TEMA 3: ASPECTOS MOTIVACIONALES EN LA APARICIÓN Y MANTENIMIENTO DE LA CONDUCTA

2.1 Revolución de las primeras ideas evolucionistas

2.1.1 La herencia de los caracteres adquiridos

Lamarck propuso que los factores ecológicos y genéticos eran los determinantes de la evolución. Defendió su teoría de la herencia de los caracteres adquiridos. Todas las especies, incluido el hombre, descendían de otra precedente.
Cada especie posee un impulso innato a perfeccionarse a sí misma → principio de perfección.
Los cambios del entorno provocan una modificación de las necesidades del sujeto.
Los organismos se esfuerzan por adaptarse a su ambiente → principio del uso y el desuso.
Las características se transmiten genéticamente a los descendientes.

Impulso o mecanismo motivador → motor de la evolución.
La necesidad crea el órgano, su uso lo desarrolla y su deseo lo atrofia.

2.1.2 La selección natural

Darwin proporcionó dos aspectos relevantes:
Continuidad en las formas de vida desde la más baja a la más elevada.
Para sobrevivir es necesaria la adaptación al medio.
Teoría de la selección natural → la supervivencia del más apto.
Dicha selección es un producto de la interacción mecánica organismo-ambiente.

PRINCIPIOS:
Se produce una lucha por la supervivencia.
Se producen variaciones al azar que les capacitan para una mejor adaptación.
Las variaciones, si son ventajosas, producirán individuos más dotados y mejor adaptados.

Su principal contribución a la psicología radica en señalar la importancia de descubrir los mecanismos de adaptación del organismo al ambiente. La utilidad de procesos como el instinto, la inteligencia, el aprendizaje y la motivación

2.1.3 Las teorías evolucionistas en la actualidad

“La selección natural puede tener efectos radicales incluso a corto plazo”.
Se piensa que algunas conductas motivadas podrían estar genéticamente determinadas.

2.2 APORTACIÓN ETOLÓGICA

Etología: estudia el comportamiento animal.

Filogénesis: cambios de una especie a lo largo de su vida.

Ontogénesis: los cambios de un organismo a lo largo de su vida

El origen del patrón de **Lorenz** llevaba implícito el concepto de **adaptación filogenética**. Aisló a un animal del resto de sus congéneres. Si se desarrollaba el patrón de conducta, esa conducta se había adquirido a lo largo de la filogenia de la especie y estaba codificada genéticamente. No dependía de la **ontogenia individual**.

Era necesario distinguir entre:

- **Innato**: genético.
- **Adquirido**: mediante el aprendizaje.
- **Maduración**: están sujetos a una cuestión temporal pero no son aprendidos.

2.2.1 Del instinto al patrón de acción modal

El instinto como una pauta heredada de comportamiento complejo, común a una especie y con finalidad adaptativa.

El componente innato no determina todo el comportamiento instintivo, sino solo el mecanismo desencadenador innato.

Se ha pasado a denominar al instinto como patrón de acción modal para hablar de los aspectos modificables de la conducta a través de la experiencia; esa variación se encuentra a su vez programada genéticamente.

Características del **patrón de acción modal**:

Está presente en todos los miembros de una especie

Una vez que se desencadena, se realiza toda la conducta.

Es un comportamiento estereotipado, es decir, se repite sin variación.

El nivel mínimo de estimulación varía en función de las circunstancias.

El mismo estímulo produce efectos diferentes dependiendo del estado fisiológico del animal.

Elementos del patrón de acción modal:

- **Estímulo índice**: es aquel que desencadena la respuesta.
- **Mecanismos desencadenadores innatos** encargados de provocar la conducta en la secuencia correcta.
- **Respuesta consumatoria:** a medida que se asciende en la escala filogenética, los patrones son menos determinados por la genética y son más moldeables por el aprendizaje.

Lorenz y Tinbergen → Descubrimiento de una base neurofisiológica con el modelo de la energía.

Existe una tensión interna específica para cada patrón de acción modal. Motiva la conducta que se mantiene encerrada hasta que aparece un estímulo índice.

Conductas acciones en vacío: se ejecuta el comportamiento sin la presencia del estímulo índice. Por ejemplo, un perro que esconde su hueso en el jardín, mientras tiene su recipiente de comida lleno.

Las **adaptaciones filogenéticas** determinan el comportamiento en los animales y, en cierta medida, también en el hombre.

Eibl-Eibesfeld comprobó que lo innato y lo adquirido coexistían en el comportamiento de los mamíferos.

2.2.2. La impronta

Lorenz investigó el proceso de apego social de las crías hacia sus madres denominado impronta (impulso innato).
El periodo de tiempo en el que se establece la impronta → periodo crítico.
Es muy difícil que se adquiera la conducta fuera de ese periodo.

Teoría del aprendizaje asociativo de Moltz
A través del binomio miedo-reducción del miedo por la presencia de la madre, se produce el aprendizaje del seguimiento.

Tipos de impronta:
La preferencia sexual en el momento del apareamiento.
La preferencia alimenticia hacia aquellos alimentos a los que se haya expuesto el animal.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA CONDUCTA MOTIVADA HUMANA EN LA PSICOLOGÍA

3.1 Del instinto al motivo

McDougall defendió los instintos como fuentes irracionales y apremiantes de conducta.

El instinto:
Regula la conducta.
Se encuentra en la base de la experiencia subjetiva de dirigirse hacia una meta.

3.2 La pulsión psicoanalítica

Pulsión → motor motivacional

El propósito o la función del comportamiento humano → satisfacer las necesidades corporales.
La pulsión del sujeto incitaba cualquier comportamiento para cubrir esas necesidades.

Momentos de la pulsión:

Fuente: se produce por un cambio y se genera una tensión.

Esfuerzo: para aliviar la tensión.

Meta: propósito consistente.

Objetivo: satisfacer la pulsión.

Dos tipos de pulsiones:

Pulsión de vida: supervivencia y reproducción.

Pulsión de muerte: pulsiones destructivas (agresividad).

La singularidad del psicoanálisis radica en poner en primer plano las motivaciones inconscientes.

3.3 La reacción del movimiento conductista

El conductismo surgió como reacción al enfoque de la conciencia, rechazó aspectos como el pensamiento y se limitó a la asociación de estímulos y respuestas.

Su fundador → Watson.

Búsqueda de las variables objetivas y manipulables que le permitieran el control científico de la conducta.

4. LA MOTIVACIÓN EN LOS ALBORES DE LA PSICOLOGÍA DEL APRENDIZAJE

4.1 Factores motivacionales del condicionamiento clásico

Condicionamiento clásico de **Pavlov**:

Comprobó que la secreción de los jugos gástricos también ocurría con la observación de comida → secreción psíquica. El perro secretaba en respuesta al sonido, inmediatamente a su aparición.

Demostró que se trataba de un **reflejo**:

Reflejo condicionado → creación de una conexión entre un estímulo nuevo y un reflejo ya existente.

Si la respuesta refleja era innata e inmodificable, ahora se podía emitir esa respuesta simplemente por asociación. → posibilidad de condicionar los reflejos aprendidos.

Se empezaba a estudiar la posibilidad de alterar la frecuencia y dirección de la conducta.

El caso de las fobias sería la situación más extrema de miedo adquirido por condicionamiento clásico.

Condicionamiento clásico apetitivo: cuando el estímulo resultaba agradable para el animal.

Condicionamiento clásico de defensa (de Bekhterev): cuando los estímulos no eran agradables

Elementos del condicionamiento clásico:

- **Estímulo incondicionado (EI):** estímulo intenso que suscita la respuesta no aprendido. Estos estímulos producen efectos predecibles. Por ejemplo, la comida.

- **Estímulo condicionado (EC):** estímulo neutro a la situación. Por ejemplo, el sonido de la campana.
- **Respuesta incondicionada (RI):** respuesta no aprendida que se emite con el EI. Por ejemplo, la salivación.
- **Respuesta condicionada (RC):** es la respuesta aprendida cuando aparece el EC. Por ejemplo, la salivación al hacer sonar la campana. Este tipo de condicionamiento se aprende en una segunda respuesta: la respuesta de miedo.

4.1.2 Proceso de condicionamiento clásico

No toda asociación entre dos estímulos constituye un proceso de condicionamiento clásico. Solo una relación funcional entre el EC y la RC.

El proceso consiste, básicamente, en un **estímulo neutro (EN)** que suscite una **respuesta de orientación (Ro)**. Por Ro se entiende la respuesta primera ante un estímulo novedoso del ambiente.

El EC posee ya la capacidad motivacional de suscitar la RC sin la presencia del EI.

Es fundamental una relación de contigüidad entre ambos estímulos.

Los estímulos se presentan al sujeto con independencia de su conducta. Los hechos son independientes de la conducta del sujeto.

Se condicionan respuestas reflejas.

Condicionamiento clásico inhibitorio: los sujetos aprenden a retener o inhibir una respuesta condicionada. Sirve para aprender que un estímulo señala la ausencia del EI.

Condicionamiento de segundo orden: emplear como estímulo incondicionado, para establecer un nuevo condicionamiento, un estímulo condicionado de un condicionamiento anterior.

4.1.3 Técnicas de condicionamiento clásico

Respuesta emocional condicionada: durante un condicionamiento clásico aversivo, el miedo condicionado provoca que se altere el resto de las conductas del animal.

El seguimiento de señales: acercarse y contactar con aquellos estímulos que señalan la disponibilidad de la comida en lugar de arrimarse a la comida en sí.

El condicionamiento de aversión al sabor: se asocia el EC que es una solución con un EI, consistente en la inyección de una droga que induce malestar.

Particularidades:

El condicionamiento se produce desde el primer emparejamiento.

El condicionamiento se produce aunque el intervalo entre EC-EI sea muy largo

Por ejemplo, cuando nos sentimos mal después de probar un alimento, asociamos su sabor y olor con el malestar.

4.2. De la ley del efecto a la ley del refuerzo

Thorndike inició sus estudios sobre la relación entre aprendizaje y motivación en distintos animales. Diseñó la caja-problema: una especie de jaula en la que el animal podía abrir desde el interior.

"El placer resultante dejará marca en el impulso concreto que lleve al acto satisfactorio".

Condicionamiento instrumental: así, el animal ante una situación extraña desarrollará conductas instintivas como arañar.

Utilizó el término **impulso** → cuantas más veces se repitiese la situación y más intensa fuera la satisfacción conseguida, más se fortalecía la relación.

La recompensa fortalecía esa asociación, se acababa de establecer la **teoría E-R.**

Ley del efecto: "las consecuencias que tenga una conducta determinarán su repetición, de tal forma que si esas consecuencias son agradables, la conducta aumentará, pero si son desagradables disminuirá.

Las **funciones del impulso:**

Energiza la conducta

Orienta hacia el objetivo

Selecciona las respuestas

Skinner → el sujeto opera en el ambiente.

La frecuencia de la conducta aumenta si su consecuencia es reforzante y decrece si es aversiva.

La asociación en este caso se realizaba entre la respuesta y el reforzador → Ley del refuerzo.

Experimento

Diseñó la denominada caja de Skinner, en la que una vez que la rata había aprendido la conducta de apretar una palanca, cada vez que la emitía conseguía el premio: y así tantas veces como se repitiera la conducta.

A esto se le denominó **condicionamiento operante:** la respuesta se emite voluntariamente para obtener premios o evitar castigos, a diferencia del **condicionamiento clásico** en donde la respuesta era independiente de la conducta del sujeto.

No es la contigüidad temporal lo que produce la conducta, sino la contingencia entre la conducta y sus consecuencias.

El **conductivo radical skinneriano** considera al sujeto como un organismo pasivo sometido a las influencias anticipadoras de su entorno, por lo que a través de recompensas y castigos se le podía manipular de la forma deseada.

4.2.1. Elementos del condicionamiento operante

- La **respuesta operante** que es la que se desea adquirir y el sujeto se encuentra motivado a realizar. Pueden ser respuestas complejas que se descompongan en otras más simples. Por ejemplo, aprender a nadar.
- El **estímulo reforzador** que es aquel que se dispensa al sujeto ante la realización de la conducta deseada. Cualquier estímulo puede convertirse en reforzador si aumenta la probabilidad de respuesta. A través del reforzador, no siempre se refuerzan conductas deseadas.

Por ejemplo, por lo general se hace más caso a un niño cuando se porta mal que cuando no, con lo que sin darnos cuenta le "sugerimos" ese tipo de comportamiento; sería mejor, como planteamiento educativo, reforzar las conductas deseadas.

4.2.2. Efecto motivador del reforzador

El estímulo reforzador es el elemento motivador del condicionamiento y dependerá en gran medida de la historia del sujeto y de sus necesidades biológicas y motivaciones. Para que sea efectivo se precisa que la conducta sea reforzada con la disminución del estado de privación al que se ha sometido.

