionados con la motivación que han sido especialmente estudiados. Tal es el caso de la *evolución*, el *instintivismo*, la *psicología animal y comparada*, la *sociobiología*, la *etología* y la *activación*.

La Evolución.⁷ Los argumentos evolucionistas adquieren con Charles Darwin (1809-1882) su máxima expresión, quedando reflejados en sus obras *El origen de las especies* (1859) y *Expresión de las emociones en el hombre y en los animales* (1872). La evolución puede ser definida como el cambio progresivo en los organismos a través del tiempo (Solbrig, 1966). Al respecto, Dawkins (1976) plantea que la teoría de la evolución es realmente otra forma de argumentar que aquellos aspectos o elementos más estables en un organismo son los que tienen mayor probabilidad de permanecer a través del tiempo. En este marco particular, parece evidente que el ambiente juega un papel relevante a la hora de establecer qué sujetos se adaptan y sobreviven. Mediante un proceso, al que Darwin denomina selección natural, se entiende cómo el ambiente influye notablemente en el proceso de mejorar la adaptación. Los sujetos cuyos genes les permiten interactuar mejor con su

⁷ En el primer capítulo de uno de los más apreciados textos sobre psicología evolucionista (Badcock, 2000), señala el autor que si bien sistemáticamente el término “evolución” ha sido asociado con Charles Darwin y su teoría de la selección natural, este solo usó una vez dicho término en la primera edición del célebre *Origen de las especies*. En realidad, utiliza el término “transmutación”, o la frase “descenso con modificación”, para referirse al proceso que, de una forma lenta, pausada y gradual, permite el paso de una cosa a otra. El término “evolución” sí fue utilizado con gran recurrencia por Herbert Spencer (1884).

medio ambiente sobreviven y tienen descendencia; los sujetos con genes inapropiados para adaptarse no sobreviven, ya que los genes no se transmiten y se extinguen.

En esencia, los principios darwinistas se asientan en el convencimiento —producto de su probable lectura de Thomas Malthus (1766-1834)— de que no todos los sujetos que nacen pueden sobrevivir, debido a diversas razones, entre las que se encuentra, por ejemplo, la falta de alimentos para todos ellos, al menos en el hábitat concreto en el que se desenvuelven.

Sin ánimo de restar importancia a los trabajos de Darwin, algunos de los presupuestos por él planteados habían sido sugeridos previamente. Así, desde los clásicos Anaximandro (611-545 a.C.) y Empédocles (500-430 a.C.), hasta los relativamente próximos en el tiempo a Darwin, cual es el caso del propio Malthus, de Erasmo Darwin (1731-1802), de Jean-Baptiste de Lamarck (1744-1829), de Herbert Spencer —cuya explicación del evolucionismo en términos de “cambio de una homogeneidad indefinida e incoherente a una heterogeneidad definida y coherente” (Spencer, 1855, 1862) es, en nuestra modesta opinión, difícil de superar— y de Alfred Russell Wallace (1823-1913), quien, de forma independiente, presentó las mismas ideas que el propio Darwin en una reunión celebrada en 1858.

En resumen, desde la teoría evolucionista se propone que algunas conductas motivadas son genéticamente determinadas, otras son aprendidas a lo largo de la vida, e, incluso, otras pueden ser entendidas como una combinación de factores genéticos y aprendidos. En todos los casos, el objetivo perseguido es la adaptación, entendida esta como una estrategia que incrementa la probabilidad de sobrevivir, incluso más allá de la propia existencia de un individuo: a través de los descendientes.

El instintivismo. Las conductas genéticamente motivadas han sido conceptualizadas muchas veces como instintos. Desde este punto de vista, un instinto puede ser considerado como un conjunto de respuestas genéticamente programadas que ocurre cuando las circunstancias son apropiadas, sin requerir un aprendizaje previo para su ejecución. La concepción dualista permite establecer una diferen-

cia esencial entre la conducta humana, propiciada por la existencia de un alma racional, y la conducta de los animales inferiores, que no poseen un alma racional. El hecho de que los animales no posean un alma que les impulse a realizar conductas lleva a los estoicos a inventar el concepto de instinto (Wilm, 1925). Sin embargo, parecía evidente que los animales y los seres humanos compartían ciertas conductas, y que la unión entre especies era necesaria para entender congruentemente la idea de “evolución” planteada por Darwin.

Entre los acercamientos más importantes en esta orientación cabe citar los trabajos de James (1890) y los de McDougall (1908/1950). Para el primero, el instinto es sinónimo de reflejo, siendo elicitado por estímulos sensoriales, y ocurriendo ciegamente la primera vez. Cada instinto puede ser considerado como un impulso, hecho este que permite considerar la argumentación del instinto en James dentro de la psicología de la motivación, ya que el impulso es considerado como una fuerza que actúa sobre o en el interior del organismo para iniciar una conducta. La teoría de James, asimismo, explica la variabilidad de los instintos mediante dos grandes principios: por una parte, plantea que el hábito (aprendizaje) puede inhibir un instinto; por otra parte, defiende que algunos instintos son transitorios, útiles solo durante ciertos periodos de tiempo. Con estos argumentos, va a considerar la conducta instintiva como algo intermedio entre la conducta refleja y la aprendida.

La concepción de McDougall (1908/1950) acerca de los instintos es algo diferente a la de James. En opinión de Wagner (1999), la teoría de McDougall fue la dominante en los comienzos del siglo XX. El instinto, dice McDougall, tiene que ser considerado como una disposición psicológica innata para percibir los estímulos, así como para actuar con respecto a ellos de un modo determinado, o al menos para experimentar un impulso relacionado con dicha acción. En la segunda parte de la propuesta de McDougall se encuentra la dimensión motivacional de su concepción de instinto. Cada instinto está conformado por tres componentes: el cognitivo, el afectivo y el conativo. El primero tiene que ver con el conocimiento que el sujeto tiene acerca de un objeto que puede satisfacer el instinto;

el segundo, es el sentimiento que el objeto produce en el sujeto, y el tercero representa el esfuerzo del sujeto para aproximarse hacia, o alejarse de, un objeto. Son tres aspectos apreciablemente relacionados con la motivación.

La psicología animal, la psicología comparada y la sociobiología. La *psicología animal* tiene como objeto el estudio científico del comportamiento de los animales, tanto el innato como el adquirido, poniendo de relieve cómo las múltiples y diversas formas de manifestación conductual cumplen la misión de garantizar una adaptación óptima a su medio ambiente, logrando la supervivencia del individuo y, por extensión, de la especie.

Por otra parte, cuando el estudio de la conducta animal se plantea en términos de relación con la conducta humana, nos encontramos con la *psicología comparada*: podríamos decir que es una parte de la psicología animal la cual estudia la relación existente entre conducta animal y conducta humana.⁸ Posteriormente, Georges John Romanes (1848-1894) lleva a cabo una serie de trabajos, que aparecerán en dos obras: *Inteligencia animal* (1882) e *Introducción a la psicología comparada* (1894), dando el espaldarazo definitivo a la nueva disciplina. Pero, serán los posteriores planteamientos de Conwy Lloyd Morgan (1852-1936) los que ofrezcan una visión sistemática de la disciplina. Entre sus aportaciones, Morgan (1894) plantea lo que ha venido a denominarse *principio de parsimonia* —también conocido como canon de Lloyd Morgan, en el ámbito de la psicología animal—, en virtud del cual se propone que una acción no debe ser interpretada como resultado del ejercicio de una facultad psíquica superior, si puede ser interpretada como el resultado del ejercicio de una actividad psíquica inferior en la escala psicológica.

La *sociobiología*, a su vez, es otra de las disciplinas con influencias del evolucionismo que intenta ofrecer una visión holista de la conducta. El nacimiento de esta disciplina se puede situar en

la obra de Edward O. Wilson: *Sociobiology: The New Synthesis* (1975). En este trabajo se pone de manifiesto que la sociobiología tiene como objeto el estudio de las bases biológicas de las conductas sociales. La psicología de la motivación ha asumido gran parte de los descubrimientos alcanzados desde esta disciplina. En última instancia, queremos remarcar que la sociobiología, la psicología comparada y la etología comparten origen —las posturas evolucionistas—, pero inician su andadura con metodología y objeto de estudio distintos. Así, de forma general, la psicología comparada estudia los temas relacionados con el aprendizaje, la etología estudia las conductas no aprendidas, y la sociobiología enfatiza el estudio y conocimiento de las conductas sociales, incluyendo en su estudio la conducta social humana.

La influencia etológica. La *etología* surge como una reacción a la psicología comparada, centrando su campo de trabajo en el concepto de instinto, de la mano de Charles O. Whitman (1842-1910) y su discípulo Wallace Craig (1918). Al mismo tiempo, y de forma independiente, los europeos Jakob von Uexküll (1864-1944), Oskar Heinroth (1871-1945) y Karl von Frisch (1886-1982) planteaban aspectos parecidos. No obstante, será Konrad Zacharias Lorenz⁹ (1903-1989) quien consiga establecer firmemente la etología como disciplina científica. Posteriormente, Nikolaas Tinbergen (1907-1988) y William H. Thorpe (1902-1986) desarrollan los planteamientos de Lorenz.

La etología puede ser considerada como una rama de la Biología, relacionada con la evolución, desarrollo y función de la conducta. Aunque la orientación etológica no está limitada al estudio de las conductas instintivas, gran parte de la investigación etológica ha enfatizado el instinto como objeto fundamental de estudio. Del mismo modo, al menos en sus inicios, la etología centró sus estudios en las especies inferiores. Así, Tinbergen (1951) planteaba que la principal cuestión en el ámbito

⁸ No obstante, la psicología comparada también incluye en sus objetivos la “comparación” de las conductas del ser humano adulto con las del niño, así como con las de pacientes con trastornos neurológicos o psicológicos (Kolb y Taylor, 1990).