Tendremos que controlar una serie de **variables:** nivel motivaciones del sujeto, la edad, sexo y la historia previa del sujeto determinarán la eficacia del reforzador.

4.2.3. Qué puede actuar como reforzador

Actúa como reforzador todo aquello que disminuye la necesidad biológica del sujeto: **motivo primario.**

Premark elaboró la **teoría de la probabilidad condicionada** —> **Principio de Premark**

Actuará como reforzador, cualquier actividad cuya probabilidad de ocurrencia sea mayor que la de la conducta exigida.

Es la actividad que facilita el estímulo reforzador (comer, beber, etc), no el estímulo lo que resulta reforzaste.

Siempre se puede encontrar un motivo para el aprendizaje de una conducta nueva. Basta con fijarse en el repertorio de conductas del sujeto. Emplear aquella que la realiza con más frecuencia.

Hipótesis de la privación de la respuesta:

Timberlake y Allison.

También podían actuar como reforzadores aquellas conductas del sujeto que ocurrían con menor frecuencia. Cualquier actividad, sea más o menos frecuente, se puede convertir en reforzadora de otra —> **Teoría de la distribución conductual.**

Así, durante el condicionamiento, se redistribuye el tiempo de una forma diferente a como había hecho el sujeto por lo que pretende llegar a su distribución adaptativa. Por ejemplo, un niño que dedica más tiempo a jugar que a estudiar, se le debe cambiar la distribución de su tiempo; estudiará más para poder acceder a lo que quiere.

4.3. La motivación como función activadora

Woodworth introdujo el concepto **impulso** y estaba ligado a las necesidades biológicas. Sus estudios se centraron en cómo facilitan los impulsos el aprendizaje para asegurar la supervivencia.

4.3.1. El impulso

Hull fundamenta que aquella reacción por la que queda reducida una necesidad biológica será aprendida.
Inicialmente, habló de **impulso** o **drive** como una función incrementar de la necesidad fisiológica.
Después, el **hábito** como una consecuencia del aprendizaje que hacía depender del refuerzo. Cualquier respuesta que redujera el impulso daba lugar a reforzamiento.
El **refuerzo** no era otra cosa que la reducción del **impulso**.

Posteriormente, añadió el **incentivo (I)** que hacía referencia a la motivación de incentivo. El incentivo era el aspecto motivador del reforzador.
Propuso la fórmula:

$$E = H \times D \times I$$

E: potencial de excitación -> fuerza de la conducta hacia un estímulo determinado.
H: hábito (comportamientos aprendidos)
D: impulso o drive
I: incentivo (propiedades motivadoras)

Impulso: se da a nivel interno. Está relacionado con alteraciones fisiológicas.
Incentivo: se da a nivel externo. Está relacionado con aspectos del ambiente.
El **drive** representa un estado de activación general (función dinámica) mientras que el **hábito** se construía; conforme se repetía la situación solo se repetían las conductas exitosas que reducían el estado de necesidad. (función directiva).

Componentes del incentivo:
- Valor de la meta.
- La demora del reforzador
- La intensidad del estímulo.

Para los planteamientos hullianos, el aprendizaje no se produce por contigüidad, sino por el refuerzo que supone la reducción del impulso.

Respuesta fraccionaria o anticipatoria de meta (rm): lo que el animal aprendía no era la asociación E-R sino una cadena de conductas que le llevaba al premio.

El enfoque de **Hull** fue importante en su momento porque permitía entender cómo actuaba la motivación.

4.3.2. Críticas a la teoría de la reducción del impulso

- El problema es que solo resultaba válida para aquellas situaciones para la que fue creada, no pudiéndose aplicar en situaciones cotidianas.
- Puede existir reforzamiento sin reducción de la necesidad.
- No es preciso que la recompensa disminuya la necesidad fisiológica (seguir comiendo cuando se está saciado).

Los estados de impulso actuaban de forma ciega por lo que no ejercían un efecto organizador u orientador. Los **impulsos** establecen disposiciones específicas aumentando la probabilidad de determinadas conductas.

4.3.3 Función informativa de la motivación: el incentivo

"El incentivo tira del organismo y lo atrae hacia la meta"

Brinda considera que influye la información sensorial procedente del estímulo que va a calmar la necesidad.

Konorski comenta que los estímulos del ambiente pueden adquirir propiedades motivadoras.

5. ASPECTOS COGNITIVOS EN EL BINOMIO MOTIVACIÓN-APRENDIZAJE

Técnica de la devaluación del reforzador: la disminución del valor motivaciones del EI una vez conseguido el condicionamiento clásico, y en la reducción del valor de incentivo del reforzador en el caso del condicionamiento operante.

Condicionamiento clásico: Durante el aprendizaje los sujetos adquieren representaciones informativas de la asociación del **EC-EI,** por lo que el recuerdo de las propiedades del EI al presentar el EC, provoca la misma respuesta que su presentación misma.

Condicionamiento operante: los animales también codifican ciertos aspectos de la información sensorial del reforzador y el estado motivaciones no influye directamente en la ejecución de la respuesta, sino que lo hace a través del conocimiento de las propiedades de incentivo de la recompensa.

La conducta se encuentra menos afectada por los cambios en el nivel de motivación cuando se realizan entrenamientos prolongados. Durante un gran número de ensayos, la conducta se automatiza.

6. PAPEL DE LA MOTIVACIÓN EN EL APRENDIZAJE OBSERVACIONAL

Los seres humanos aprenden por ver realizar comportamientos a los demás y observar las consecuencias que tienen para el otro.
Se ha comprobado una relación positiva entre **nivel cognitivo** y **grado de imitación**. A mayor complejidad del sistema nervioso, aumentan las conductas imitativas, su calidad y su mecanismo de control.

La imitación, como aprendizaje observacional, social o modelado por la influencia que poseee el modelo para el sujeto que observa. Se le denomina como **Aprendizaje Observaciones (AO).**

6.1 Tentativas explicativas de la imitación

Desde el condicionamiento clásico… la contigüidad espacio-temporal entre la situación observada y la posibilidad de emitir la respuesta a imitar.
Desde los planteamientos del condicionamiento operante, es preciso que exista un sujeto motivado al que se refuerce.

6.2. Justificaciones cognitivas de la imitación

Bandura elaboró la teoría del aprendizaje social que posteriormente la denominó **teoría social cognitiva**, la cual consideraba el AO como una representación mental y elaborada de un sujeto que ha observado a un modelo, que ejecuta alguna conducta o sufre las consecuencias de alguna acción, sin que sea preciso que el observador realice la conducta.
Un persona ve el reforzador que recibe el modelo, lo que provoca su focalización atencional sobre los posibles efectos del reforzador lo que incrementa la retención de lo aprendido. El refuerzo lo recibe el modelo pero actúa sobre el observador.

El refuerzo se estima como un factor que facilita el proceso de aprendizaje. La diferencia se encuentra entre la distinción aprendizaje-ejecución. Para la **ejecución**, es preciso la aparición del reforzador, pero para la **adquisición** es importante la contigüidad estimular.
Cuatro procesos:

- Procesos atenciones
- Procesos de retención.
- Procesos de reproducción motora.
- Procesos de motivación.

6.2.1. Procesos atenciones

La **focalización** y **mantenimiento de un foco atencional** para la adquisición de conductas imitativas, con el fin de que el observador discrimine entre las claves relevantes e irrelevantes de la conducta del modelo.

- **Propiedades físicas del estímulo:** los estímulos deben de presentarse de forma que no excedan la capacidad de atención del sujeto.
- **Las características del modelo:** competencia, prestigio social, edad, sexo, estatus social o etnico… determinarán la atención que se le preste. El valor afectivo de los modelos puede incrementar el AO al provocar y mantener la atención más fuerte.
- **Las características del sujeto:** factores como la dificultad de la tarea, el nivel de dependencia, la autoestima, las aptitudes o el estatus sociocultural.

6.2.2. Procesos de retención

Dos sistemas de representación:

- **Mediación imaginativa:** estímulos de modelado en imágenes.
- **Mediación verbal:** secuencias de conductas en códigos verbales.

Tienen la función de representar de forma simbólica en la memoria las respuestas imitativas, actuando de guías para la reproducción posterior.

El observador se dedica a codificar, clasificar y reorganizar los elementos en esquemas más familiares.

Las **operaciones de repetición** estabilizan y fortalecen las respuestas adquiridas.

6.2.3. Procesos de reproducción motora

La tasa y el nivel de AO se encuentran en parte determinados por la disponibilidad de respuestas componentes necesarias.

Es evidente que aunque se observe una conducta con atención y se retenga los pasos para su ejecución, son precisas una serie de capacidades físicas para poderlos reproducir.

6.2.4. Procesos motivacionales

Encargados de determinar la transformación del aprendizaje en ejecución. Una persona puede adquirir y retener una conducta observada pero no lo hará si no se le propician las condiciones de incentivo favorables.

Las variables del incentivo controlan el aprendizaje al ejercer un control selectivo sobre los estímulos a los que más probablemente se le atenderá.

Para las conductas imitativas, el **incentivo** será suficiente y necesario.

Funciones principales del incentivo:

- **Función informativa:** el sujeto va notando los efectos que las respuestas producen. El sujeto anticipa el futuro sin haberlo experimentado con anterioridad.

- **Función motivacional:** al representarse simbólicamente las consecuencias previsibles, estas se convierten en motivaciones reales. A esto se le conoce como **autoincentivo** y depende de factores personales del sujeto.
- **Función de acrecentamiento del estímulo:** la observación de la conducta del modelo aporta una discriminación de las conductas apropiadas o inadecuadas.

TEMA 4. LA MOTIVACIÓN EN EL CONTROL DE LA ACCIÓN

2. La conducta extrínseca e intrínseca en la motivación

Motivación extrínseca: Cuando son las características de los estímulos externos (cuando queremos aprender un idioma para conseguir mejores situaciones laborales).
Motivación intrínseca: cuando el sujeto persiste en una conducta sin un estímulo externo (cuando se practica montañismo).

Se ha demostrado que entre la motivación extrínseca e intrínseca no existe una relación automática, sino que son dos dimensiones separadas.
La conducta **intrínseca** emana de fuentes internas mientras que la **extrínseca** surge de los incentivos.

Desde el **conductivo** se defendía que aunque hubiera causas internas que determinarán la conducta, eran las causas externas a la persona las que la determinaban.
Desde una perspectiva **cognitiva**, la **teoría del incentivo** desarrollada por Dickinson mantiene que la dirección hacia una meta es fruta de la interacción entre estados emocionales y expectativas cognitiva.
Desde el estudio de la **motivación intrínseca**, los seres humanos son sustancialmente activos por su propia curiosidad y competencia.

Se ha demostrado que la motivación intrínseca correlaciona positivamente con el aprendizaje, el motivo de logro y la percepción de competencia además de que causa menos ansiedad a los sujetos.

3. Motivación extrínseca

El incentivo se refiere a la influencia de la estimulación externa sobre la conducta motivada. Depende de la historia personal con el reforzador y de ciertas características personales.

Un estímulo originariamente neutro al asociarse en el tiempo a otro que provoca automáticamente una situación, puede llegar a provocar esa misma respuesta.
- **Condicionamiento clásico:** los objetos del ambiente adquieren propiedades hedónicas (agradable-aversivo).

- **Condicionamiento operante:** el sujeto emite respuestas voluntarias para acceder a esos estímulos o huir de ellos.

A esto se le llama **motivación de incentivo**.

La motivación extrínseca es aprendida por condicionamiento operante y se configura nuestra conducta dirigida a una meta. Los incentivos funcionan por su valor hedónico.

3.1 Efecto del incentivo en los niveles de motivación

El incentivo facilita la ejecución por las expectativas que crea y, por eso, el valor del incentivo es aprendido. El valor del objeto no se encuentra en sí mismo, sino en el sujeto que lo percibe e interpreta.

Los incentivos no causan la conducta, pero afectan a la probabilidad de que se repita la respuesta. "Es una señal situaciones que marca la posibilidad de que una conducta produzca o no consecuencias de recompensa o castigo, y este conocimiento sobre el incentivo se aprende mediante la experiencia".

Diferencias:

- **Recompensa:** es un objeto ambiental agradable.
- **Castigo:** es un objeto ambiental desagradable.
- **Incentivo:** aquel objeto ambiental que se conoce de antemano.

También puede funcionar como incentivo si nos permite anticipar las consecuencias favorables de la ejecución de la conducta.

Los **incentivos** difieren de los **reforzadores** en su momento de aparición y en cómo motivan el comportamiento.

Reforzador: al darse al final de la respuesta determina el que se vuelva a emitir.

Incentivo: al adelantarse al comportamiento, refuerza o debilita el inicio de la conducta.

3.2. Consecuencias del incentivo agradable sobre la motivación

El saber que a determinada conducta le siguen ciertas consecuencias favorables para el organismo, le va a conducir a repetir la respuesta para conseguir el premio y se va a dar esa respuesta más rápidamente conforme el incentivo posea más valor para la persona.

3.2.1. Contingencia incentivo-conducta motivada

Programa de refuerzo continuo: la conducta emitida era reforzada en todos los ensayos.

Programa de refuerzo parcial: la ejecución de la conducta motivada no siempre es contingente con el incentivo esperado. La emisión de la respuesta no siempre tiene las consecuencias que se deseaban.

Programa de refuerzo de razón: cuando el sujeto debe ejecutar la respuesta un número de veces determinado antes de recibir el incentivo.

Programa de refuerzo de intervalo: daremos el incentivo cuando haya transcurrido un tiempo determinado.

Programa de razón fija: se dispensa el incentivo emitidas un número predeterminado de respuestas.

Programa de razón variable: el número de respuestas que debe dar el sujeto para obtener el incentivo varía de un ensayo a otro. Cuanto más elevado sea el número medio de respuestas que debe dar para recibir el incentivo, mayor será la cantidad de respuestas que emita el sujeto (las máquinas tragaperras).

Programa de intervalo fijo: se permite el acceso al incentivo al emitir la respuesta pasado un tiempo determinado.

Programas de intervalo variable: se puede manipular un intervalo de tiempo medio que varía de un ensayo a otro.

3.2.2. Cantidad y calidad del incentivo

La ejecución de la conducta motivada aumenta conforme se incremente la magnitud o cantidad del estímulo reforzaste por las expectativas que conlleva.

Para establecer la cantidad óptima de un incentivo habrá que conocer la historia previa del sujeto.

Los cambios en la magnitud o en la calidad, durante la adquisición de una conducta, provocan cambios —> **efecto de contraste.**

Contraste conductual positivo: si a un sujeto se le ha entrenado con una magnitud de recompensa determinada y se le incrementa, el sujeto estará más motivado y su número de respuestas aumenta y el tiempo que tarda en emitirlas disminuirá.

Contraste conductual negativo: si se disminuye la magnitud de la recompensa, los sujetos responden menos y peor; cuando se desciende la magnitud de la recompensa, los sujetos responden menos que aquellos otros a los que se les dio siempre un reforzador pequeño.

Tienen que ver con las reacciones emocionales que se producen en el sujeto ante el cambio de expectativas.

3.2.3. Detección de causalidad

Conducta supersticiosa: Cuando se produce un emparejamiento accidental de una conducta con un premio. No se da contingencia puesto que la respuesta en estas circunstancias no es la causante del incentivo.

3.2.4. Demora del incentivo

El aprendizaje es mejor cuando el incentivo se aplica inmediatamente a la realización de la respuesta. Demoras en el acceso al incentivo retardan la ejecución.

Durante el retraso en la administración del reforzador, el sujeto puede realizar otras conductas que pasen a ser incentivadas.

En la propia situación aparecen **estímulos marca,** que actúan como incentivos secundarios para que se emita la respuesta. Estos incentivos secundarios sí son contingentes con la conducta motivada.
Los reforzadores verbales actúan como marcas sin que afecten a la ejecución de la conducta.

Descuento de la demora: La demora del premio produce que se reduzca su valor de incentivo. Lo que no está claro es cómo va afectando el aplazamiento del incentivo.
Aunque inicialmente se hubiera elegido un incentivo muy demorado de gran magnitud por encima de otro menos demorado y menos interesante, cuando se empieza a aproximar el plazo de cumplimiento del incentivo inferior que se dispensaba antes, los sujetos pasan a preferir este por ser más inmediato (los empleados de una empresa que pueden elegir unas vacaciones durante el siguiente fin de semana u ocho días en un hotel de lujo durante las vacaciones de verano).

Mazur ha demostrado que el valor incentivo de un reforzador demorado aumenta en una proporción creciente por unidad de tiempo conforme disminuye la demora.
Margen de vulnerabilidad: El margen de tiempo en el que se cambia el criterio de decisión y se pasa a preferir el reforzador más inmediato. Depende de la magnitud y la demora del reforzador, por una parte, y del autocontrol y la impulsividad del sujeto por otra.

3.2.5. Niveles de motivación y la ejecución

Cuanto más intensa es la motivación en una tarea, mejor es la ejecución del sujeto y más tiempo tarda en dejar de emitir la respuesta aunque no reciba el reforzador ante su ejecución
Existen una serie de variables como: el nivel de dominio de la tarea y su propia percepción del dominio de la tarea.

3.3. Efecto de la retirada del incentivo agradable sobre la conducta

La aparición de una conducta determinada provoca que desaparezca el premio. Este tipo de entrenamiento se denomina de **emisión** y su objetivo es suprimir una conducta.
Por ejemplo, el caso del carnet de conducir por puntos. Cada vez que se detecta un comportamiento disruptivo afecta a las conductas posteriores al restar puntos, lo que actuará como marcaje del incentivo agresivo y atenuaría los efectos de la demora.

3.4. Consecuencias del incentivo desagradable sobre la conducta

Situación de escape-evitación: la aparición de la conducta tiene como efecto que desaparezca el estímulo desagradable. El valor de incentivo llevará a ejecutar la conducta para no sufrir los efectos.

Situación de castigo: provoca que aparezca un estímulo agresivo que llevará a no ejecutar la conducta.

3.4.1. La situación de escape/evitación

Las expectativas que crea el sujeto ante la situación es lo que le permite no sufrir las consecuencias del estímulo desagradable.

3.4.2. El castigo

Si un sujeto ejecuta la respuesta, aparece el castigo. Procedimiento para reducir la aparición de una conducta.

Variables:

- **Intensidad del incentivo aversivo:** se debe presentar en su máxima intensidad.
- **Duración del incentivo desagradable:** cuanto más prolongado, mayor efecto supresor tendrá.
- **Contingencia del castigo:** se debe administrar el castigo ante la conducta inadecuada. Se ha demostrado que con programas de castigos intermitentes la conducta persiste durante más ensayos.
- **Efecto de la demora:** debe aplicarse de inmediato. Si se aplica pasado un tiempo, no se relacionan las consecuencias de esas conductas.
- **Disponibilidad de una respuesta alternativa:** si a la vez que castigamos premiamos una diferente. No obstante, su mal empleo o su utilización constante provocan ansiedad en el que lo padece. Además, uno se hace finalmente más agresivo.

Cuando se expone a un sujeto a estímulos aversivos de los que no se puede escapar, se produce un estado de **indefensión aprendida**. Esto provoca un retraso en futuros aprendizajes y además se considera incapaz de evitar otras situaciones desagradables.

3.5. Resultados de la desaparición del incentivo sobre la conducta motivada

Situación de extinción: cuando sucesivamente la ejecución de una conducta no va seguida del incentivo esperado, llega un momento donde desaparece. La extinción puede ser tan adaptativa como la adquisición.

Cuando desaparece el incentivo, el sujeto incrementa tanto el número como la magnitud de sus respuestas y aparece una reacción emocional intensa de frustración.

Resistencia a la extinción: el número de veces que se sigue emitiendo la respuesta aunque el incentivo no esté presente.

Variables:

- **La contingencia incentivo-conducta motivada:** una conducta que se ha adquirido consiguiendo siempre el premio ante su ejecución, se extinguirá más rápidamente. Con

programas de refuerzo parcial la extinción se produce más lentamente que con reforzamiento continuo.

- Si el aprendizaje se realiza en **distintos ambientes**, la extinción es más difícil.
- El efecto de la **magnitud de la recompensa** depende de la cantidad de veces que se haya efectuado la conducta.
- La **demora del incentivo** durante la adquisición provoca mayor resistencia a la extinción cuando se han empleado demoras diferentes.

4. Motivación intrínseca

La motivación intrínseca (MI) se refiere a la motivación para implicarse en una actividad por su propio valor.
Se manifiesta por nuestra tendencia hacia el aprendizaje y la creatividad. La "recompensa" se hallaría en la propia ejecución de la conducta.

Se basa en una serie de necesidades psicológicas responsables de la iniciación y persistencia de la conducta. Una de ellas, la **curiosidad** y **el deseo de saber sobre el entorno**.
El objetivo es guiar al organismo hacia caminos nuevos.

Aspectos subjetivos como:

- Autocompetencia
- Causación personal
- Autodeterminación
- Autoeficacia

En otras palabras, la **percepción** que se tiene de sí mismo.

Robert White considera que las personas tienen la necesidad de sentirse competentes y de actuar eficazmente en el entorno.
Richard De Charms se refiere a las conductas que inicia una persona con la intención de producir cambios en el ambiente.

Paradoja del incentivo: aquellos incentivos externos incorporados a actividades intrínsecamente motivadas, llegan a disminuirlas.

4.1. Teorías explicativas de la motivación intrínseca

La manera activa e intencionada en que las personas ponen a prueba sus competencias, rasgos de activación e intencionalidad. Considera la conducta motivada propositiva y espontánea.

4.1.1. Teoría de la sobrejustificación

La percepción que tiene uno mismo de las causas que provocan su conducta determina e influye en su motivación.
El interés por la actividad disminuirá si la acción se convierte en un instrumento para conseguir una meta extrínseca. Si se percibe que los incentivos externos controlan la conducta, la MI descenderá porque se encontrará **sobrejustificada**.

La percepción que se tiene de las causas de nuestra conducta, determina e influye en la futura motivación.

Experimento

- **Grupo condición de control:** pudieran dibujar lo que deseaban.
- **Grupo condición premio esperado:** recibirían un premio si realizaban el dibujo.
- **Grupo condición de premio inesperado:** se les concedió un premio del que no habían sido previamente informados.

Cuando se les convocó una semana después…
Los sujetos con expectativas de premio (premio esperado), realizaban esa actividad significativamente menos que durante la fase anterior.
En los grupos restantes no hubo cambios significativos en sus ejecuciones.

Esto viene a confirmar la hipótesis de la sobrejustificación en el sentido de que los premios introducen autopercepciones de instrumentalidad, provocando un descenso de la motivación intrínseca (MI).

Lepper y Green denominaron **costo oculto de la recompensa** al resultado que produce el incentivo externo sobre una conducta que ya se encuentra motivada intrínsecamente.

4.1.2. Teoría de la autodeterminación

Los comportamientos son volitivos en distintos grados. La **autodeterminación** como una tendencia innata que lleva a involucrarse en comportamientos que despiertan interés, en lugar de aquellos que suponen obligación. Es el mismo sujeto quien decide su propia conducta y el grado en que se implica.
La MI se modifica a través de los acontecimientos sociales y los incentivos.

4.1.3. Teoría de la evaluación cognitiva

Deci y **Ryan** señalan que la satisfacción innata de sentirse autónomo y competente hacia una tarea incita la MI.
La **necesidad de competencia** hace que necesitemos sentirnos competentes en las interacciones con los demás, mientras que la **necesidad de autonomía** se refiere a experimentar

una sensación de control. La noción de competencia no se refiere a las capacidades del sujeto, sino a la percepción que se tenga de ellas.
La persona elige aquellas conductas que le llevarán a la meta que es satisfactoria en sí misma.

Todos los incentivos externos tienen dos aspectos sobre ella:
- **Informativos:** suministra retroalimentación de su competencia.
- **Controlador:** provoca la relación instrumental entre la ejecución y las consecuencias, lo que disminuye la MI.

Incrementará o descenderá la MI en la medida en que de a entender si el sujeto es competente o no para la tarea. Si la información hace que el individuo se perciba como muy competente, se estimulará su MI hacia la tarea.

Por ejemplo, si el alumno percibe que se le permite demostrar su competencia y se le reconoce su progreso personal, incrementará su interés por aprender y su autoestima.

4.1.4. Teoría de la autoeficacia

Bandura plantea que la percepción que tenga una persona de su dominio sobre la tarea determinará sus expectativas de éxito, su persistencia en la ejecución y la cantidad de esfuerzo.

La **autoeficacia** percibida es una valoración de la capacidad de uno para organizar y llevar a cabo un tipo concreto de actuación, mientras que la **expectativa de resultados** es la apreciación acerca de la probabilidad de que se den las consecuencias.
Considera que la motivación depende de recompensas externas pero, sobre todo, de recompensas internas y autogeneradas.

4.2. Efectos de la tarea sobre la motivación intrínseca

- El grado de dificultad de la tarea.
- El empleo de incentivos durante la realización de la tarea

4.2.1. Grado de dificultad de la tarea

El nivel de dificultad de una tarea es semejante a las habilidades para llevarla a cabo. Entre la dificultad de la tarea o el reto que supone hacer frente a las habilidades, el **reto óptimo** es el equilibrio entre ambas fuerzas.