⁹ Lorenz compartió con Tinbergen y con von Frisch el premio Nobel de Fisiología y Medicina en 1973 por sus trabajos sobre los instintos.

de la etología tiene que ser: *¿por qué un animal se comporta del modo que lo hace?* La respuesta que propone es que la conducta de cualquier animal es el resultado de la interacción entre los eventos ambientales y las condiciones internas de dicho animal (que, en cierta medida, es la misma respuesta que se ofrece desde la propia psicología de la motivación cuando se formula dicha pregunta).

Una de las principales aportaciones de la etología tiene que ver con la descripción minuciosa de los componentes de la conducta instintiva. Así, Craig (1918) propone distinguir entre conducta apetitiva y conducta consumatoria, también denominadas fase apetitiva y fase consumatoria, para referirse a los distintos componentes de la conducta instintiva.¹⁰ En cuanto a fase apetitiva —o de aproximación—, tiene que ver con la ejecución de diversas manifestaciones conductuales dirigidas a la obtención de algún objetivo o meta, que es el responsable de la activación de la conducta instintiva. Es una fase de movimientos heterogéneos, no específicos de la especie, pudiéndose apreciar cómo, dependiendo de la experiencia personal del individuo, este realiza aquellos movimientos que estima apropiados para conseguir el objetivo.

Esto es, se puede proponer que la fase apetitiva es susceptible de ser modificada por las influencias del aprendizaje. En cuanto a la fase consumatoria —o de ejecución—, tiene que ver con la realización de ciertas pautas conductuales dirigidas a materializar la conducta instintiva, una vez que se alcanzó el objetivo o meta que se buscaba. La fase consumatoria implica la ejecución de movimientos homogéneos, específicos de la especie; independientemente de las influencias ambientales que haya recibido ese individuo, esta fase seguirá ejecutándose de forma invariable: constituye una serie de actos reflejos que son imprescindibles para que el individuo utilice el

estímulo conseguido, y que no puede ser modificada por influencia del aprendizaje.

Craig propone un modelo motivacional cíclico que ha servido de base para la fundamentación del proceso motivacional tal como se concibe en la actualidad. En cierta medida, representa la base del futuro *modelo hidráulico*¹¹ que desarrollará Lorenz (1970). Esta propuesta permite delimitar conceptualmente el papel que desempeñan los factores heredados y los factores aprendidos, ya que sin dicha especificación podía resultar confusa la idea del instinto en términos de patrón de conducta genéticamente determinado, con connotaciones no aprendidas, junto a la idea de las influencias del aprendizaje con capacidad para modificar la ejecución de una conducta instintiva. La solución elegante que ofrece defiende la conveniencia de diferenciar entre instinto y conducta instintiva. El instinto se refiere únicamente a la fase consumatoria de una conducta motivada, mientras que la conducta instintiva es un concepto más amplio, incluyendo la fase apetitiva y la consumatoria.

La activación. Es uno de los dos componentes básicos de la motivación entendida como conducta. Es profusa la teoría e investigación que ha intentado explicar la conducta motivada como resultado de los cambios producidos en el nivel de activación.

En el plano motivacional, se enfatiza la relevancia de la formación reticular, concretamente del Sistema Activador Reticular Ascendente (SARA), para entender la conducta. Como ya hemos señalado (Palmero, 1996), son dos los grandes principios en los que se basan estos planteamientos: por una parte, los trabajos centrados en la relación entre activación y rendimiento, y, por otra parte, los que tratan de descubrir las estructuras fisiológicas que participan en la activación.

¹⁰ Recientemente, se ha publicado un importante trabajo, editado por Houck y Drickamer (1996), con el título *Foundations of Animal Behavior: Classic Papers with Commentaries*, en el que, entre otros trabajos clásicos, se incluye la relevante aportación de Craig, junto con los comentarios de los editores, quienes enfatizan la vigencia de dicha aportación.

¹¹ Lorenz plantea un modelo, denominado *modelo hidráulico*, basado en el concepto de *construcción-acumulación de energía* para explicar la motivación subyacente a la conducta. A medida que se va acumulando la energía en el organismo (energía de acción específica), se incrementa la probabilidad de que aparezca la conducta, con lo cual se liberaría la energía acumulada. Lógicamente, a medida que se incrementa la cantidad de energía acumulada, se reduce el umbral de repuesta en el organismo, con lo que un estímulo de menor intensidad puede desencadenar la respuesta.

En cuanto a la relación entre activación y rendimiento, en los trabajos previos de Yerkes y Dodson (1908) ya se había enfatizado que el mejor rendimiento se consigue con niveles medios de activación. Así, cuando el nivel de activación es reducido o inferior al medio, el rendimiento disminuye, porque el sujeto no tiene suficiente “energía” para rendir de forma adecuada; por el contrario, cuando el nivel de activación es excesivamente intenso o superior al medio, el rendimiento también disminuye, porque, en este caso, el sujeto tiene dificultad para canalizar tanta energía como posee. Desde este punto de vista, como señala Malmo (1959), históricamente, las teorías basadas en la consideración de la activación como proceso único y general defienden que los diversos sistemas corporales varían a lo largo de un continuo desde la mínima hasta la máxima intensidad.

En cuanto a la constatación de las estructuras fisiológicas implicadas en la activación, los autores encuadrados en psicología de la motivación se basan en los trabajos procedentes de la investigación de Bremer (1935) y de Batini, Moruzzi, Palestini, Rossi y Zanchetti (1959), cuando trataban de descubrir el sustrato fisiológico del ciclo sueño-vigilia, y de Moruzzi y Magoun (1949), al estudiar la formación reticular y observar las características activadoras de la misma. Aunque son variadas las aportaciones en este ámbito — (Duffy, 1934), Hebb (1949, 1955), Lindsley (1951, 1957), Malmo (1958, 1959) y Lacey (1967) —, nos parece necesario reseñar brevemente algunos hitos de relevancia.

Lindsley establece que, a partir del influjo de la información somática, sensorial y visceral sobre la formación reticular se podrían explicar todos los niveles conductuales, todas las dimensiones motivacionales: desde el sueño hasta la vigilia, desde la vigilia relajada hasta la activación en la solución de problemas, desde la moderación afectiva hasta la excitación emocional. La destrucción de la formación reticular impide la reacción de alerta, así como el interés y motivación conductuales en ese individuo.

Hebb (1955) propone que la respuesta de activación es idéntica al impulso (*drive*). El impulso es definido como un energizador, pero no como una guía. La función energizadora del impulso deriva de los efectos que la formación reticular tiene sobre la corteza, pero la función informativa y de guía se produce a través de las proyecciones específicas que, a por medio de los núcleos específicos talámicos, llega hasta las zonas particulares de la corteza. Cuando la estimulación es reducida, la respuesta no es organizada. Con niveles medios de estimulación, la respuesta es apropiada y organizada. Cuando la estimulación es excesiva, la respuesta también es desorganizada, ya que se produce una excesiva activación de múltiples zonas corticales y aparece el conflicto en la respuesta. Para explicar la disminución en el rendimiento cuando la activación es excesiva, Hebb (1949) se basa en los trabajos de Lorente de No (1938, 1939).

En efecto, Lorente de No (1938), discípulo de Ramón y Cajal, a la vez que maestro de Hebb y de Malmo, entre otros, había propuesto la existencia de “circuitos reverberantes”, para referirse a ciertas agrupaciones de neuronas que se activan conjuntamente por efecto de algún estímulo sensorial. Luego, cuando ya se ha consolidado, la agrupación de neuronas posee capacidad para funcionar de forma autónoma, aunque no exista ningún estímulo que elicite su funcionamiento. Esta idea le permite a Hebb proponer que un estímulo activa múltiples neuronas cuando llega al cerebro, de tal suerte que entre ellas se establece una forma de conexión especial con connotaciones duraderas. Cuando se repite esta activación y funcionamiento sinérgico, se establecen las “asambleas neuronales”, que no son sino conjuntos de neuronas que están conectadas funcionalmente, y que dan lugar a que se desencadenen las “secuencias de fase”; esto es, el disparo o la activación secuencial y escalonada de las neuronas que conforman la asamblea.

El determinante del estado momentáneo de activación en un sujeto depende del flujo de estimulación que, a través del SARA, produce una determinada desincronización en la corteza. Así, es fácil entender la relación entre activación y

rendimiento, que tendría la conocida forma de U invertida; es decir, desde el punto de más baja activación hasta el punto óptimo de activación, en el que se consigue el máximo rendimiento; a medida que se incrementa la activación, lo hace también el rendimiento. Ahora bien, superado ese punto de activación óptima, los progresivos incrementos en el nivel de activación producen, también de forma progresiva, una disminución o empeoramiento del rendimiento.

Lacey (1967) propone lo que se denomina *teoría de la disociación de sistemas*, que permite, de forma más coherente, explicar los diversos resultados que se han obtenido cuando se intentaba verificar empíricamente la teoría de la activación desde la perspectiva del proceso unitario. Según el modelo propuesto por Lacey, generalmente aceptado en la actualidad, se establece que la activación puede manifestarse mediante tres posibilidades de respuesta (electrocortical, fisiológica/autonómica y motora), no siendo necesaria la existencia de correlación positiva entre ellas; esto es, la activación es multidimensional.

El triple sistema de respuesta es uno de los paradigmas experimentales más utilizados en psicología de la motivación, confirmándose de forma sistemática que la propuesta de Lacey es correcta, entre otras razones, porque el organismo tiende a la homeostasis y a la parsimonia. Además, Lacey (1967) plantea también lo que se denomina *fraccionamiento de respuesta*, para referirse al hecho de que en un mismo sistema se puede observar una disociación de respuesta: el incremento en algunos parámetros y el decremento o ausencia de respuesta en otros.

Antecedentes conductuales: ¿cómo se mejora la conducta?

Las orientaciones conductuales en psicología de la motivación han intentado explicar la conducta mediante argumentos típicos de las teorías del apren-

dizaje. Con la influencia de Thorndike (1913), referida a la ley del efecto, estas teorías han aportado mucho al desarrollo del concepto de motivación, de tal suerte que, como señalan Cofer y Appley (1979), muchas veces es difícil separar los conceptos de aprendizaje y motivación.

El impulso. Con esta denominación nos referimos a los planteamientos que argumentan la idea de una energía existente en el organismo que impulsa a este a actuar. La idea básica en este tipo de planteamientos se fundamenta en la existencia de una necesidad en el organismo; esta necesidad produce una energía y genera un impulso en el individuo; la energía hace que el individuo lleve a cabo una conducta para satisfacer la necesidad y reducir el impulso. Aunque el término *impulso* es acuñado por Woodworth (1918), la idea de una fuerza actuando en el interior del organismo e impulsándolo a actuar fue sugerida anteriormente por Sigmund Freud (1915/1949). Freud utiliza el término "*trieb*" para referirse a la fuerza que activa al sujeto. Posteriormente, cuando el trabajo de Freud fue traducido al inglés, el término "*trieb*" fue considerado como "instinto" (Cofer y Appley, 1979), ya que por esas fechas el término "impulso" no existía en la investigación psicológica.¹²

En el ámbito de la psicología de la motivación, Freud escribió acerca del hedonismo, los instintos y la motivación inconsciente. En el plano del hedonismo, al igual que habían defendido Demócrito y Epicuro, especifica que el individuo busca la obtención de placer y la evitación de dolor; pero, además, propone que el ser humano puede relegar la obtención de un placer inmediato, incluso a expensas de sufrir un dolor momentáneo, con la finalidad de conseguir un placer mayor a medio o largo plazo. En esta idea de búsqueda del placer, propone dos principios: por una parte, el *principio del placer*, que consiste en la búsqueda de la satisfacción placentera. Dicho placer se obtiene mediante la disminución de la tensión psicológica,

¹² Actualmente, y a pesar de la idea de algún autor (Cofer, 1984), que mantiene la pertinencia del término "instinto", como señalan distintos autores (Petri, 1991; Franken, 1998; Dreikurs, 2000), parece más acertada la traducción del término *trieb* por impulso. Igualmente, Mackay (1996), que ha estudiado las connotaciones motivacionales de la aproximación de Freud, es quien con más claridad defiende en la actualidad que Freud considera los motivos como impulsos, y los impulsos como procesos que se encuentran definidos por la fuente y no por el objeto.

especialmente cuando dicha disminución ocurre tras un importante incremento previo; es decir, los decrementos de tensión se asocian con la obtención de placer, mientras que los incrementos de tensión se asocian con la experiencia de displacer. Por otra parte, el *principio de la realidad*, que consiste en la capacidad del individuo para relegar la obtención de un placer inmediato, o para resistir una incomodidad o displacer, con el objetivo de obtener un placer mayor a medio o largo plazo.

Freud enfatiza que la motivación se basa en la satisfacción de los impulsos instintivos inconscientes. Como acabamos de comentar, Freud (1915/1973) fue quien primero utilizó el concepto de energía para explicar la conducta. Ahora bien, en su teoría se refiere al concepto de energía psíquica, que, en unas ocasiones, va unido a la activación y/o excitación del sistema nervioso, y, en otras, a la existencia de un sistema hidráulico de almacenamiento y flujo de la energía, permitiendo, como señala Richards (1996), que la teoría psicoanalítica propuesta por Freud sea considerada como una digna orientación motivacional.

En este complejo motivacional, Freud propone la existencia de tres tipos de instintos: *instinto de vida o sexual*, que tiene que ver con el mantenimiento y la transmisión de la vida a las siguientes generaciones; *instinto de muerte*, que tiene que ver con la manifestación de impulsos agresivos y destructivos; *instinto del yo* o de la auto-preservación, relacionado con la defensa y la conservación. En última instancia, la obra de Freud sigue influyendo en el campo de la psicología de la motivación, así como en múltiples y variadas disciplinas.¹³

También Woodworth (1918) propone un modelo basado en la secuencia estímulo-organismo-respuesta (E-O-R), según el cual un organismo se desenvuelve en un ambiente, y un estímulo describe el modo mediante el que ese ambiente influye en el organismo. Como consecuencia, este organismo ofrece una respuesta. Pues bien, la motivación, señala Woodworth, se encuentra en la variable “O”, esto es, en el organismo; se encuentra relacionada con las necesidades internas de un individuo, y

permite su satisfacción mediante la activación de conductas dirigidas a la consecución de los objetivos apropiados.

Woodworth (1918) establece una clara distinción entre mecanismos y fuerzas. La cuestión de los mecanismos tiene que ver con el *cómo* se producen las conductas; la cuestión de las fuerzas, o impulso, tiene que ver con el *porqué* de las conductas; o, lo que es lo mismo, tiene que ver con la motivación de las conductas. Los impulsos, que son necesarios para que ocurra la conducta, se producen por necesidades que existen en el organismo. El impulso tiene tres características básicas: intensidad, dirección y persistencia. La primera se refiere a la activación que produce el impulso; la segunda, a las dimensiones de aproximación y evitación en las conductas producidas, y la tercera, a la continuación de una conducta hasta que se reduce la diferencia entre la situación óptima y la situación actual.

Otra aportación importante a la teoría del impulso tiene que ver con los trabajos de Hull (1943), basados en los conceptos de motivación y de aprendizaje. Esta aportación tiene influencia de las ideas evolucionistas de Darwin, ya que es un modelo de supervivencia, y sobre ella influyen también las ideas de Cannon, pues el modelo incorpora el concepto de “homeostasis”. Asimismo, recibe influencias de Watson y Thorndike: de aquel, el mecanicismo para explicar la conducta, no concediendo importancia a conceptos como “expectativa”, “propósito” o “cognición”; de este, las repercusiones de la “ley del efecto”, en la medida en que las asociaciones estímulo respuesta, que son el elemento básico para entender el aprendizaje, resultan más intensas y duraderas si van seguidas de una consecuencia satisfactoria para el individuo (refuerzo).

La de Hull es la teoría en torno al impulso que mayor repercusión ha tenido en psicología de la motivación, quizá porque se gesta en el ámbito del aprendizaje; de hecho, genéricamente se hace referencia a este planteamiento en términos de “modelo de aprendizaje basado en la reducción del impulso”. La siguiente fórmula ilustra la idea de Hull:

¹³ Recientemente, Gay (1999) ha realizado un estudio en el que se señala que Freud es considerado como una de las veinte mentes más influyentes del siglo XX.

$$E = H \times D$$

donde la intensidad de la conducta —*Excitatory potential*— (E) depende tanto de la intensidad de la respuesta aprendida —*Habit*— (H), cuanto de la intensidad actual del impulso —*Drive*— (D). Es importante reseñar que la relación entre intensidad de la respuesta aprendida, o hábito, y la intensidad del impulso es multiplicativa, lo cual permite considerar que si alguno de esos dos factores es “cero”, la conducta no ocurre. Así, la fórmula de Hull pone de relieve que la conducta de un sujeto es una función de tres variables: la fuerza del hábito, la fuerza del impulso y la relación multiplicativa entre las dos anteriores.

En trabajos posteriores (Hull, 1951, 1952), el modelo de Hull toma en consideración otro constructo motivacional: la motivación de incentivo (K). Concretamente, Hull argumenta que las características del objeto meta también influyen sobre la motivación del organismo, alterando la conducta del sujeto de un modo similar a como lo hace el impulso. Por esta razón, la inicial fórmula de Hull queda ahora configurada del siguiente modo:

$$E = H \times D \times K$$

donde la intensidad de una respuesta es el resultado del producto de la fuerza del hábito, la fuerza del impulso y el valor de incentivo del objeto meta. La diferencia fundamental entre ambas fórmulas tiene que ver con la consideración de la motivación. En la primera formulación, la de 1943, la motivación es vista como algo interno al organismo, que le activa para llevar a cabo una conducta; en la segunda formulación, la de 1951 y 1952, la motivación es vista como el resultado de factores internos y externos.

El aprendizaje. Con algunas excepciones, la consideración más generalizada sobre la motivación tenía que ver con factores innatos. Sin embargo, es un hecho constatado que el concepto de motivación adquirida parece necesario para conseguir un perfecto conocimiento de la conducta motivada en todas sus vertientes. Este aspecto es más importante si cabe cuando tratamos de entender la conducta motivada en individuos que pertenecen a especies como la humana, caracterizada, entre otras circunstancias, por el prolongado espacio temporal vital, lo que posibilita la importante dedicación a la adquisición de conocimientos; esto es: gran parte de la conducta depende de motivos que han sido adquiridos o modificados a lo largo del desarrollo vital de un organismo. En este sentido, cuando se intenta estudiar los motivos que subyacen a cualquier conducta, una de las primeras preguntas debe ser: ¿Cómo se han adquirido esos motivos? Este es el argumento fundamental en las teorías de la motivación basadas en el aprendizaje, cualquiera que sea el paradigma que se utilice: condicionamiento clásico pavloviano, condicionamiento operante y aprendizaje observacional.

Por lo que respecta al condicionamiento clásico, Ivan Petrovich Pavlov¹⁴ (1849-1936) representa la máxima representación del mismo. Junto con Ivan Mikhailovich Sechenov (1829-1905) y Vladimir Mikhailovich Bekhterev (1857-1927), puede ser considerado el fundador de la reflexología, que, en cierta medida, tiene como objeto el estudio de los reflejos condicionados.¹⁵ El proceso mediante el cual tales reflejos se establecen en el sujeto se denominará condicionamiento clásico.

El interés de Pavlov se situó en demostrar cómo algunos reflejos incondicionados, por tanto innatos, pueden ser provocados mediante estímulos condicionados, es decir, aprendidos: un estímulo

¹⁴ Pavlov recibiría el premio Nobel en 1904 por sus trabajos relacionados con la digestión.