Situación de flujo: surge un reto entre las propias habilidades y el desafío de la tarea.

En la situación de flujo el nivel de motivación no depende exclusivamente del interés intrínseco, sino de la correspondencia y los recursos personales.
Condiciones previas:
- Concentrarse en la tarea.

- La tarea y la meta deben estar claramente establecidas.
- Retroalimentación

Deci indica que cuando se está motivado intrínsecamente se buscan situaciones con un grado óptimo de reto.

4.2.2. Características del incentivo que afectan a la motivación intrínseca

Las recompensas tenían un efecto destructivo sobre las tareas creativas.

Expectativa de recompensa: si no se espera, no afectará al nivel final de MI.

El carácter material de la recompensa: si es material, afecta más a la MI que si no es tangible (elogios). Las recompensas verbales, si son informativas, favorecen la motivación intrínseca.

Recompensas esperadas y tangibles: interfieren en el proceso y la calidad del aprendizaje.

Saliencia de la recompensa: cuando el incentivo está a la vista del sujeto o se le recuerda, desciende el interés intrínseco por ella.

5. ¿Motivación intrínseca o motivación extrínseca?

El empleo de incentivos externos inicialmente puede hacer aumentar su motivación al cobrar interés en la tarea.

- Los individuos intrínsecamente motivados seleccionan tareas de dificultad media mientras que los extrínsecamente motivados tienden a elegir tareas fáciles.
- Cuando una conducta se mantiene solo por una recompensa exterior, se pone fin a la actividad al obtener el producto deseado.
- Si los sujetos participan en una actividad voluntaria, su MI será elevada.
- Los factores extrínsecos percibidos como informativos, facilitan la MI. Aquellos percibidos como controladores, la disminuyen.

TEMA 5. APORTACIONES DE LA PSICOLOGÍA COGNITIVA AL ESTUDIO DE LA MOTIVACIÓN

2. Primeras aproximaciones cognitivas de la motivación

El enfoque cognitivo compartía la idea de que el sujeto es un agente activo. Los seres humanos reciben la información del mundo exterior, la transforman, almacenan y recuperan.

Tolman y **Lewin** sentaron las bases de las modernas teorías cognitiva de la motivación.

La conducta tiene su origen en estados internos cognitivos o mentales no observables, intervienen la elaboración de planes y la planificación de metas.

2.1. Los planos

Los planes son las estrategias o los recursos cognitivos que las personas utilizan para conseguir un determinado fin o para resolver una determinada situación.

Los **estados ideales** son representaciones mentales que tenemos todas las personas en relación a todos los ámbitos de la vida. La **incongruencia generada** proporciona energía al sujeto y el **plan** proporciona dirección a la acción.

Las acciones son las siguientes:

- Establecer una meta
- Actuar
- Observar lo que pasa (feedback)
- Cambiar lo necesario.

El modelo **TOTE** (Test, Operate, Test, Exit) tiene el objetivo de conseguir la congruencia entre el estado actual y el ideal.

Sigue los siguientes pasos:

- **Prueba:** consiste en visualizar mentalmente nuestro deseo o estado ideal. Analizar lo que tenemos y compararlo con lo que queremos.
- **Operación:** consiste en actuar cambiando cualquier aspecto que sea necesario para acercarnos a nuestra meta.
- **Prueba:** se comparan los resultados obtenidos con respecto al estado ideal.
- **Salida:** si hemos conseguido coincidir los dos estados, hemos conseguido la meta.

Los planes son dinámicos, permiten la posibilidad de cambiar o añadir nuevos elementos.

2.2. Las metas

Las metas son fines u objetivos que persigue el sujeto. Proponerse conseguir una meta es generar una nueva incongruencia.

- **Metas relacionadas con la tarea:** aumentar la propia competencia mejorando algún aspecto de nuestro aprendizaje. Por ejemplo, “tengo que conseguir mejorar mi puntuación”.
- **Metas relacionadas con la libertad de elección:** hacer la tarea por el simple hecho de que uno mismo lo ha elegido. Por ejemplo, “he decidido caminar todos los días”.
- **Metas relacionadas con la autoestima:** experimentar que se es mejor que otro. Por ejemplo, “tengo que tener una calificación mayor que x”.
- **Metas relacionadas con la valoración social:** se busca el reconocimiento social y evitar el fracaso. Por ejemplo, “debo hacerlo para quedar bien con x”.

- **Metas relacionadas con la consecución de recompensas externas:** recompensas procedentes del exterior. Favorecen el esfuerzo, pero no siempre favorecen el aprendizaje. Por ejemplo, “debo conseguir la medalla”.

La consecución de una meta depende del valor. Y este puede ser:

- **Intrínseco:** mera satisfacción de realizar la tarea.
- **De dificultad:** triunfar en alguna tarea que exija cierta capacidad.
- **De utilidad:** conseguir un objetivo que facilita la consecución de otro objetivo.
- **Extrínseco:** incentivo externo.
- **Logro:** satisfacción personal.
- **Cultural:** sentirse respetado o querido socialmente.

Teoría ideomotriz de William James: cuando el sujeto realiza cualquier conducta voluntaria, esta previamente ha estado precedida por una idea cuyo objeto final es la consecución de una meta.

Las ideas no siempre dan lugar a acciones. Dependen de la decisión del sujeto.

2.3. Modelo de conducta propositiva de Tolman

Para Tolman, la psicología es una ciencia objetiva de la conducta que debe centrarse en el estudio de las **conductas molares**, es decir, el estudio de la conducta como un todo.

La conducta molar es:

- Intencional.
- Presenta un patrón concreto de respuestas.
- Selectiva.

La conducta no es aleatoria, sino intencional y propositiva. Así se darían dos tipos de variables intermedias (**sucesos mentales**) que servirían para describir, predecir y explicar la conducta: las cogniciones y los propósitos.

Las **cogniciones** son los procesos mentales que determinan la conducta y que le van a llevar a alcanzar la meta.

Los **propósitos** surgen de necesidades o desequilibrios y que motivan al sujeto a la acción.

Tolman constató que los sujetos construyen representaciones en forma de **mapas cognitivos** de su entorno que les indican en qué lugar se encuentra la meta.

2.4. Teoría del campo de fuerza de Lewin

Lewis destacaba la naturaleza activa de la conducta a través de su teoría del campo de fuerza.

El **espacio vital** representa la totalidad de situaciones, tanto internas (circunstancias psicológicas) como externas (circunstancias ambientales), que determinan la conducta en un momento dado.
No se refiere a un espacio geográfico sino el mundo tal y como le afecta al sujeto; el ambiente subjetivo de la persona.
Conocer el espacio vital permite en cierta manera predecir la conducta del sujeto.
Lo concebía como un campo de fuerzas estructurado en regiones. Por un lado, las **metas** y por otro las **barreras**.
En las regiones, el sujeto puede moverse de una a otra hasta llegar a la meta que se ha propuesto (cambios producidos en el entorno psicológico del sujeto). El número de regiones es variable y dinámico.

La persona está dentro de alguna región cuando en ella surge algún tipo de necesidad psicológica (aprender una lengua), se genera tensión entre las distintas regiones.
El término **tensión** sirve para describir la motivación interna del sujeto y sirve para movilizar la conducta con objeto de reducir la tensión.

Necesidad -> Tensión -> Conducta -> Meta -> Reducción de la tensión

Mientras una tarea no se finalice, permanece la tensión.
La **fuerza** o intensidad motivacional está en función de la distancia psicológica entre el sujeto y la meta.

3. Teorías de expectativa-valor

3.1. Concepto de expectativa y valor de incentivo

La expectativa se define como la estimación que hace el sujeto sobre la probabilidad de lograr una meta concreta mediante la realización de una conducta.
Bandura establece dos tipos:

- **Expectativas de eficacia:** seguridad que tiene de poder realizar una conducta o acción concreta. Por ejemplo, “puedo tirarme en paracaídas”.
- **Expectativa de resultado:** predicciones sobre el resultado concreto que espera obtener al realizar la conducta. Por ejemplo, “la caída en paracaídas será perfecta y no me romperé nada”.

El **valor** hace referencia a la utilidad o importancia asociada a un objeto ambiental. La importancia que le otorgamos a algo. Si es positivo, **valencia positiva** y si es negativo, **valencia negativa**.

3.2. Teoría del aprendizaje cognoscitivo de Rotter

La teoría de Rotter surge de la tradición conductiva y ha mantenido una metodología estricta del conductivo radical de **Skinner**, pero admitiendo el uso de sujetos humanos y métodos como las entrevistas o las pruebas productivas.

Esta teoría también es llamada **teoría del aprendizaje social**. Los modelos básicos de comportamiento se aprenden en las situaciones de interacción del sujeto con su ambiente y para satisfacer las necesidades propias. Se requiere la mediación o interacción con otras personas.

Existen cuatro variables:

- **Potencial de conducta o fuerza motivacional:** probabilidad de que una conducta concreta ocurra en una situación determinada.
- **El valor del refuerzo:** importancia del sujeto que le otorga a algo.
- **Factores situacionales:** se refieren a la importancia del contexto psicológico en las expectativas de los sujetos.
- **Expectativas generalizadas:** se adquieren por aprendizaje y ocurren cuando el sujeto emite una respuesta que está en función de una generalización de expectativas basadas en experiencias del pasado.

La fuerza motivacional estará en función de la expectativa y del valor del esfuerzo.

Fuerza = expectativa x valor

La fuerza representa el deseo de la persona por aproximarse o alejarse de algo.

Locus de control: creencias que tiene un sujeto sobre la capacidad de control de su conducta y de los acontecimientos de su vida.

Hay dos tipos de locus:

- **Locus de control interno:** refuerzos y castigos a sí mismos.
- **Locus de control externo:** refuerzos y castigos a factores ajenos a ellos.

Wang sacó una serie de conclusiones en un estudio con estudiantes. Aquellos que presentaban altas puntuaciones en l**ocus de control interno**, adoptaban una actitud activa y perseverante. Tenían la capacidad de retrasar ciertas recompensas que podían maximizarse en el futuro.

Por otro lado, los que presentaban un **locus de control externo**, eran más pasivos y su capacidad para posponer los refuerzos era mínima.

Esto no siempre es así. Independientemente de que una persona sea de locus interno o externo, su experiencia anterior, puede cambiar sus atribuciones.

4. Teorías del equilibrio o de la consistencia cognitiva

Estas teorías de la consistencia defienden la existencia de una tendencia natural a la armonía. Cualquier pensamiento, creencia, actitud o conducta que no sea inconsistente, genera en el sujeto malestar e incomodidad psicológica.

4.1. Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger

La disonancia cognitiva sería una incómoda alteración de la armonía mental del sujeto, que le impulsa concretamente a una actividad orientada a reducir o eliminar su causa.

Es la tensión interna que percibe un sujeto por:

- Mantener **dos pensamientos** que están en conflicto. Por ejemplo, comprarse un coche.
- Realizar algún tipo de conducta que entra en conflicto con algún **pensamiento** o **creencia**. Necesitamos, no solo convencer a los otros de esa coherencia, sino también convencernos a nosotros mismos. Una vez emitida una conducta, buscar por todos los medios razones que la justifiquen.

Las formas en que el sujeto desequilibra el sistema cognitivo:

- Cambiar la creencia original.
- Cambiar su conducta.
- Añadir nuevos elementos cognitivos.

Por ejemplo, un político que contempla el programa del partido opuesto y que piense: “en realidad, el programa de nuestro partido no es tan malo” (**cambiar creencia original**). También podría votar por el partido de la oposición (**cambiar de conducta**). Por último, podría descalificar el programa de la oposición (**añadir nuevos elementos**).

5. Teorías de la atribución

Beck resalta la semejanza conceptual entre expectativas y atribuciones. La única diferencia que puede establecerse entre ellas es el momento en que atendemos a los hechos acontecidos.

Una **expectativa** es la convicción de que un hecho acompañará a otro hecho.
Una **atribución** es la convicción de que un hecho ha acompañado a otro hecho.

EXPECTATIVA

—>

Pulso “9” **Aparece el “9”**

<—

ATRIBUCIÓN

Se puede definir la **atribución** como el proceso para descubrir cómo se ha producido un determinado hecho o conducta.

El proceso atributivo, originalmente, se establecía entre relaciones de causa-efecto. Más tarde, se necesitaron considerar otros factores como las expectativas previas del sujeto.
De esta forma, se podían explicar los efectos paradójicos tales como que una conducta buena, llevada a cabo por alguien a quien no se aprecia, tiende a atribuirse a factores externos ("lo hizo por quedar bien"). Por otro lado, la misma conducta atribuida a factores internos hacia una persona querida ("lo hizo porque él es así").