¹⁵ No obstante, la constatación del reflejo, aunque citada ya por Descartes, se produce en 1751, cuando Robert Whytt (1714-1766) publica su trabajo *An Essay on the Vital and Other Involuntary Motions in Animals*. Para Whytt, los movimientos reflejos son involuntarios, aunque están sujetos a un principio consciente que impide que sean totalmente automáticos e independientes. Por el contrario, los movimientos voluntarios están perfectamente controlados por la voluntad. Más tarde, Marshall Hall (1790-1857), siguiendo los trabajos de Whytt, plantea que los reflejos son independientes del cerebro, dependiendo única y exclusivamente de la médula espinal, a diferencia de los movimientos voluntarios y de los movimientos respiratorios involuntarios, que están controlados por centros nerviosos cerebrales y bulbares respectivamente. Los reflejos, para Hall, son completamente inconscientes.

concreto —inicialmente neutro para el proceso que se desea seguir—, que ocurre o se presenta en estrecha relación con otro estímulo —estímulo incondicionado—, tras varias repeticiones, llega a convertirse en estímulo condicionado, produciendo por sí mismo una respuesta muy parecida a la que desencadena el estímulo incondicionado. En este marco de referencia, según Pavlov (1934/1968), un estímulo incondicionado puede ser considerado como reforzante de la asociación entre un estímulo inicialmente neutro y una respuesta particular. Por esa razón, como señala Heckhausen (1991), es probable que el concepto de refuerzo fuese introducido por vez primera por Pavlov.

Gran parte del trabajo de Pavlov se centró en los mecanismos fisiológicos, excitadores e inhibidores, que controlan la conducta, por lo que sus trabajos pueden ser considerados a la luz de los planteamientos de la activación.¹⁶ La excitación activa la conducta, tiene funciones energetizantes, razón por la cual puede ser entendida según la clásica consideración de motivación.

Es fácil ver cómo el condicionamiento clásico se encuentra en la base de muchas de las conductas motivadas que lleva a cabo el ser humano. El ejemplo de las conductas de comer y de beber es especialmente válido. Como indica recientemente Deckers (2001), es fácil constatar cómo un individuo, que hasta ese momento no ha sentido hambre, de repente “se siente hambriento” cuando advierte que casi es hora de comer.

Por lo que respecta al condicionamiento operante, a partir de las ideas básicas de Thorndike (1913), centradas en torno a la “ley del efecto”, hay que constatar la aportación de autores como Skinner (1935), quien fue el primero en establecer una división básica de todas las conductas en dos categorías: las que se caracterizan por la sustitución de respuestas (al estilo de Thorndike) y las caracterizadas por la sustitución de estímulos (al estilo de Pavlov). Más tarde, a las conductas correspondientes a la primera categoría, Skinner (1938) las denominó “conductas operantes” u “operantes”,

ya que estas actúan sobre la situación y pueden cambiarla. Los factores que incrementan la probabilidad de que una respuesta se repita en el futuro reciben el nombre de “refuerzos”. Skinner utiliza el concepto de refuerzo de Pavlov, aunque para aquel no tiene las consideraciones fisiológicas que establece Pavlov. Al proceso se le denomina genéricamente “condicionamiento operante” (análogo al condicionamiento instrumental de Thorndike). Por otra parte, a las conductas correspondientes a la segunda categoría las denominó “conductas respondientes”, o simplemente “respondientes”, ya que son elicítadas única y exclusivamente por un estímulo.

Por lo que respecta al aprendizaje observacional, este constituye otra forma de adquirir o modificar conductas motivadas. Es la forma más productiva de aprender, ya que no se necesita de la experiencia propia. Permite adquirir información a partir de la experiencia de otros individuos, tantos como desee un individuo particular. Los trabajos de Bandura (1969, 1971) ponen de relieve que gran parte de la conducta motivada en un sujeto se aprende mediante la observación de las conductas de otros. Al respecto, Bandura (1971) establece una distinción básica entre lo que se denomina “aprendizaje vicario” y “aprendizaje observacional”. Este último hace referencia al aprendizaje de una conducta por la simple observación del modelo, al margen de las consecuencias que este reciba por su conducta. El aprendizaje vicario incluye el aprendizaje observacional más las consecuencias de la conducta del modelo, de tal suerte que tales consecuencias alteran la probabilidad de que la respuesta observada se produzca en el individuo observador. Las principales funciones del aprendizaje vicario se refieren a su influencia motivacional. Los refuerzos y los castigos tienen connotaciones motivadoras porque permiten el desarrollo de expectativas en un individuo, las cuales le permiten establecer que determinadas conductas llevan a determinados resultados.

¹⁶ Entre otras influencias, las aportaciones de Pavlov han servido de base para las formulaciones que tratan de explicar la motivación en términos de “aproximación” y “evitación/alejamiento”, llegando hasta la actualidad con las más recientes aproximaciones de Gray (1999) y de Davidson (1999).

Antecedentes cognitivistas: ¿Cómo se decide qué conducta?

En un sentido amplio, los distintos enfoques cognitivistas comparten el hecho de considerar fundamentales los procesos superiores que tienen lugar en el momento en que un sujeto analiza e interpreta el medio ambiente en el que se desenvuelve, así como sus propios pensamientos y conductas. La expresión “procesamiento activo de la información” resume muy bien este tipo de planteamientos, ya que lo relevante en este tipo de teorías consiste en lo que sucede desde que aparece un estímulo hasta que se decide cómo se actuará.

El precursor. Si tuviésemos que citar el inicio del desarrollo de este tipo de enfoques, lo localizaríamos en Tolman (1932, 1948). Tolman (1932) acentúa la importancia de las metas en la conducta, así como la intencionalidad de la misma. Introduce los conceptos de expectativa, propósito y mapa cognitivo. Precisamente, la propuesta que hace¹⁷ (1948) de la existencia de mapas cognitivos en animales inferiores representa un aperturismo cognitivista que dará lugar a trabajos de interés (Toates, 1995; Burghardt, 1997; Millikan, 1997). La conducta motivada, según Tolman, tiene características molares, está dirigida hacia unas metas, es persistente y muestra una selectividad para alcanzar la meta. La meta, el modo en que se lleva a cabo la conducta y las posibles rutas para alcanzar la meta son factores imprescindibles para conocer la conducta motivada. El sujeto no aprende asociaciones E-R simples, sino la relación entre una conducta y una meta particular; necesita desarrollar un mapa cognitivo de su ambiente, con el fin de localizar en él cada una de las posibles metas.

Tolman plantea diversos motivos para explicar la conducta motivada. Motivos primarios (innatos): la búsqueda de alimento, agua y sexo, la eliminación de desperdicios, la evitación de dolor, el reposo, la agresión, reducir la curiosidad y la necesidad de contacto. Motivos secundarios (innatos): la

afiliación, la dominancia, la sumisión y la dependencia. Motivos terciarios (aprendidos): aquellos que implican la consecución de metas culturales. Estos argumentos, criticados en su momento, han permitido que la etología defienda la existencia de funciones cognitivas superiores en individuos de especies inferiores.

Así, Toates (1995) defiende que es muy probable que en los animales de especies inferiores se produzca una integración entre motivación y cognición, de tal suerte que las nociones de representación, meta y expectativa son válidas para entender su conducta; es decir, estos individuos construyen sus ambientes en los planos temporal y espacial, por lo que la conducta que llevan a cabo puede ser entendida como una conducta propositiva dirigida hacia metas particulares, con movimientos conductuales que incrementan la probabilidad de éxito.

El valor y la expectativa. Con los antecedentes de Tolman (1932), este tipo de teorías defiende que la conducta motivada resulta de la combinación de las necesidades individuales con las metas que se encuentran en el ambiente. La probabilidad de que ocurra una conducta depende también de la expectativa que tiene el sujeto de obtener la meta. Existe una representación cognitiva básica: el sujeto cree que ciertas conductas le llevan a ciertas metas.

Un representante de este tipo de acercamientos es Rotter (1954), quien establece cuatro conceptos básicos en la teoría del valor y la expectativa: a) la elección de una meta concreta viene determinada por el valor de refuerzo de esa meta; b) el sujeto realiza estimaciones subjetivas sobre la probabilidad de alcanzar una meta; c) las expectativas del sujeto están sólidamente influenciadas por los factores situacionales; d) la reacción del sujeto ante nuevas situaciones se basará en una generalización de expectativas a partir de la experiencia acumulada. En definitiva, la conducta motivada de un sujeto depende de la multiplicación del valor de la expectativa por el valor de la meta.

¹⁷ Es muy probable que los trabajos de Tolman se encuentren entre los precursores del movimiento cognitivista en psicología de la motivación. Como señala Appley (1991), es en la década de los 70 cuando algunos autores (D'Amato, 1974; Dember, 1974) realizan estudios de revisión y constatan que en psicología de la motivación se está produciendo la aparición e incremento de conceptos cognitivos, entre los que se encuentran como destacados los de mapa cognitivo y expectativa.

Otra aproximación importante en este tipo de enfoques se refiere a la que se ha centrado en la motivación de logro. Los inicios se sitúan en los clásicos trabajos de Murray (1938), quien considera que el motivo de logro es universal. Una necesidad tiene un componente energético, que activa la conducta, y un componente direccional, que incluye al objeto meta y que dirige la conducta del sujeto hacia esa meta. Las motivaciones del sujeto ocurren a partir de las necesidades, las cuales son adquiridas y se producen por estímulos ambientales.

La medida de la motivación de logro se asocia con Atkinson. Este (1957/1983, 1964, 1974) define una teoría basada en el valor y la expectativa, porque la tendencia a llevar a cabo una determinada acción está sólidamente relacionada con la expectativa cognitiva de que una conducta particular llevará a una meta particular. En su argumentación son importantes el motivo para conseguir el éxito, o esperanza de éxito, y el motivo para evitar el fracaso, o miedo al fracaso.

El motivo para conseguir el éxito es una variable que puede ser cuantificada. Para ello, es imprescindible conocer tres factores: a) el motivo de éxito, que se trata de una disposición general de personalidad, y se obtiene mediante el TAT; b) la probabilidad subjetiva de éxito, que se refiere a una combinación de aspectos como la dificultad de la tarea y las habilidades del sujeto; c) el valor de incentivo que tiene para el sujeto obtener el éxito. Los tres factores que nos permiten cuantificar el valor de la esperanza de éxito interactúan multiplicativamente, con lo que, cuando uno de ellos sea “0”, el resultado también será “0”, o, lo que es lo mismo, no se producirá la esperanza de éxito o la tendencia a conseguirlo.