5.1. Teoría atribuciones de Heider

Tendencia de las personas a buscar las causas de los sucesos que ocurren a su alrededor, fundamentalmente de aquellos extraños o inesperados.
Las personas tienden a creer que un hecho queda explicado satisfactoriamente cuando se descubre por qué sucede.

Dos tipos de factores causantes:
- **Factores disposiciones:** propios del sujeto.
- **Factores situacionales:** ajenos al sujeto.

Entre los factores disposiciones se encuentran:
- **Capacidad:** características propias del sujeto.
- **Motivación:** intención o elemento direccional de la motivación.
- **Esfuerzo:** inversión en una conducta.

Entre los factores situacionales se encuentra:
- **Dificultad de la tarea:** factor estable.
- **Suerte:** factor inestable.

Solo los factores disposiciones o atribuciones internas influyen claramente en la autoestima.
Posiblemente, la atribución que más perjudica a la autoestima sea la **indefensión aprendida**. Consiste en hacer atribuciones basadas en experiencias pasadas que van a influir en las expectativas futuras y también en el rendimiento.

5.2. Teoría de la inferencia correspondiente de Jones y Davis

A través de la conducta observable de las personas, es posible inferior ciertas características de su comportamiento futuro.

La **inferencia correspondiente** es la generalización sobre la futura conducta de alguien, en función de otras atribuciones internas e intencionales realizadas anteriormente. Por ejemplo, Luis es un chico repetidor de 1º ESO (**hechos de su pasado**) que suele suspender casi todas las asignaturas (**atribuciones internas**). Basándonos en esto, hemos hecho una **inferencia correspondiente**, es decir, una predicción para poder decir que Luis probablemente no aprobaría nunca bachillerato.

Para inferir algo relativo al comportamiento, son necesarios una serie de factores:

- **Espontaneidad:** las conductas hayan sido elegidas libre e intencionadamente para que se produzca la inferencia correspondiente.
- **Singularidad:** las conductas deben ser poco habituales.
- **Deseabilidad social:** aquellas conductas que son aprobadas socialmente, suelen aportar poca información. Obtendremos más si nos fijamos en las acciones que realice la persona fuera de lo común.
- **Nivel de implicación en la situación:** la implicación que tiene la persona que evalúa la situación.
- **La relevancia hedónica:** la situación afecta positiva o negativamente a la persona que hace la atribución.
- **El personalismo:** tendencia que tenemos a hacer la valoración de los otros en función de sus reacciones ante nosotros.

5.3. Modelo de covariación de Kelley

Este principio establece que cuando existen varios acontecimientos que pueden ser la causa desencadenante de un mismo hecho, solo aquellos que han demostrado relacionarse con él de forma consistente a lo largo del tiempo, serán asumidos como causa del mismo.
Para que haya **causalidad**, se requiere que la relación entre las variables se mantenga.

Por ejemplo, un niño que patalea cuando quiere conseguir un juguete. El niño repite la conducta hasta que obtiene el resultado que quería. De ese modo, se ha fortalecido la relación *rabieta-consigo lo que quiero* de la misma forma que ha disminuido la relación *me callo-no consigo lo que quiero*.

Tres características:

- **Distintividad:** aquellas conductas que son distintas a las habituales van a dar lugar a atribuciones situacionales.
- **Consistencia:** a través del tiempo, el sujeto presenta la misma conducta siempre que se presenta la misma situación.
- **Consenso:** se produce cuando, ante una situación, la respuesta del sujeto es respaldada por el resto del grupo y la causa de esta opinión consensuada se atribuye a la situación de presión por parte del grupo (atribución situacional).

5.4. Teoría de la atribución de Werner

El observador lo que hace para suplir la información que le falta, es utilizar todos los conocimientos previos en un entorno parecido.
Dos dimensiones bipolares de causalidad para los éxitos y los fracasos:

- **Locus de control (interno-externo):** capacidad del sujeto y el esfuerzo del sujeto. Interno hace referencia a que la responsabilidad es del propio sujeto y externo atribuible a factores ajenos.
- **Estabilidad:** dificultad de la tarea y el azar.

Dos estilos atributivos van a influir diferencialmente en la autoestima. Las **atribuciones internas** irán acompañadas de un aumento de la autoestima, orgullo y satisfacción.
Normalmente, se hacen atribuciones internas para los éxitos y atribuciones externas para los fracasos.

La **estabilidad** se refiere a la fijeza o variabilidad con que se perciben las causas de los acontecimientos. Cuando se hace una atribución **estable**, la causa del suceso es percibida como algo fijo e inmutable, algo que permanecerá constante a lo largo del tiempo.

Cuando la atribución es **inestable**, la causa es percibida como algo temporal y susceptible de variar en el tiempo.
Cuando el resultado de un fracaso es atribuido a un factor estable como la baja capacidad, la expectativa futura de éxito será baja e irá asociada a emociones negativas.
El hecho de percibir un acontecimiento como estable o inestable, afecta directamente a las expectativas futuras sobre el resultado de nuestro comportamiento.

En ocasiones, se utiliza otro recurso como estrategia defensiva que persigue igualmente preservas la autoestima. Consiste en atribuir los fracasos a **factores internos**, pero **inestables** como, por ejemplo, la falta de esfuerzo (factor inestable). Esto induce a escucha "*la verdad es que solo miré los apuntes un rato la tarde anterior*". Así, nuestra autoestima no se verá afectada.
Salvaguardar la autoestima es una tendencia natural que tienen todos los sujetos.

Tipos de causas:
- **Causas internas y estables:** producen atribuciones referidas a la capacidad. Éxito o fracaso a uno mismo. Por ejemplo, *he suspendido por mi baja inteligencia*.
- **Causas internas e inestables:** Producen atribuciones referidas al esfuerzo. Éxito o fracaso a uno mismo y causa inestable. Por ejemplo, *he suspendido porque no estudié lo suficiente*.
- **Causas externas y estables:** Producen atribuciones referidas a la dificultad de la tarea. Éxito o fracaso a causas ajenas al propio sujeto y estables. Por ejemplo, *me han suspendido porque el examen era dificilísimo.*
- **Causas externas e inestables:** producen atribuciones referidas a la suerte o azar. Éxito o fracaso a factores ajenos al sujeto e inestables. Por ejemplo, *me han suspendido porque tuve un mal día.*

Más tarde, Weiner añadió la dimensión **controlabilidad**. Esta hace referencia al grado en que una persona puede controlar las causas de sus conductas.

5.5. Teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen

El objetivo era predecir la intención de una conducta mediante un índice de probabilidad.
Según esta teoría, el determinante fundamental de la conducta manifiesta es la **intención.**

Diversos factores:

- **Evaluación personal:** es la evaluación que el sujeto hace sobre su propia conducta. Se refiere a lo que uno cree que debe hacer. Esta evaluación depende de dos factores: **resultados** y **valoración**.
  Resultados: que se atribuyen a la conducta en cuestión.
  Valoración: que se hace sobre estos resultados.
- **Evaluación social:** percepción que uno tiene de lo que los otros piensan que uno debe actuar. La presión que ejercen las personas influyentes de nuestro entorno. Esta evaluación depende de dos factores: **creencias** y **motivación**.
  Creencias: que se le atribuyen a las personas importantes de nuestro entorno.
  Motivación: necesaria para cumplir con las expectativas de dichas personas.

Conocer la posible intención de una persona, facilita la posibilidad de influir sobre ella y conseguir, si fuera necesario, un cambio de conducta.

6. MOTIVOS PRIMARIOS O BIOLÓGICOS

1. Introducción

La clasificación más básica se distingue entre motivos primarios y secundarios. Estos primeros están relacionados con la subsistencia del individuo y de la especie mediante el mecanismo de regulación fisiológica denominado **homeostasis.**
Mediante el proceso de homeostasis el organismo se autorregula de modo que consiga el equilibrio del medio interno.

Cuatro criterios diferenciadores:

- **Fisiológico**: base orgánica.
- **Comparativo-psicológico:** actos universales.
- **De señal:** fijados por señales innatas.
- **De supervivencia:** relevantes para conservar la vida.

Los principales motivos primarios: sed, hambre, impulso sexual, motivo de descanso y de dormir, el impulso maternal, motivos de temperatura, excretorios, de oxígeno, de actividad y de evitación del dolor. Todos ellos comunes en todas las culturas aunque con diferentes expresiones.

2. Aspectos conductuales comunes de los motivos primarios o biológicos de hambre, sed, sueño y hambre

En la conducta sexual no existen a corto plazo mecanismos homeopáticos que regulen dicha actividad. La motivación sexual no es regulatoria mientras que el hambre, la sed y el sueño son regulatorios.

Todas ellas son conductas: **propositivas** (conseguir objetivos)**, no** son **conductas reflejas** (desencadenadas de modo necesario por estímulos externos), **persistentes**, **espontáneas** y moduladas por múltiples factores. El **hipotálamo** y el **sistema límbico** intervienen en su regulación; orientadas a conseguir objetivos concretos.

Los **estímulos externos** y la **experiencia previa** juegan un importante papel. Además, pueden ser iniciadas sin la presencia de estímulos discriminativos.

3. Hambre

Este motivo forma parte del sistema fisiológico responsable de regular distintos aspectos del medio interno del organismo. Se efectúa con la finalidad de prevenir el déficit de energía y mantener un peso corporal estable.

La conducta de comer está controlada por **señales de hambre** y **señales de saciedad**. Además, tiene un carácter autorregulatorio.

3.1. Aspectos neurofisiológicos de la conducta de comer

Son necesarias tres importantes etapas:

- **Captura** de alimento
- **Proceso digestivo**
- **Distribución** de dicho alimento por tejidos y células.

También interviene el **metabolismo** que es el conjunto de intercambios que ocurren a nivel celular dentro del organismo y que provocan distintas reacciones químicas.

La hipótesis de que la señal para el hambre es la disminución de la glucosa en sangre se le denomina **hipótesis glucostática.** Esta busca explicar la regulación de la alimentación a corto plazo. Por otro lado, la **hipótesis lipostática** lo pretende hacer a largo plazo. Esta última propone la existencia de señales fisiológicas como la insulina y que afectan al apetito y a la ingesta.

Aunque un nivel bajo de glucosa produce hambre, es el cerebro quien controla la manera automática la información sobre el estado interno del cuerpo.

Hay dos **centros hipotalámicos** que ayudan a controlar el deseo de comer:

- **Hipotálamo lateral (HL)**
- **Hipotálamo ventromedial (HVM)**

Ambos cumplen una función esencial en el control de la ingesta y de la saciedad.

El **HL** induce hambre, ayuda a regular el peso corporal en el punto de ajuste o equilibrio, mientras que el **HVM** deprime la sensación de hambre.
Como lesiones en el **HL** se destaca la **afagia**, la cual causa una abstención o pérdida de apetito que puede conducir a la muerte. Por otro lado, la **hiperfagia** y la **obesidad** son lesiones en el **HVM** junto a la **palatabilidad** de los alimentos (sensación de que lo malo sabe mucho peor y lo bueno, mucho mejor).

En la actualidad, también se ha puesto de manifiesto un tercer centro hipotalámico, el **núcleo paraventricular (NPV)** así como ciertas regiones de la corteza cerebral y la médula espinal.
Los animales no comemos siempre para suplir carencias. El aprendizaje, las características de la comida y también los factores sociales y culturales pueden suscitar la conducta de comer sin que exista un desequilibrio homeostático para ello.

3.2. Aprendizaje y conducta de comer

La ingesta de comida es también un proceso de recompensa que interactúa de modo directo con las estructuras neurofisiológicas y sistemas neuroquímicos cerebrales que favorecen el placer y el reforzamiento.
Los gustos y costumbres tienen que ver con las preferencias y aversiones adquiridas mediante mecanismos de aprendizaje.

- **Preferencias condicionadas a los alimentos:** preferencia por los sabores dulces y salados (asociados con la presencia de nutrientes) que son genéticas y universales. Rechazo por los sabores amargos y ácidos (asociados con alimentos venenosos).
  Las cualidades sensoriales de los alimentos adquieren un valor aperitivo condicionado. También existen preferencias por lo tomado de pequeño, además de preferencias que son adaptativas como el gusto por las especias (que inhiben el crecimiento bacteriano).
- **Aversiones condicionadas al sabor:** adquisición de aversión cuando su presentación se aparea con eventos que ocasionan malestar corporal. Esto ocurre tras una sola experiencia negativa. Estos mecanismos tienen un valor funcional y juegan un papel importante en el aprendizaje temprano.

3.3. Características del estímulo y factores sociales y culturales que influyen en la conducta de comer

- Características de la comida: La **palatabilidad** de los alimentos tiene que ver con su valor hedónico y viene determinada por su olor, aspecto, sabor, textura y temperatura.

La variedad y cantidad de alimentos aumenta la conducta de ingesta. Cuando se toma un solo alimento se produce la **saciedad sensorial específica**. Este fenómeno consisten en que se come menos cuando hay un solo alimento.

- **Factores sociales y culturales:** se come por hábito o como consecuencia de la presencia de otros y del horario existente de comidas, influido por factores culturales y sociales. Alimentarse está influido por acontecimientos sociales y ello es común a las distintas culturas.
  Hay enormes variaciones en los usos y preferencias alimenticias entre diferentes culturas e individuos.

4. Sed

La sed primaria o biológica ocurre cuando disminuye el volumen de los fluidos corporales. Se ha puesto de manifiesto la existencia de una relación directa entre la fuerza de la respuesta y el grado de dicha privación.

El **equilibrio hídrico** hace referencia al equilibrio compensador entre ganancias y pérdidas de agua en el organismo. Las pérdidas se deben a la evaporación (respiración), transpiración (sudor) y secreción (heces y orina).
La necesidad biológica de sed se produce cuando ocurre una pérdida de agua por debajo de un nivel homeostático óptimo.

4.1. Conducta de beber motivada por la existencia de un déficit orgánico

Líquido intracelular: ocupa el 67% del agua total.
Líquido extracelular: ocupa el otro 33% del agua total y además, en el se puede encontrar el **líquido cefalorraquídeo**, el líquido **intersticial** (dentro de las células) y el líquido **intravascular** (plasma sanguíneo)**.**

Cuando se modifica el contenido hídrico en las células…
La **isotonía** se pierde y aparece la **hipertonía** (si el líquido intersticial pierde agua y se vuelve más concentrado) o la **hipotonía** (si aumenta el agua, su concentración será diluida)**.** Esas entradas y saludas se harán a través de las membranas semipermeables.

En la regulación de la ingesta de agua se da también un punto de ajuste o equilibrio, la **hipovolemia** (deshidratación) provocada por la privación de agua. Se utiliza la terminología **sed volémica** para describir la conducta de beber causada por la pérdida de agua. Conlleva pérdida tanto de agua como de sodio. Por otro lado, la **sed osmótica** se da cuando la concentración del líquido intersticial aumenta.

Los riñones son los que regulan el nivel de agua y de sodio con:

- **Aldosterona:** interviene en la regulación del metabolismo y de los niveles de sodio.
Se libera sodio en la orina cuando su nivel de secreción es bajo.
Se retiene sodio en los riñones cuando su nivel de secreción es alto.
- **Vasopresina:** interviene en la secreción de agua por los riñones.
Su nivel de secreción es alto cuando el organismo está deshidratado.
No es segregada cuando en el organismo hay un nivel de agua elevado.

Mucho antes de que los líquidos ingeridos restauren los déficits, aparece la **saciedad**. También intervienen los receptores situados en el hígado y el intestino delgado.

4.2. Conducta de beber motivada por factores de aprendizaje, sociales, culturales y estimulares

Se aprende a beber no solo para corregir carencias de agua, sino para evitarlas.
La ingesta también se relaciona con acontecimientos sociales y culturales. Es frecuente que organización de eventos sociales vayan acompañados por ingesta de bebida aparte de comida.

5. Sueño

Tiene gran importancia biológica. El sueño es un proceso activo que tiene que ver con la recuperación física del organismo y juega un papel importante en la reestructuración psíquica. Permite sistematizar y clasificar lo que se ha ido adquiriendo a lo largo del día.
Cuestiones como el estrés, las preocupaciones y el horario laboral influyen considerablemente en el sueño.

5.1. Factores relevantes en relación al sueño

Los **ritmos circadianos** y el tiempo transcurrido sin dormir determinan de algún modo cuando despertamos.

- **Ritmos circadianos:** hacen referencia a los ritmos de oscilación diaria. El más conocido es el **ciclo sueño-vigilia** que está modulado por los periodos de luz-oscuridad. El ciclo **sueño-vigilia** se sitúa en torno a 25 horas aunque se lleva un ajuste diario. Los ritmos impuestos por las demandas ambientales (luz-oscuridad) influyen sobre los ritmos biológicos de sueño-vigilia.

5.2. Fases y tipos de sueño

- **Sueño lento:** Fases de la I a la IV.
- **Sueño paradójico:** Fase movimiento oculares rápidos (MOR).

5.2.1. Fases del sueño

- **Fase I:** ondas rápidas e irregulares de baja amplitud. Presencia de ondas *theta*. Los párpados se abren y se cierran lentamente.

- **Fase II:** estado de relajación más profundo. Explosiones de actividad rápida y rítmica de las ondas cerebrales conocido como **husos de sueño** y **complejos K** (ondas repentinas y puntiagudas).
- **Fase III:** etapa de transición con ondas *delta,* que son lentas y grandes.
- **Fase IV:** sueño profundo. Se llega a ella tras 45 minutos después de la fase I y se permanece otros 45 minutos más.
- **Fase MOR:** la respiración se acelera y se vuelve irregular y el ritmo cardiaco aumenta. Ondas *theta* y *beta*.

5.2.2. Tipos de sueño

- **Sueño lento:** actividad ligada a la rama parasimpática del sistema nervioso autónomo, importante en el almacenamiento de energía. Los valores disminuyen, movimiento de los ojos lentos o nulos, tono muscular moderado y se tiende a reflejar un pensamiento conceptual y racional.
- **Sueño paradójico:** desincronización en el EEG, descenso de tono muscular, secreción vaginal, erección del pene, aumento del consumo de oxígeno, aumento del flujo sanguíneo cerebral, etc.

  Es el sistema nervioso simpático el que predomina. Por otro lado, se producen ensoñaciones que suelen ser perceptibles y emocionales.

5.3. Funciones del sueño

Posibles funciones del sueño relativas a la restauración del organismo y que tiene que ver con la supervivencia y la adaptación.

También es característico que la fase IV disminuye con la edad. En cuanto a por qué dormimos: se defiende que permanecer inmóvil durante el sueño permite pasar desapercibidos ante depredadores. Sería una respuesta adaptativa.

5.4. Privación de sueño

- **Tras 24 horas:** necesidad imperiosa de dormir, fatiga, ardor y sequedad de ojos.
- **Tras 2-5 días:** alteraciones en la visión, sueños en vigilia, problemas en la lectura y en la escritura.
- **Tras 5 días:** mayor número de sueños en vigilia, aparente recuperación de la fatiga, posible aparición de alucinaciones y delirios paranoides.

Una vez se permite a estos sujetos dormir, se produce un incremento en el tiempo dedicado a dormir.

5.4.2. Privación selectiva del sueño

Se utilizó un procedimiento para conseguir que el sujeto saliera de la fase de sueño en la que se encontraba, pero no para que se despertase.

La privación selectiva de sueño en la fase IV mostro:

- **Fenómeno de rebote:** entraba con más facilidad en dicha fase y cuanto más tiempo de privación, más frecuentemente entraba en dicha fase.
- Sensaciones desagradables y malestar físico.
- Cansancio, fatiga y depresión.
- Acceso rápido a esta fase.

La privación selectiva de sueño en la fase MOR:

- Fenómeno de rebote.
- Disminución del acceso a recuerdos emocionalmente importantes.
- Dificultad en la retención de lo aprendido.
- Características propias del sueño paradójico en las fases de sueño lento.
- Tras tres días de privación, aparece directamente la fase MOR.

6. Sexo

El sexo no es un motivo vital para la supervivencia del individuo como lo son el hambre, la sed y el sueño aunque sí es fundamental para la supervivencia de la especie.
Ha de establecerse de modo que dicha conducta tenga lugar con la frecuencia suficiente y necesaria para garantizar la supervivencia de la especie.
La actividad sexual es controlada en gran medida por las hormonas sexuales y está ligada al ciclo reproductivo de las hembras.

En el ser humano está muy mediatizada por el aprendizaje y por los valores de cada persona. También influyen otros factores como la experiencia social, las emociones, la edad, la experiencia sexual, los estímulos externos, la cultura o la moda.

6.1. Hormonas sexuales y motivación sexual

Las hormonas sexuales determinan el nivel de activación o excitabilidad sexual. Además de ser responsables del **dimorfismo sexual** (diferencia entre machos y hembras), tienen fundamentalmente dos tipos de efectos: efecto organizador y efecto activador.

- **Efecto organizador:** durante el periodo prenatal y es de carácter irreversible.
- **Efecto activador:** hace referencia al papel que las hormonas tienen sobre el organismo madura de forma reversible y temporal.

Estas hormonas sexuales son segregadas por las glándulas sexuales.
Se considera que los mecanismo hipotalámicos controlan la conducta sexual de algún modo.
La conducta con sumatoria depende de la médula espinal, aunque el cerebro es importante pudiendo influir sobre los reflejos medulares.

6.2. Aprendizaje y motivación sexual

El sexo es uno de los reforzadores más poderosos. Tienen más que ver con la oportunidad para tener contacto sexual que con el hecho lejano de la reproducción. La motivación sexual está mediatizada por valores y hábitos aprendidos. Los estímulos ambientales pueden dar lugar a un aumento en los niveles de algunas hormonas sexuales.

Es posible producir un condicionamiento sexual mediante procedimientos de condicionamiento clásico (experimento con botas).
Con animales, se han recogido datos sobre la existencia de preferencias condicionadas de lugar.
Gran parte de la conducta sexual se aprende o se modifica a través del aprendizaje.

6.3. Factores sociales y culturales y motivación sexual

Los factores sociales y culturales determinan qué conductas sexuales son apropiadas y cómo realizarlas, y cuáles no.
Incluso en los valores sexuales aceptados se aprende a diferenciar los comportamientos que se pueden manifestar públicamente de los que se relegan al ámbito privado.

7. MOTIVOS SECUNDARIOS O APRENDIDOS

1. Introducción

Los motivos secundarios se caracterizan por no tener una base biológica clara y por ser aprendidos determinados por la cultura. Estos juegan un papel fundamental en el desarrollo emocional de los sujetos.

Existen dos enfoques fundamentales:

- **Clásica:** basada en la reducción del impulso. Explica los motivos secundarios como consecuencia de un impulso que se genera ante una necesidad.
- **Moderna:** basada en las metas o motivos en sí mismos que movilizan al sujeto hacia la acción.

2. Evolución en el estudio de los motivos secundarios

2.1. Teorías centradas en las necesidades

Todas las personas presentan ciertas necesidades que con el tiempo se convierten en **deseos** y, al no ser realizados, se convierten en **tensiones**. Estas finalizarán en alguna **acción** con el fin de **satisfacer** la necesidad.
Murray definió la necesidad como "*un constructor que representa una fuerza en el cerebro que organiza las sensaciones, la percepción, el pensamiento, las tendencias.y las acciones*".

2.1.1. Teoría de las necesidades de Maslow

Explicaba la motivación humana a partir de una jerarquía de necesidades que afectan a todos los individuos.

Esta constaría de cinco niveles; en la parte más baja, las necesidades de supervivencia (inferiores) y en la parte alta las menos prioritarias y que están más orientadas hacia el desarrollo personal, afectivo y emocional (superiores).
Los cinco niveles serían (de abajo-arriba):

- **Fisiológicas**: íntimamente relacionadas con la supervivencia.
- **Seguridad**: sentirse seguro y protegido frente a situaciones de peligro.
- **Afiliación**: desarrollo afectivo y de interacción social. Amistad, afecto y aceptación.
- **Estima**: sentirse valorado por sí mismo y por los demás. Cuando esto no ocurre, sucedería la inestabilidad emocional, depresiones, etc.
- **Autorrealización:** persigue como objetivo desarrollar todo el potencial y talento que se tenga disponible y progresar en la vida al máximo.

Según Maslow, solo pueden satisfacerse los niveles superiores de la pirámide cuando los inferiores han sido satisfechos.
Las necesidades **fisiológicas** son innatas y heredadas.

2.1.2. Teoría de los dos factores de Herzberg

Su aplicación estuvo más orientada al ámbito laboral.
Herzberg parte de un doble sistema de necesidades:

- Factores **higiénicos** o extrínsecos: evitar las situaciones de insatisfacción. Estos factores rodean al sujeto pero no están bajo su control.
- Factores **de motivación** o intrínsecos: necesidad de crecer emocional e intelectualmente.

El buen funcionamiento es necesario para asegurar que los empleados de una empresa no estén descontentos. Por tanto, cobrar un salario únicamente evita la insatisfacción que sería trabajar sin cobrar. Sin embargo, que el sujeto sea incentivado, motivado y valorado por ello, sí puede producir satisfacción. A diferencia de los factores higiénicos, estos factores de **motivación** sí están bajo el control del sujeto.