El motivo para evitar el fracaso también puede ser expresado cuantitativamente. Al igual que ocurría con el motivo para conseguir el éxito, es imprescindible conocer el valor de tres factores directamente implicados: a) el motivo para evitar el fracaso, que también es una disposición general de personalidad, y se obtiene mediante el *Test Anxiety Questionnaire*; b) la probabilidad subjetiva de fracaso, que, al igual que en la esperanza de éxito, se refiere a una combinación de aspectos como la dificultad de la tarea y las habilidades del sujeto, y que

se obtiene calculando la inversa de la probabilidad subjetiva de éxito; c) el valor de incentivo negativo que tiene para el sujeto fracasar en la consecución del objetivo. También en este caso los tres factores actúan de forma multiplicativa, por lo que, de nuevo, cuando uno de esos factores es “0” el resultado final también es “0”, con lo que no se producirá la tendencia a evitar el fracaso.

La consecución del éxito tiene consecuencias inmediatas (orgullo, satisfacción) y a medio y largo plazo (aprendizaje y fortalecimiento de las respuestas apropiadas) para el sujeto. Por su parte, la obtención de un fracaso también conlleva consecuencias inmediatas (vergüenza, pérdida de confianza) y a medio y largo plazo (modificación de estrategias y conductas que no son las más apropiadas, sustituyéndolas por otras más funcionales).

La consistencia y la disonancia. Por lo que respecta a la consistencia y la disonancia cognitivas, hay que hablar de los trabajos de Heider (1946) y Festinger (1957). En cuanto a la consistencia cognitiva, se plantea que la relación entre pensamientos, creencias, actitudes y conducta puede producir motivación. Esta última puede ser considerada como un estado de tensión, con características aversivas y con capacidad para activar la conducta de un sujeto, a fin de reducir la tensión. Heider (1946, 1958) formula su “teoría del balance”, según la cual las relaciones que se establecen entre un sujeto y otros sujetos u objetos pueden ser balanceadas o no balanceadas. En la medida en que las relaciones sean no balanceadas se produce en el sujeto un estado motivacional que desaparecerá cuando las relaciones vuelvan a ser balanceadas. Heider señala que las relaciones (triádicas en su argumentación) pueden ser positivas o negativas; cuando el producto de las tres relaciones es positivo, existe balance; por el contrario, cuando el resultado es negativo, no existe balance.

En cuanto a la disonancia cognitiva, considerando que debe existir la reseñada consistencia entre creencias, actitudes y pensamientos con la conducta manifiesta, las relaciones resultantes pueden ser: consonantes, irrelevantes y disonantes. Solo cuando existe disonancia se produce la motivación, que tiene como finalidad solucionar

la disonancia. Al igual que en la teoría de Heider, Festinger (1957) postula una teoría, “teoría de la disonancia cognitiva”, según la cual el estado motivacional se origina en la existencia de una disonancia que posee características aversivas. El estado motivacional tiene como objetivo reducir la disonancia. La disonancia puede ocurrir por varias razones: a) cuando no se cumple una expectativa, b) cuando existe conflicto entre los pensamientos y las normas socio-culturales, y c) cuando existe conflicto entre las actitudes y la conducta; es decir, se produce disonancia cuando existe conflicto entre dos cogniciones del sujeto.

La atribución. Un aspecto importante de la motivación tiene que ver con la atribución de causas concretas a las distintas conductas. Estas causas pueden ser factores consistentes de personalidad, o disposiciones, y factores ambientales, o situacionales. Las teorías basadas en la atribución combinan las características personales y ambientales para explicar la conducta de un sujeto. Las premisas de estas teorías son las siguientes: a) un sujeto intenta averiguar las causas de su conducta y las de la conducta de los demás; b) la asignación de causas a una conducta no es aleatoria, sino que sigue una reglas; c) las causas atribuidas a una conducta pueden desencadenar otras conductas. En definitiva, la motivación que impulsa a un sujeto a hacer atribuciones tiene que ver con la necesidad de controlar el ambiente.

En cuanto a la teoría de Weiner (1972, 1980), la misma se centra en la atribución realizada en situaciones de logro. De forma particular, la argumentación de Weiner se basa en dos dimensiones: “interna-externa” y “estable-inestable”. En cuanto a la dimensión “interna-externa”, el autor establece que existen cuatro elementos en la interpretación que realizamos en una situación de logro: habilidad y esfuerzo (factores internos o personales), y dificultad de la tarea y suerte (factores ambientales o situacionales). En cuanto a la dimensión “estabilidad-inestabilidad”, plantea que, con respecto a los cuatro factores reseñados, la habilidad y la dificultad de la tarea podrían ser considerados aspectos relativamente estables, mientras que el esfuerzo y la suerte serían considerados factores relativamente

inestables. Podemos atribuir nuestro éxito o fracaso a uno de estos cuatro elementos, o a la combinación de varios de ellos. Los procesos atribucionales son indispensables para que una persona dilucide si una conducta determinada es apropiada para conseguir un objetivo. Nadie mejor que el propio individuo puede realizar la atribución de causas a una conducta y al rendimiento que consigue con esa conducta.

La competencia y el control. Entre las teorías más destacadas en este ámbito figura la de Maslow (1943, 1955, 1971). Esta se basa en el intento de cada sujeto por lograr su completo potencial, o auto-actualización. Ahora bien, antes de llegar a este tipo de motivos, el individuo debe satisfacer otros previos. Las necesidades humanas, dice Maslow, se estructuran jerárquicamente: fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de auto-estima y de auto-actualización. Las cuatro primeras tienen que ver con la motivación por privación, mientras que la última se corresponde con la motivación de crecimiento. La teoría de Maslow ha representado un hito insoslayable, ya que su argumentación, aunque sencilla, es difícil de rebatir, como muestran algunas propuestas recientes Sheldon, Elliot, Kim y Kasser (2001).

Situación actual

Aunque en la actualidad siguen vigentes los tres planteamientos, la perspectiva conductual es la que menos atención recibe. Una posible explicación la encontramos en el hecho de que gran parte de los planteamientos que sistemáticamente se han propuesto desde la perspectiva conductual en psicología de la motivación han sido incluidos en la perspectiva cognitivista (Deckers, 2001). El ejemplo más claro lo observamos en los argumentos basados en el condicionamiento operante y en la motivación de incentivo, que son considerados desde la nueva orientación cognitivista basada en el valor y la expectativa y desde la orientación motivacional basada en la consecución de metas. Así pues, son las perspectivas biológica y cognitivista las que acaparan la máxima investigación, siendo, además, las orientaciones que se perfilan

como relevantes para el futuro de la psicología de la motivación.

El modelo biológico

En el ámbito biológico, los trabajos actuales se centran en la localización y el establecimiento de las estructuras biológicas implicadas en el proceso de activación y en los sistemas motivacionales de aproximación y de evitación. Además, también se está observando cómo las aportaciones de lo que se podría denominar “nueva etología”, o, como señalaba recientemente Bekoff (1995), “etología cognitiva”, representan una importante vía que contribuye seriamente al conocimiento de las conductas motivadas.

En cuanto a los estudios centrados en el concepto de activación, es uno de los ámbitos más productivos en los estudios actuales sobre la motivación desde un punto de vista biológico (Heilman, 2000). Los estudios que tratan de verificar la relevancia de las estructuras neurobiológicas implicadas en la auto-regulación de la activación se han centrado en el circuito tálamo-corteza-estriado-pálido, que, a través de distintos sub-circuitos, puede ser considerado como el eje relevante sobre el que se fundamenta la motivación desde un punto de vista neurobiológico basado en la auto-regulación (Brown y Pluck, 2000). Concretamente, ciertas estructuras del sistema límbico, tales como la corteza del cíngulo, así como el hipotálamo y el estriado y pálido ventrales, parecen encontrarse directamente implicadas en dicho proceso.

El funcionamiento de estas estructuras permite entender cómo el organismo se auto-regula en el nivel de activación: el principio motivacional más básico consiste en los mecanismos de autorregulación que lleva a cabo el propio organismo (Duffy, 1997). Además, en los últimos años se está poniendo de relieve la importancia de la auto-regulación del proceso de activación para entender dos de los aspectos cruciales en el proceso motivacional, a saber: el análisis de la significación del estímulo y la preparación para la acción.

Análisis de la significación del estímulo. El estado motivacional de un organismo depende, al menos, de dos factores: de las necesidades biológicas

inmediatas y de las metas a más largo plazo. En cuanto a las necesidades biológicas inmediatas, algunas zonas del sistema límbico, especialmente el giro cingulado, junto con el hipotálamo, controlan y monitorizan el medio ambiente interno, produciendo los estados de necesidad y el impulso asociado. En cuanto a las metas a largo plazo, los lóbulos frontales se encuentran implicados de manera fundamental en la planificación de las mismas, así como en la conducta dirigida a la consecución de dichas metas (Damasio y Anderson, 1993).

Preparación de la acción. En el plano de la motivación, en general, la manifestación conductual puede tener connotaciones de aproximación o de evitación. Una de las estructuras más relevantes en este circuito de control de las conductas motivadas, tanto para la aproximación como para la evitación, es la zona dorsolateral de los lóbulos frontales, pues hasta ahí llega la información necesaria acerca del estímulo, especificando la ubicación espacial del mismo, así como la significación que posee ese evento para el organismo, dependiendo del estado motivacional concreto en el que se encuentre este en ese momento.

En cuanto a las aportaciones actuales centradas en la localización del sustrato neurobiológico de los sistemas motivacionales de aproximación y de evitación, cabe reseñar las aportaciones de Davidson (1993, 1999), quien ha formulado la *hipótesis basada en la dimensión de aproximación-evitación*. Así, las zonas anteriores de los hemisferios izquierdo y derecho se relacionan, respectivamente, con la experiencia y expresión de los procesos de aproximación y de evitación. El autor propone la existencia de dos circuitos básicos, cada uno de ellos relacionado con diferentes formas de motivación. Uno de ellos se corresponde con el sistema motivacional de aproximación, mientras que el otro se corresponde con el sistema motivacional de evitación (Davidson, 2000).