2.1.3. Teoría ERC de Alderfer

La teoría ERC (Existencia, Relación y Crecimiento) de **Alderfer** establece tres tipos de necesidades:

- Necesidad de **existencia**: equiparable a las necesidades fisiológicas de Maslow.
- Necesidad de **relación:** equiparable a las necesidades de afiliación y estima de Maslow.
- Necesidad de **crecimiento:** equiparable a la necesidad de autorrealización de Maslow.

Sin embargo, en esta teoría no es necesario satisfacer primer lugar las necesidades inferiores. Defiende que la jerarquía de necesidades puede funcionar en las dos direcciones. La importancia

de cada necesidad varía en cada persona además de que un sujeto puede tener varias necesidades a la vez que requieran ser satisfechas simultáneamente.
Considera también que los factores familiares, ambientales o culturales influyen en el orden de las necesidades.

2.1.4. Teoría de la motivación humana de McClelland

Búsqueda de tres necesidades dominantes: necesidad de **logro**, de **poder** y de **afiliación**.

- Necesidad de **logro:** hace referencia al deseo de éxito. Los sujetos con este tipo de necesidad tienden a elegir tareas desafiantes de dificultad media que les supone un esfuerzo.
- Necesidad de **afiliación:** grado en el que una persona necesita establecer relaciones interpersonales amistosas y ser aceptado por los demás. Se busca la integración en el grupo.
- Necesidad de **poder:** deseo de control e influencia sobre los demás. Se busca producir impacto en las personas de alrededor. Generalmente prefieren tareas competitivas y trabajar solos en vez de en grupo.

2.2. Teorías centradas en las metas

2.2.1. Teoría del establecimiento de metas de Locke

Locke destaca el papel motivador de las metas.

- Cuanto más **específicas** y **concretas** sean las metas, más eficaces.
- La **participación** de las personas a la hora de establecer objetivos, incrementa el rendimiento.
- Las metas moderadamente **difíciles** pero posibles de alcanzar, conducen a un nivel más alto de rendimiento.
- El **feedback** ha demostrado influir positivamente en la motivación.

2.3. Modelo integrador

2.3.1. Modelo jerárquico de motivación de logro de Elliot

Al intentar conseguir una meta hay que tener en cuenta dos aspectos: la **atracción del éxito** y el **miedo al fracaso**.
En este sentido, Elliot establece cuatro tipos de metas:

- La **valencia** se refiere a la atracción o rechazo que evoca una determinada meta y presenta dos niveles.

  Aproximación: búsqueda de un resultado positivo.

  Evitación: evitación de un resultado negativo.
- La **finalidad de objetivos:** objetivo que se persigue al intentar conseguir una meta. Se muestran dos niveles.

  Dominio: el objetivo es mejorar sus capacidades y perfeccionar sus habilidades y destrezas. Suelen ser personas constantes y perseverantes. Se comparan consigo mismos.

  Rendimiento: el objetivo es mejorar su rendimiento y demostrar a los demás que son buenos. Se busca la comparación con el resto.

La combinación de estas dos dimensiones representa cuatro tipologías distintas de personas:

- **Aproximación-Rendimiento:** buena ejecución comparándose con otros.
- **Aproximación-Dominio:** buena ejecución comparándose consigo mismos.
- **Evitación-Rendimiento:** evitar una mala ejecución comparándose con otros.
- **Evitación-Dominio:** evitar una mala ejecución comparándose consigo mismos.

3. La motivación de logro

La motivación de logro es la tendencia del sujeto a buscar éxitos en situaciones desafiantes que supongan un reto. Tendencia a vencer obstáculos.
Se suele desarrollar entre el año y medio y los tres años y medio de edad.

Se ha comprobado que hay una relación directa entre el estilo educativo.y el desarrollo de la motivación de logro.
Por ejemplo, los padres de los niños con una alta motivación de logro, expresaron altas expectativas sobre los futuros éxitos de sus hijos. Su actitud era de seguridad, induciendo ánimo, alegrándose de sus éxitos, dejándoles libertad para actuar y ofreciéndoles ayuda ante los fracasos. Los padres de niños con baja motivación de logro, expresaron una expectativas de sus hijos bastante más bajas, respondían de manera autoritaria, les regañaban cuando se equivocaban y ejercían una actitud de dominancia.
Se comprobó, por tanto, que la infancia era un momento clave en el desarrollo de este motivo. Parece entonces, que para el desarrollo del motivo de logro en el niño, es necesario un ambienta que induzca seguridad y que fomente autonomía, responsabilidad y compromiso.

3.1. Patrón de comportamiento de las personas con motivo de logro elevado

Algunas de las características de las personas con alta puntuación en motivación de logro son:

- Buscan el triunfo activamente y evitan la rutina. Ante situaciones de fracaso, intentan ser innovadores y buscar soluciones de forma activa planteándoselo como un reto.
- Conseguir desafías venciendo obstáculos para alcanzar el logro personal. Persiguen éxito confiando en su esfuerzo y no en la suerte.
- Asumen riesgos pero siempre teniendo en cuenta sus capacidades reales y calculando rigurosamente sus consecuencias. Escogen metas de riesgo moderado, dado que les supone un reto pero a la vez una satisfacción.
- Suelen tener preferencia por las tareas en las que pueden obtener un *feedback*.

3.2. Teoría de la motivación de logro de Atkinson

Introduce elementos cognitivos al analizar la conducta.

Motivación de éxito (Me) es la necesidad del sujeto por conseguir el éxito. Es un rasgo de personalidad más o menos estable.

Probabilidad de éxito (Pe) al ejecutar una tarea o perseguir una meta.

Valor incentivo de éxito (Ie) sería el valor que el sujeto atribuye a la consecución de la meta.

Por tanto, la **tendencia** a realizar conductas orientadas al **éxito (Te)** será de la siguiente manera:

Te = Me x Pe x Ie

El valor que se le otorga al éxito es **directamente proporcional** a la dificultad para conseguirlo e **inversamente proporcional** a la probabilidad de alcanzarlo.
Las conductas tendentes al logro no solo están dirigidas por la Te, sino también por la **tendencia a evitar el fracaso (Tf)**.

Existen tres variables relacionadas con la tendencia a evitar el fracaso:
Evitación del fracaso (Mf): suelen tener grandes miedos ante situaciones en las que pueden ser evaluadas.
Probabilidad de fracaso (Pf): probabilidad de fracasar al intentar conseguir una meta concreta.
Valor Incentivo del fracaso (If): el valor que el sujeto atribuye a fracasar en una tarea o meta.

La probabilidad de fracasar en una tarea es alta cuando el valor que se le da al fracaso en esa tarea es bajo (no le da mucha importancia). Cuando la probabilidad de fracasar en una tarea es pequeña (sencilla), el valor que se le otorga al fracaso será alto (le da mucha importancia).

La tendencia a realizar conductas orientadas a **evitar el fracaso (Tf)**, depende de la motivación del sujeto por evitar el fracaso (Mf), la probabilidad de fracaso (Pf) y el valor incentivo del fracaso (If)

Tf = Mf x Pf x If

Todo esto configura la denominada **tendencia al logro (TL)** que se formularía de la siguiente manera:

TL = Te + Tf = (Me x Pe x Ie) + (Mf x Pf x If)

Las personas que están más orientadas a evitar fracasos que a conseguir éxitos, suelen ser más cautas al elegir sus metas.

4. La motivación de poder

Esto es la "*necesidad de tener impacto, control o influencia sobre una persona, grupo o el mundo en general"*. El **impacto** facilita el inicio de poder, el **control** ayuda a mantenerlo y la **influencia** va a permitir recuperarlo en el caso de que fuera necesario o expandirlo.
Esto haría referencia a la influencia ejercida por una o varias personas, sobre la conducta de otros de manera planificada y a través de cualquier medio.

McClelland distingue entre alcanzar un nivel de excelencia (motivación de logro) y competir para vencer en algo a otras personas (motivación de poder). También definió dos maneras de expresar la motivación de poder:

- **Poder personal:** ejercer la dominación sobre los demás.
- **Poder social:** contribuir al beneficio o bienestar de los demás asumiendo un papel de líder.

4.1. Patrón de comportamiento de las personas con motivo de poder elevado

- Tienden a **participar activamente** en todas las situaciones de grupo, intentando dominar y controlar los comportamientos de los otros. No son los que más éxitos tienen en sus relaciones sociales ni los que más contribuyen al desarrollo de las tareas.
- Suelen ejercer **profesiones influyentes** y escoger deportes competitivos.
- **Posesiones** que representan **símbolos de estatus, poder o prestigio**. Suelen estar preocupados por ganar prestigio, influencia y reconocimiento en lugar de conseguir una relación afectiva o logro personal.
- Recuerdan más experiencias de **impacto emocional** que el resto de personas añadiéndoles fantasías que ellos mismos se creen.
- Parecen recordar más hechos relacionados con **temática de poder** que hechos de contenido neutro.
- Tienen una mayor tendencia a la **agresividad**. Han reconocido sentir mayores impulsos agresivos.
- Suelen elegir como amigos o compañeros a **personas dependientes** y **poco populares** puesto que tienen menor repercusión social que ellos. Eso les permite manipularles con facilidad y alimentar su ambición de destacar por encima de ellos.

5. La motivación de afiliación

La necesidad de *establecer, mantener o recuperar una relación afectiva positiva con otra persona o personas*.

Comienza a desarrollarse en la infancia temprana. Se preocupan por establecer o mantener relaciones afectivas con otras personas, no como un medio para conseguir un fin, sino como un fin en sí mismo. Lo que subyace al motivo de afiliación, no es el hecho en sí mismo de relacionarse con los demás, sino el **miedo a ser rechazado**. También tiene aspectos positivos como el **motivo de intimidad**.

El **deseo de afiliación** representa en muchas ocasiones un deseo de no estar solo, mientras que el motivo de intimidad representa un deseo de mantener **relaciones íntimas** de comunicación y contacto, sin que interfieran miedos de ningún tipo.

5.1. Patrón de comportamiento de las personas con motivo de afiliación elevado

- Sus **relaciones** suelen ser más **cálidas** y **afectivas**. Suelen realizar más llamadas de teléfono, escribir más cartas y realizar más visitas a los amigos.
- Necesitan **cariño** y **afecto** continuo que les haga sentirse especiales.
- Miedo al **rechazo social** y búsqueda de la aceptación de su grupo.
- Tendencia a **evitar situaciones conflictivas** en todo momento. Evitan participar en discusiones o emitir opiniones comprometidas.
- Prefieren las situaciones **cooperativas** a las competitivas. La presencia de otras personas mejora su motivación a lo que se le denominó **facilitación social del rendimiento**.
- No suelen obtener grandes **triunfos** en puestos ejecutivos que requieran cierta capacidad de mando.

8. TÉCNICAS DE MEDIDA Y ÁMBITOS DE APLICACIÓN DE LA PSICOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN

2. Técnicas de medida de la motivación

La motivación puede abarcar distintos planos de análisis que pueden ser agrupados en cuatro categorías: análisis fisiológico, individual, social e incluso filosófico.

Las diversas técnicas de medida e investigación de la motivación son aglutinadas de modo sintético en tres grandes grupos o bloques: técnicas basadas en la medición de la **conducta instrumental**, técnicas basadas en la medición de **respuestas fisiológicas** y técnicas basadas en la medición de **estados subjetivos y sentimientos**.

2.1. Técnicas basadas en la medición de la conducta instrumental, manifiesta u observable

Se desarrollan en el campo de la psicología del aprendizaje, asumen de base que la conducta es realizada de manera espontánea por el sujeto.
Dicho proceso de algún modo puede inferirse a partir de la conducta públicamente observable emitida espontáneamente. La motivación es considerada como fuerza motriz, activadora del comportamiento.
Los parámetros de medida: la tasa de respuesta, el número de aciertos y errores, las acciones de libre elección y el tiempo de reacción.

- **Tasa de respuesta:** hace referencia al número de veces que una respuesta se emite durante un periodo concreto. Tiene que ver con la frecuencia de emisión.
  La motivación es mayor cuantas más veces se ejecute dicha conducta.
- **Número de aciertos y errores:** se refiere al grado de eficiencia en la realización de una tarea o conducta. Si un sujeto presenta un alto grado de exactitud o eficacia en la realización, existe una alta motivación.
- **Acciones de libre elección:** una situación de libre elección es aquella en la que existen varias posibilidades de respuesta y libremente se opta por una. El sujeto está dejando entrever sus intereses y motivos.
- **Tiempo de reacción:** hace referencia al tiempo que transcurre desde que a un sujeto se le presenta un estímulo hasta que dicho sujeto emite su respuesta.
  La obtención de TR pequeños en la realización de una tarea (siempre que se controlen las demás condiciones) es un indicador de una alta motivación. Existen otras medidas como la **persistencia**, y el **esfuerzo** mostrado en la realización de la tarea. La persistencia se interpreta de dos maneras: como tiempo dedicado y como la cantidad de veces que se insiste en su ejecución.