Sistema motivacional de aproximación. Las estructuras neuroanatómicas implicadas son las siguientes: a) estructuras corticales; b) núcleos talámicos; c) ganglios basales; y d) proyecciones dopaminérgicas procedentes del mesencéfalo. El

prototipo de motivación de aproximación se basa en el papel del refuerzo. Un refuerzo incrementa la probabilidad de ocurrencia de una conducta porque proporciona información acerca de la calidad de la conducta llevada a cabo. En este caso, el refuerzo sirve para proporcionar dirección a la conducta de un individuo, ya que “señala” la actividad concreta que habrá que realizar en sucesivas ocasiones. Un refuerzo también incrementa la probabilidad de ocurrencia de una conducta, porque cualquier individuo busca aquellos resultados que le reportan placer o satisfacción. En este caso, el refuerzo posee connotaciones motivacionales, pues proporciona un placer hedónico inmediato, así como una satisfacción más cognitiva y simbólica, referida a la acumulación de aspectos positivos encaminados a la obtención de una mejor consideración y bienestar futuros. El núcleo acúmbeo parece una de las estructuras más importantes para entender el sustrato neurobiológico del sistema motivacional de aproximación. Esta estructura se encuentra relacionada con la conducta apetitiva o de aproximación motivacional.

Sistema motivacional de evitación. Las estructuras neuroanatómicas que posibilitan el funcionamiento de este sistema son las siguientes: (a) la formación del hipocampo; (b) el área septal; (c) algunas estructuras del circuito de Papez; (d) el hipotálamo; (e) las proyecciones noradrenérgicas y serotoninérgicas ascendentes desde el locus cerúleo y rafe troncoencefálicos respectivamente); y (f) la corteza prefrontal.

En cuanto a las aportaciones actuales que desde la nueva etología, están relacionadas con la Etología Humana, con la consiguiente repercusión sobre los nuevos ámbitos de aplicación, así como con la reformulación de ciertas ideas básicas de la clásica orientación etológica. Los psicólogos y biólogos que escriben hoy sobre la conducta aprendida y no aprendida coinciden en esa determinación parcialmente genética de la conducta; sin embargo, apenas utilizan el término *instinto*, a no ser que lo hagan

como una referencia histórica a lo mucho que la etología ha aportado al conocimiento descriptivo y funcional de la conducta. Parece más pertinente, entonces, referirse a *una dimensión genética que establece el potencial para las conductas específicas de la especie*.

Al respecto, Bekoff (1995) habla de “etología cognitiva”, la cual podría ser considerada como la disciplina que, desde planteamientos evolucionistas y comparativos, estudia los procesos de pensamiento, la conciencia, las creencias o la racionalidad de los animales no humanos. Lo que subyace a este tipo de formulaciones es una forma de propositividad en la conducta de los animales inferiores, que, tal como propone Millikan (1997), podría ser de dos tipos: propositividad biológica, relacionada con la satisfacción de necesidades biológicas básicas de un modo ciego, instintivo, y una *intencionidad*, que implica una actividad cognitiva más elaborada, en la que se incluye la confección de planes, la posesión de un mapa cognitivo, etc. En este mismo sentido se ha pronunciado recientemente Burghardt (1997), quien propone que se incluya en la etología *el conocimiento de las experiencias privadas del sujeto investigado*, aunque este pertenezca a una especie inferior.

El modelo cognitivista

En el ámbito cognitivista, los actuales trabajos siguen incluyendo aspectos que tienen en común la argumentación de que los organismos pueden actuar de una forma propositiva para conseguir metas anticipadas previamente. Planteamientos importantes en esta forma de estudiar la psicología de la motivación se corresponden con la revisión de la teoría del valor y la expectativa (Graham y Weiner, 1996). Además, las clásicas aportaciones de Atkinson llegan hasta la actualidad con planteamientos prometedores, centrados en la consideración de las metas como motivos en sí mismos: metas relacionadas con el propio rendimiento o actuación, y metas referidas al aprendizaje propiamente dicho¹⁸ (Covington, 2000; Barron y Harackiewicz, 2001).

¹⁸ Es este uno de los ámbitos donde se puede apreciar cómo desde la orientación cognitivista se están asumiendo algunas de las propuestas que en su momento fueron importantes en el ámbito de los planteamientos conductuales.

También la clásica formulación de Maslow acerca de la jerarquía de los motivos ha sido revisada en la actualidad por algunos autores (Ryan y Deci, 2000; Sheldon, Elliot, Kim y Kasser, 2001), encontrando que, si bien antiguo en su formulación, el argumento de Maslow sigue siendo útil en nuestros días, hecho este que nos permite remarcar la necesidad de conocer el pasado teórico, y nos hace posible entender el presente, ofreciendo, además, una pauta del futuro inmediato.

La relevancia de la jerarquía de necesidades: Maslow en el pasado y en el presente. Parece un hecho constatado en la actualidad que el estudio de la motivación tiene que considerar la existencia de necesidades que producen la activación de una conducta y la eventual dirección hacia la consecución de ciertas metas que satisfacen esas necesidades. El equipo de Sheldon (Sheldon, Elliot, Kim y Passer, 2001) ha llevado a cabo un ambicioso estudio en el que se analiza el estado actual en el estudio de las necesidades. Así, han seleccionado aquellas necesidades que mejor perfilan la motivación humana según distintas teorías actuales.

Teoría de Deci y Ryan (1985). *Necesidad de competencia*, referida al sentimiento de ser capaz y eficiente en las acciones y conductas que un individuo lleva a cabo. *Necesidad de autonomía*, concerniente al sentimiento de ser la causa de las propias acciones conductuales, en vez de considerar que estas obedecen a fuerzas ubicadas fuera del propio individuo. *Necesidad de relación*, relativa al sentimiento de tener contactos íntimos con personas próximas e importantes en la vida de un individuo.

Teoría de Maslow (1955). *Necesidades fisiológicas*, referida al sentimiento de que el cuerpo está sano y se encuentra en una buena condición y cuidado. *Necesidad de seguridad*, tocante al sentimiento de que la vida se encuentra bajo control y es previsible, no existiendo ningún atisbo de incertidumbre ni de amenaza. *Necesidad de auto-estima*, que alude al sentimiento de ser una persona digna, tan buena como cualquier otra. *Necesidad de auto-actualización*, que remite al sentimiento de estar desarrollando a la máxima expresión todo

aquel potencial que un individuo cree que posee, haciendo que la vida adquiera significación.

Teoría de Epstein (1990). *Necesidad de placer*, referida al sentimiento de que se disfruta plenamente de diversión y de estímulos gratificantes.

Teoría de Derber (1979). *Necesidad de popularidad*, relativa al sentimiento de que se es apreciado y con capacidad para influir en los demás. *Necesidad de dinero*, que concierne al sentimiento de tener la potencia económica suficiente para adquirir más de lo que se necesita.

Sheldon trata de encontrar las necesidades que con mayor frecuencia tratan de satisfacer los individuos. Para ello, realiza tres estudios, cada uno de ellos con una diferente temporalidad. En cada estudio, los participantes indicaban la relevancia de las necesidades, tomando como criterio la satisfacción y el afecto que les producía la supresión de las mismas.

La siguiente tabla muestra los resultados obtenidos.

Más allá de estos matices, y considerando el tipo concreto de población estudiada, Sheldon sugiere que la teoría de la auto-determinación de Deci y Ryan (1985) parece la más relevante, pues las necesidades propuestas de autonomía, competencia y relación se encuentran en lugares prominentes en todos los estudios. Según los autores, parece evidente que el clásico sistema motivacional basado en la jerarquía de necesidades, que propusiera Maslow (1955) a mediados del pasado siglo, requiere una reconsideración.

A nuestro juicio, el modelo propuesto por Maslow sigue siendo válido. El hecho de que las necesidades más elementales de su modelo ocupen un lugar secundario en otras propuestas referidas a las necesidades humanas, cual es el caso de la teoría de la auto-determinación de Deci y Ryan (1985), no implica que dichas necesidades tengan que ser ignoradas. Estimamos que, en cualquier caso, es imprescindible satisfacer las necesidades físicas y de seguridad. Es indispensable satisfacerlas en primer lugar, antes que cualesquiera otras posibles necesidades, tal como han enfatizado recientemente Oishi, Diener, Suh y Lucas (1999). Por esa razón, defendemos que dichas necesidades siguen pre-

Tabla 1.

Sistema de necesidades humanas propuesto por Sheldon, Elliot, Kim y Kasser (2001)

(Las necesidades de auto actualización y de placer no alcanzaron una frecuencia destacada)

ÚLTIMA SEMANA		ÚLTIMO MES		ÚLTIMO SEMESTRE	
Satisfacción	Afecto	Satisfacción	Afecto	Satisfacción	Afecto
Auto-estima	Autonomía	Auto-estima	Auto-estima	Auto-estima	Auto-estima
Relación	Competencia	Relación	Autonomía	Autonomía	Autonomía
Autonomía	Auto-estima	Autonomía	Competencia	Competencia	Relación
Competencia	Relación	Competencia	Relación	Relación	Competencia
Físicas	Físicas	Físicas	Físicas	Físicas	Físicas
Seguridad	Seguridad	Seguridad	Seguridad	Seguridad	Seguridad
Popularidad	Popularidad	Popularidad	Popularidad	Popularidad	Popularidad
Dinero	Dinero	Dinero	Dinero	Dinero	Dinero

Fuente: elaboración propia

sentes, lo que ocurre es que se satisfacen de forma habitual, con lo cual parece que pierdan su relevancia como necesidades capaces de anteponer su satisfacción a la de otras posibles necesidades.

Pero esa aparente pérdida de relevancia es relativa. En efecto, con mucha frecuencia, las muestras de individuos que son estudiadas consideran que ambas necesidades no lo son: se asume que una persona come, bebe, duerme, etc. cuando quiere; igualmente, se supone que cualquier persona goza de una buena salud y que su vida no corre peligro como consecuencia de las acciones de eventuales depredadores, de cualquier índole. Sin embargo, cuando alguna de estas necesidades pierde su calidad de cumplimiento habitual, de forma automática se advierte como, de nuevo, vuelve a ocupar un lugar prioritario en el sistema jerárquico de necesidades. Es obvio señalar que en aquellos individuos en quienes lo habitual es que dichas necesidades no se satisfagan, ambas ocupen de forma permanente los primeros lugares de la jerarquía.

Al respecto no sabemos en qué medida dicho sistema es aplicable a sociedades en las que existen otras prioridades más elementales, como la de comer. Intuimos que en estas otras sociedades

son las relacionadas con aspectos físicos las que se encuentran en los primeros lugares del sistema de necesidades. Igualmente, en segundo lugar, tampoco sabemos en qué medida el sistema que comentamos es útil en sociedades en las que no está garantizada la seguridad personal; probablemente, en estas sociedades la necesidad de seguridad se encuentra entre los primeros lugares del sistema de necesidades de dicho grupo.¹⁹ Por tanto, estimamos que el sistema de Maslow sigue siendo válido como principio básico que ordena las necesidades en función de la premisa más elemental de la motivación: la supervivencia.

En tercer lugar, es también probable que en las sociedades en las que la cultura elogia ciertas formas de vida sean estas, precisamente, las que se encuentren en la base del sistema de necesidades relevantes de esa sociedad.

Conclusiones

En nuestra modesta opinión, la perspectiva histórica permite establecer y ubicar temporalmente los acontecimientos en el momento preciso en el que ocurrieron. Este detalle nos permite conocer la sig-

¹⁹ Incluso, cabe la posibilidad de que el sistema de necesidades que proponen Sheldon y cols. (2001), que, como señalamos, caracteriza a ciertas sociedades occidentales desarrolladas, pueda llegar a no ser válido cuando existe algún acontecimiento lo suficientemente importante como para modificar la estructuración de dichas necesidades. Si recordamos los dramáticos acontecimientos ocurridos en Nueva York en septiembre de 2001, con facilidad entenderemos que el sistema de necesidades que proponen los autores era válido hasta que se desencadenó la tragedia. Pero, a partir de ese fatídico día, es muy probable que la necesidad de seguridad ocupe un lugar destacado en el sistema de necesidades que caracteriza a una sociedad occidental desarrollada. Sin tener que descartar ninguna de las cuatro necesidades relevantes del sistema propuesto, probablemente habría que incluir, también como relevante, la necesidad de seguridad.

nificación de cada uno de dichos acontecimientos. Es fácil entender que aquellos planteamientos y formulaciones que coinciden con la corriente teórica psicológica dominante en una determinada época son los que llegan a “calar” más profundamente en la comunidad científica. Sin embargo, la perspectiva histórica nos permite conocer la existencia de otros planteamientos que no eran dominantes en ese momento, aunque pueden dar lugar a formulaciones teóricas florecientes más tarde.

Al estilo de lo que propone Goodwin (2004), estimamos que la perspectiva histórica es imprescindible, entre otras razones porque ayuda a no cometer los errores que ocurrieron antes, a asentar lo que son proposiciones correctas, y permite dilucidar cuál es el mejor camino para seguir profundizando en el conocimiento del proceso que se pueda estar estudiando. Incluso, aunque no cupiese la posibilidad de elegir la mejor opción para avanzar en el conocimiento, es un hecho incontrovertible que la historia, el conocimiento de los hechos pasados, nos permite acotar y comprender mejor el estado de las cosas que se abordan en el presente. Esto es, podríamos sugerir que la perspectiva histórica nos permite conocer el pasado, pero, además, nos hace posible entender el presente, ofreciendo una pauta del futuro inmediato: conocer, entender y mejorar.

Otro de los argumentos a favor de la pertinencia de utilizar una perspectiva histórica consiste en la consideración de la historia como el nexo de unión, o puente de comunicación, entre los distintos ámbitos que han configurado, y lo siguen haciendo, la psicología de la motivación. En efecto, como hemos visto a lo largo de nuestra exposición, po-

dríamos establecer que son tres las grandes líneas de interés y de investigación que caracterizan el desarrollo de la psicología de la motivación, líneas que, del mismo modo, han caracterizado el desarrollo y evolución de la propia disciplina psicológica. Esta función de conexión entre las distintas orientaciones que se han llevado a cabo en el ámbito de la Psicología queda patente en el espléndido trabajo de Hock (2004), en el que, de una forma elegante y sólida, se plasman algunos de los experimentos y estudios que han dado lugar a que la Psicología alcance el estatus de disciplina científica en nuestros días.

En última instancia, queremos enfatizar que, en el ámbito de la psicología de la motivación, la perspectiva histórica nos parece útil no solo en el plano teórico de adquisición y transmisión de conocimientos, sino también en el plano de la investigación. Es necesario conocer el estado actual del tema que se desea investigar. Pero, del mismo modo que precisamos conocer y controlar los métodos y procedimientos que han permitido hacer avanzar el nivel de conocimientos sobre un tema, necesitamos conocer también cuáles son los procedimientos y los métodos que ya se han llevado a cabo y han producido fracasos.

Por ese motivo, como indica Leahey (2005), el mejor conocimiento de la historia siempre es garantía de un intento de construir el futuro con una base de apoyo más sólida. O, lo que es lo mismo: conocer lo que ha funcionado en el pasado y seguir utilizándolo en el presente, ya que, de ese modo, es probable que el conocimiento sea mejor y mayor en el futuro. La perspectiva histórica nos asegura esa posibilidad.

Referencias

- Appley, M. H. (1991). Motivation, equilibration, and stress. In R. A. Dienstbier (Ed.): *Perspectives on Motivation. Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 1-67). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Atkinson, J. W. (1957/1983). Motivational determinants of risk-taking behavior. In J. Atkinson (Ed.): *Personality, Motivation, and Action: Selected Papers* (pp. 101-119). New York: Praeger.
- Atkinson, J. W. (1964). *An Introduction to Motivation*. Princeton: Van Nostrand.
- Atkinson, J. W. (1974). The mainsprings of achievement-oriented activity. In J. W. Atkinson & J. O. Raynor (Eds.): *Personality, Motivation, and Achievement* (pp. 13-41). Washington: Hemisphere.
- Badcock, C. R. (2000). *Evolutionary Psychology: A Critical Introduction*. Malden, MA: Blackwell.
- Bandura, A. (1969). *Principles of Behavior Modification*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Bandura, A. (1971). *Social Learning Theory*. Morristown, New Jersey: General Learning Press.
- Barron, K. E. & Harackiewicz, J. M. (2001). Achievement goals and optimal motivation: Testing multiple goal models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(5), 706-722.
- Batini, C., Moruzzi, G., Palestini, M., Rossi, G. F. & Zanchetti, A. (1959). Effect of complete pentane transactions on the sleep-wakefulness rhythm: The midcontinent pretrigeminal preparation. *Archives Italiennes de Biologie*, 97, 1-12.
- Beck, R. C. (2000). *Motivation: Theories and Principles* (fourth edition). Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Bekoff, M. (1995). Cognitive ethology and the explanation of nonhuman animal behavior. In H. Roitblat & J. A. Meyer (Eds.), *Comparative Approaches to Cognitive Science. Complex Adaptive Systems* (pp. 119-150). Cambridge, MA: The MIT Press.
- Benjamin, L. T. (2007). *A Brief History of Modern Psychology*. Malden, MA: Blackwell.
- Bremer, F. (1935). Cerveau isolé et physiologie du sommeil. *Compte Rendu de la Société de Biologie*, 118, 1235-1241.
- Brown, R. G. & Pluck, G. (2000). Negative symptoms: The “pathology” of motivation and goal-directed behaviour. *Trends in Neurosciences*, 23(9), 412-417.
- Burghardt, G. M. (1997). Amending Tinbergen: A fifth aim for ethology. In R. W. Mitchell & N. S. Thompson (Eds.), *Anthropomorphism, Anecdotes, and Animals. SUNY series in Philosophy and Biology* (pp. 254-276). Albany, NY: State University of New York Press
- Cofer, C. N. (1984). *Motivación y Emoción*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Cofer, C. N. y Appley, M. H. (1979). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas.
- Covington, M. V. (2000). Goal theory, motivation, and school achievement: An integrative review. *Annual Review of Psychology*, 51, 171-200.
- Craig, W. O. (1918). Appetites and aversions as constituents of instincts. *Biological Review*, 34, 91-107.
- Damasio, A. R. & Anderson, S. W. (1993). The frontal lobes. In K.M. Heilman & E. Valenstein (Eds.), *Clinical Neuropsychology* (pp. 409-460). New York: Oxford University Press.
- D’Amato, M. R. (1974). Derived motives. *Annual Review of Psychology*, 25, 83-106.
- Danziger, K. (1997). *Naming the Mind: How Psychology found its Language*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Darwin, C. R. (1859). *On the Origin of Species by means of Natural Selection*. London: Murray.
- Darwin, C. R. (1872/1965). *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. Chicago: University of Chicago Press.
- Davidson, R. J. (1993). Cerebral asymmetry and emotion: Conceptual and methodological conundrums. *Cognition and Emotion*, 7, 115-138.
- Davidson, R. J. (1999). The functional neuroanatomy of emotion and affective style. *Trends in Cognitive Sciences*, 3, 11-21.

- Davidson, R. J. (2000). The functional neuroanatomy of affective style. In R.D. Lane & L. Nadel (Eds.), *Cognitive Neuroscience of Emotion* (pp. 371-388). New York: Oxford University Press.
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behavior*. New York: Plenum Press.
- Deckers, L. (2001). *Motivation. Biological, Psychological, and Environmental*. Boston: Allyn and Bacon.
- Dember, W. N. (1974). Motivation and the cognitive revolution. *American Psychologist*, 29, 161-168.
- Derber, C. (1979). *The Pursuit of Attention: Power and Individualism in Everyday Life*. Cambridge, MA: Schenkman.
- Ferguson, E. D. (2000). *Motivation. A Biosocial and Cognitive Integration of Motivation and Emotion*. Nueva York: Oxford University Press.
- Duffy, E. (1934). Emotion: An example of the need for reorientation in psychology. *Psychological Review*, 41, 184-198.
- Duffy, J. D. (1997). The neural substrates of motivation. *Psychiatric Annals*, 27(1), 24-29.
- Edwards, D. C. (1999). *Motivation and Emotion. Evolutionary, Physiological, Cognitive, and Social Influences*. London: Sage Publications.
- Epstein, S. (1990). Cognitive-experiential self-theory. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of Personality: Theory and Research* (pp. 165-192). New York: Guilford Press.
- Ferguson, E. D. (2000). *Motivation. A Biosocial and Cognitive Integration of Motivation and Emotion*. Nueva York: Oxford University Press.
- Festinger, L. A. (1957). *A theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Franken, R. E. (1998). *Human Motivation*. Pacific Grove, California: Brooks/Cole Publishing Company.
- Freud, S. (1915/1949). Instincts and their vicissitudes. In J. Riviere (Trad.): *Collected Papers of Sigmund Freud* (pp. 60-83). London: Hogarth.
- Freud, S. (1915/1973). *Obras Completas* (3 volúmenes). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Gay, P. (1999). Sigmund Freud. *Time*, 153, 66-69.
- Goodwin, C. J. (2004). *A History of Modern Psychology*. New York: John Wiley.
- Graham, S. & Weiner, B. (1996). Theories and principles of motivation. En D. C. Berliner & R.C. Calfee (Eds.), *Handbook of Educational Psychology* (pp. 63-84). New York: Macmillan.
- Gray, J. A. (1999). Cognition, emotion, conscious experience and the brain. In T. Dalgleish & M. J. Power (Eds.), *Handbook of Cognition and Emotion* (pp. 83-102). Chichester: Wiley.
- Hebb, D. O. (1949). *The Organization of Behavior*. New York: Wiley.
- Hebb, D. O. (1955). Drives and the C.N.S. (Conceptual Nervous System). *Psychological Review*, 62, 243-254.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivation and Action*. Berlin: Springer-Verlag.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley.
- Heilman, K. M. (2000). Emotional experience: A neurological model. In R. D. Lane & L. Nadel (Eds.), *Cognitive Neuroscience of Emotion* (pp. 328-344). New York: Oxford University Press.
- Hergenhahn, B. R. (1997). *An Introduction to the History of Psychology*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Hock, R. R. (2004). *Forty Studies that changed Psychology: Explorations into the History of Psychological Research*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Houck, L. D. & Drickamer, L. C. (Eds.) (1996). *Foundations of Animal Behavior: Classic Papers with Commentaries*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hull, C. L. (1943). *Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Hull, C. L. (1951). *Essentials of Behavior*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.

- Hull, C. L. (1952). *A Behavior System: An Introduction to Behavior Theory Concerning the Individual Organism*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- James, W. (1890). *Principles of Psychology*. New York: Henry Holt.
- Keller, F. S. (1973). *Definition of Psychology: An Introduction to Psychological Systems*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Kolb, B. & Taylor, L. (1990). Neocortical substrates of emotional behavior. In N. L. Stein, B. Leventhal & T. Trabasso (Eds.), *Psychological and Biological Approaches to Emotion* (pp. 115-144). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Lacey, J. I. (1967). Somatic response patterning and stress: Some revisions of activation theory. In M. H. Appley & R. Trumbull (Eds.), *Psychological Stress: Issues in Research* (pp. 14-42). New York: Appleton-Century-Crofts.
- Leahey, T. H. (2005). *Historia de la Psicología. Principales Corrientes del Pensamiento Psicológico*. Madrid: Pearson / Prentice Hall.
- Lindsley, D. B. (1951). Emotion. In S. S. Stevens (Ed.): *Handbook of Experimental Psychology* (pp. 473-516). New York: Wiley.
- Lindsley, D. B. (1957). Psychophysiology and motivation. En M. R. Jones (Ed.): *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 44-105). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Lorente de No, R. (1938). Analysis of the activity of the chains of internuncial neurons. *Journal of Neurophysiology*, 1, 207-244.
- Lorente de No, R. (1939). Transmission of impulses through cranial motor nuclei. *Journal of Neurophysiology*, 2, 402-464.
- Lorenz, K. (1970). The establishment of the instinct concept. In R. Martin (Trans.), *Studies in Animal and Human Behavior. Vol. 1*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Mackay, N. (1996). The place of motivation in psychoanalysis. *Modern Psychoanalysis*, 21 (1), 3-17.
- Malmo, R. B. (1958). Measurement of drive: An unsolved problem in psychology. In M. R. Jones (Ed.): *Nebraska Symposium on Motivation, Vol. 6* (pp. 229-265). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Malmo, R. B. (1959). Activation: a neuropsychological dimension. *Psychological Review*, 66, 367-386.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of motivation. *Psychological Review*, 50, 370-396.
- Maslow, A. H. (1955). Deficiency motivation and growth motivation. In M.R. Jones (Ed.): *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 1-30). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Maslow, A. H. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature*. Nueva York: Viking Press.
- McDougall, W. (1908/1950). *An Introduction to Social Psychology*. London: Methuen.
- Millikan, R. G. (1997). Varieties of purposive behavior. In R. W. Mitchell, N. S. Thompson, & H. L. Miles (Eds.), *Anthropomorphism, Anecdotes, and Animals* (pp. 189-197). Albany, NY: State University of New York Press.
- Morgan, C. L. (1894). *An Introduction to Comparative Psychology*. London: Walter Scott.
- Moruzzi, G. & Magoun, H. W. (1949). Brainstem reticular formation and activation of the EEG. *Electroencephalography and Clinical Neurophysiology*, 1, 455-473.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in Personality*. New York: Oxford University Press.
- Oishi, S., Diener, E., Suh, E. & Lucas, R.E. (1999). Value as a moderator in subjective well-being. *Journal of Personality*, 67, 157-184.
- Palmero, F. (1996). Aproximación biológica al estudio de la emoción. *Anales de Psicología*, 12, 61-86.
- Pavlov, I. P. (1934/1968). *Fisiología y Psicología*. Madrid: Alianza Editorial.
- Petri, H. L. (1991). *Motivation. Theory, Research, and Applications*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.
- Richards, A. D. (1996). Freud's theory of motivation and others. In L. Rangell & R. Moses-Hrushovski (Eds.): *Psychoanalysis at the political border: Essays in honor of Rafael Moses* (pp. 69-83). Madison, CT: International Universities Press.
- Rotter, J. B. (1954). *Social Learning and Clinical Psychology*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.

- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). When rewards compete with nature: The undermining of intrinsic motivation and self-regulation. In C. Sansone & J. M. Harackiewicz (Eds.), *Intrinsic and Extrinsic Motivation: The Search for Optimal Motivation and Performance* (pp. 13-54). San Diego, CA: Academic Press.
- Ryle, G. (1949). *The Concept of Mind*. New York: Barnes & Noble.
- Schultz, D. P. & Schultz, S. E. (2007). *A History of Modern Psychology*. Orlando: Harcourt College Publishers.
- Sheldon, K. M., Elliot, A. J., Kim, Y., & Kasser, T. (2001). What is satisfying about satisfying events? Testing 10 candidate psychological needs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(2), 325-339.
- Skinner, B. F. (1935). Two types of a conditional reflex and a pseudotype. *Journal of General Psychology*, 12, 66-77.
- Skinner, B.F. (1938). *The Behavior of Organisms: An Experimental Analysis*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Solbrig, O. T. (1966). *Evolution and Systematics*. New York: Macmillan.
- Spencer, H. (1855). *Principles of Psychology*. London: Williams and Norgate.
- Spencer, H. (1862). *First Principles*. London: Williams and Norgate.
- Spencer, H. (1884/1984). *El Individuo contra el Estado*. Buenos Aires: Orbis/Hispanamérica.
- Thorndike, E. L. (1913). *Educational Psychology*. New York: Teachers College of Columbia University.
- Thorne, B. M. & Henley, T. B. (1997). *Connections in the History and Systems of Psychology*. Boston: Houghton Mifflin.
- Tinbergen, N. (1951). *The Study of Instinct*. New York: Oxford University Press.
- Toates, F. M. (1995). Animal motivation and cognition. In H. Roitblat & J. A. Meyer (Eds.): *Comparative Approaches to Cognitive Science* (pp. 435-464). Cambridge, MA: The MIT Press.
- Tolman, E. C. (1932). *Purposive Behavior in Animals and Man*. New York: Appleton-Century.
- Tolman, E. C. (1948). Cognitive maps in rats and men. *Psychological Review*, 55 (4), 189-208.
- Wagner, H. (1999). *The Psychobiology of Human Motivation*. London: Routledge.
- Walker, C. J. & Symons, C. (1997). The meaning of human motivation. In J. L. Bess (Ed.), *Teaching Well and Liking it: Motivating Faculty to Teach Effectively* (pp. 3-18). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Watson, J. (1966). *Teorías del Placer*. Buenos Aires: Paidós.
- Weiner, B. (1972). *Theories of Motivation: From Mechanism to Cognition*. Chicago: Markham.
- Weiner, B. (1980). A cognitive (attribution)-emotion-action model of motivated behavior: An analysis of judgments of help-giving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 186-200.
- Wilm, E. C. (1925). *The Theories of Instinct: A Study of the History of Psychology*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The New Synthesis*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wong, R. (2000). *Motivation. A Biobehavioural Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Woodworth, R. S. (1918). *Dynamic Psychology*. New York: Columbia University Press.
- Yerkes, R. M. y Dodson, J. D. (1908). The relation of strength of stimulus to rapidity of habit formation. *Journal of Comparative Neurology of Psychology*, 18, 459-482.
- Young, P. T. (1975). *Understanding your Feelings and Emotions*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice-Hall.
- Zinser, O. (1987). *Psicología Experimental*. Bogotá: McGraw-Hill Latinoamericana S.A.

Fecha de recepción: diciembre de 2007
Fecha de aceptación: junio de 2008