2.1.1. Valoración de las técnicas en cuanto a su utilización en la investigación motivacional básica

Presenta varias limitaciones:

- Presentan una gran **variabilidad** que puede deberse a diversas variables situacionales o del sujeto.
- Es difícil definir con exactitud lo que son aciertos y lo que son errores en la realización de una tarea.

2.2. Técnicas basadas en la medición de respuestas fisiológicas

Todas las técnicas incluidas son usadas en el laboratorio y responden a los planteamientos de la psicofisiología.

Psicología fisiológica:

- intervención sobre el SN.
- Interés por conocer qué estructuras median la conducta motivada.
- Técnicas neuroanatómicas y químicas.
- Manipulación de variables fisiológicas orgánicas que actúan como VI, mientras que la conducta lo hace como VD.
- Utilización en investigación con animales.

Psicofisiología:

- No intervención sobre el SN.
- Interés por conocer reacciones fisiológicas que preparan al cuerpo para la acción.
- Utilización de medidas indirectas en el registro de la actividad nerviosa.
- Las reacciones fisiológicas son las VD.

- Investigación con humanos.

2.2.1. Técnicas psicofisiológicas de medida de la motivación: actividad electrodermal y respuestas cardiovasculares

Medidas de la actividad del SNA; la actividad electrodermal y las respuestas electrocardiovasculares.

La actividad electrodermal refleja básicamente el funcionamiento de las glándulas sudoríparas ecrinas cuya función es mantener la temperatura corporal, controlar la hidratación de la piel y su actividad eléctrica. Y su medida se realiza mediante registros exosomáticos y endosomáticos.

La medición de forma exosomática se realiza a través de la piel con una corriente eléctrica y midiendo la resistencia de la piel o bien la conductancia de la piel. Se mide la actividad electrodermal bien como una disminución de la resistencia de la piel o como un aumento de la conductancia de la piel.

La medición de forma endosomática tiene un uso más restringido. Se diferencia en que se realiza sin que se aplique ninguna corriente exterior. Aquí lo que se evalúa es la actividad electrodérmica como un cambio en el potencial de la piel.

Medidas cardiovasculares

La actividad cardiovascular responde a:

— Control del SNA.

— La frecuencia o tasa cardiaca: ritmo con que late el corazón. Se registra a través del electrocardiograma (ECG).

— El flujo o volumen sanguíneo: depende de la dilatación y contracción de los vasos sanguíneos. Cantidad de sangre que llega a cada uno de los tejidos u órganos corporales en función de las necesidades metabólicas.

— La presión arterial o sanguínea: fuerza con que se mueve la sangre por las arterias. La presión sanguínea no es constante, sino que varía. Al punto más bajo se le llama **presión sanguínea diástolica**, mientras que al punto más alto **presión sanguínea sistólica.**

2.2.2. **Valoración de las técnicas en cuanto a su utilización en la investigación motivacional básica.**

Representan índices muy adecuados para determinar la actividad autónoma asociada. Entre las limitaciones y críticas están:

— Medidas indirectas del proceso motivacional.

— Correlatos fisiológicos de diversos procesos, no solo de la motivación.

— Su significado psicológico es muy cuestionable, no tienen en sí mismas una interpretación fija.

2.3. Técnicas basadas en la medición de estados subjetivos y sentimientos

Percepción de los estados internos. Se llaman **autoinformes** porque su denominador común es su posible consideración como informes de un sujeto sobre su propia actividad. Son escalas y cuestionarios conforme a la teoría de test. Evalúan aspectos que no pueden conocerse ni manipularse directamente. Dicha obtención está basada en la autoobservación.

Los autoinformes tienen tres finalidades de estudio:
— Identificar la estructura motivacional básica de la personalidad: qué motivos pueden ser considerados rasgos estables de la personalidad.
— Otra finalidad de estudio ha sido comprobar de qué forma interactúan determinadas disposiciones motivacionales de la persona con variables situacionales (interacción sujeto-ambiente).
— Predecir o comprobar modelos sobre la forma de la relación entre ellas (mediación y causalidad).

2.3.1. Valoración de las técnicas en cuanto a su utilización en la investigación motivacional básica

Los autoinformes:
— No tienen total validez como indicadores de los estados internos. La validez de los autoinformes era limitada.
— Las posibles distorsiones que se pueden producir sobre las respuestas a causa de la **deseabilidad social** y de la **autodecepción**. La deseabilidad social hace referencia al deseo de causar buena impresión. La autodecepción tiene que ver con que uno mismo se ve de la forma mejor posible. Ello implica que puede que las respuestas dadas a un autoinforme no sean siempre veraces.

3. AMBITOS DE APLICACIÓN DE LA PSICOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN

3.1. Motivación y ámbito educativo

3.1.1. Relaciones motivación-ámbito escolar

La motivación juega un papel relevante en el aprendizaje escolar. Hay que tener en cuenta la situación concreta determinada por el profesor, los alumnos, el aula y las tareas.

1. **El profesor:** tiene un papel relevante. Si el profesor en vez de actuar de manera coercitiva y controlador, favorece la autonomía del alumno, recompensándolo, comunicándose adecuadamente con él, promoverá en gran parte su motivación de logro.
2. **Los alumnos:** cuenta ya con una historia motivacional y unas características de personalidad propias. La curiosidad y el interés, la novedad la incongruencia y la complejidad suscitan la curiosidad. Las conductas de exploración y manipulación presentan una estrecha relación con la motivación intrínseca.
3. **El aula:** estructura física, espacio físico y estructura social, que viene dada por el establecimiento de complejas relaciones e interacciones. Se considera que un aula en la que

el ambiente existente no sea rígido y controlado, las actitudes sean comprensivas y en cierto modo tolerantes y en la que se den estímulos.

4. **Las tareas:** Rendimiento que tiene que ver con la posibilidad de solucionar la tarea y el valor de incentivo.

3.1.2. Motivación de logro y establecimiento de metas en el desarrollo de la actividad educativa

El motivo de logro tiene que ver con la búsqueda de dicho éxito en situaciones de rendimiento escolar.

En esta estrecha relación con el motivo de logro se encuentra el establecimiento de metas. La finalidad de una acción es una meta, por ello el establecimiento de metas es importante en la planificación y desarrollo de la acción educativa. Metas relativas al aprendizaje o a la tarea y metas de ejecución o relativas a la autovaloración (autoestima).

1. **Metas relacionadas con el aprendizaje o con la tarea:** incrementar la propio competencia escolar.
2. **Metas de ejecución o relacionadas con la autovaloración:** buscan ser mejor que otros o bien evitar las experiencias de vergüenza que acompaña al fracaso.

3.1.3. Determinación del nivel de motivación escolar

Los factores que determinan el nivel de motivación de un alumno:

1. Las diferencias individuales para establecer las metas y las expectativas de aprendizaje, y la capacidad de autorregulación de cada alumno.
2. La actuación del profesor puede influir positiva o negativamente en la motivación del alumno.
3. La forma de llevar a cabo la acción educativa en el aula.

Es posible determinar en el ámbito escolar el nivel de motivación de un alumno infiriéndolo a partir de la observación de ciertos patrones conductuales:

1. La dirección de la atención y las conductas de elección.
2. La persistencia y el esfuerzo mostrado en la realización de la tarea.
3. La motivación continuada y el nivel de actividad del alumno: la motivación continuada tiene que ver con el hecho de volver a la realización de una tarea cuando ha sido interrumpida dicha actividad.
4. Estar motivado no conlleva necesariamente un buen rendimiento.

3.2. Motivación y adicciones

3.2.1. El concepto de adicción

El término adicción se emplea para designar conductas de carácter apetitivo; se debe a la asociación de dicho objeto o situación con la satisfacción de necesidades o deseos. Esto se ha aplicado a las **adicciones físicas,** es decir, al consumo no controlado y excesivo de sustancias como el alcohol o las drogas. La ludopatía, la compra compulsiva, la adicción al sexo y a la

comida, presentan un patrón conductual compulsivo y con graves problemas de autocontrol; a estas se les denomina **adicciones conductuales**. Dichas adicciones ponen en marcha los mismos circuitos de recompensa que los motivos más básicos.

3.2.2. Motivación y conducta adictiva

Lo que motiva la conducta del sujeto adicto es la consecución de recompensas inmediatas. El adicto no es consciente de las consecuencias a largo plazo de su propia conducta. Su conducta adictiva se caracteriza por la pérdida del control voluntario así como la realización compulsiva del comportamiento de búsqueda del objeto o situación de su adicción.
La pérdida de control voluntario conlleva una alteración rotunda de la jerarquía de motivos.

3.2.3. Motivación y desarrollo de la conducta adictiva

Tipos básicos de motivaciones para la iniciación de la conducta adictiva:

1. **Inadaptación social:** desacuerdo con el contexto sociocultural frente al cual el sujeto adopta una actitud.
2. **Problemas emocionales:** necesidad de adaptación del sujeto a determinados grupos o condiciones sociales.
3. **Tendencia hedonista:** búsqueda del placer y experimentadora para los sujetos (probar algo nuevo).
4. Motivaciones vinculadas a necesidades provenientes de dolencias físicas o psicológicas.

Factores intrapersonales, biológicos, familiares, grupales, sociolaborales y culturales se señalan como factores asociados a la posibilidad de inicio y mantenimiento de la conducta adictiva.
Se pueden definir una serie de fases:

1. **Fase inicial:** consumo controlado y esporádico.
2. **Fase** en el que el consumo es más **frecuente** y se produce el abuso de la sustancia.
3. **Fase de desarrollo y mantenimiento de la adicción:** más fácil que se desarrolle la conducta adictiva cuando la ingesta se ha generalizado a otras situaciones. Se convierte en hábito.
4. **Fase de cambio o de postadicción:** no se presenta la conducta adictiva.

3.2.4. Motivación, mecanismos de aprendizaje y conducta adictiva

El condicionamiento clásico: la administración de una droga (EI), produce un cambio del equilibrio hemostático del organismo, lo que da lugar a una respuesta (RI) para tratar de restablecer el equilibrio. Los estímulos ambientales llegan a convertirse en estímulos condicionados (ECs) capaces de producir una respuesta hemostática (RC) tras establecerse su asociación con el EI.

Un caso especial es el condicionamiento de la respuesta compensatoria, lo que se aprende es una respuesta que compensa a la RI como la tolerancia conductual a la droga. Por su parte, el síndrome de abstinencia condicionada se refiere a la aparición de los síntomas de abstinencia cuando esas personas vuelven a su medio habitual de consumo.

El otro paradigma básico implicado en la adquisición y mantenimiento de la conducta adictiva es el condicionamiento operante. El aumento o disminución de la probabilidad de emisión de una respuesta por las consecuencias que se siguen al emitirla. Dicha conducta se sigue manteniendo hasta que se desarrolla la tolerancia gracias a los efectos del componente motivador del refuerzo social.
Se habla de refuerzo positivo cuando el sujeto consume la droga para sentir el efecto buscado de la misma ("estar bien") mientras que el refuerzo negativo tiene que ver con la búsqueda de la droga para evitar el displacer que conlleva su ausencia ("dejar de estar mal").

3.3. Motivación, publicidad y comportamiento del consumidor

Los estímulos externos no solo pueden dar lugar a la aparición de estados de tensión semejantes a los ocasionados por las propias necesidades humanas, también pueden dar lugar al inicio de determinadas conductas.
La publicidad es una de las formas de comunicación cuya pretensión es modificar las actitudes hacia los objetos de consumo. Pretenden informar y/o persuadir al consumidor.

3.3.1. Publicidad y creación de necesidades

Una primera aproximación considera que es el producto en sí mismo el que puede satisfacer las necesidades y motivaciones existentes. El consumidor, de acuerdo con sus motivaciones, puede considerar un producto de forma muy diferente a como lo puede hacer quien lo fabrica.
La segunda aproximación se caracteriza por estimar que un producto puede ser presentado de modo que genere la activación y dirección de la acción. Esto implica la creación de necesidades y motivos. Cuando en la publicidad se ha buscado crear necesidades mediante la activación de motivos primarios, se ha recurrido frecuentemente al impulso sexual. También se ha hecho uso de la evitación del dolor cuando lo que se pretende es recurrir a motivos cognitivos, son las necesidades de información.
Finalmente, son las necesidades sociales de afiliación, pertenencia, autonomía e individualidad, las más utilizadas cuando se recurre a motivos secundarios.

3.3.2. Motivos del consumidor, carácter del producto y conducta de compra

Dos clases de motivos:

1. **Motivos funcionales:** objetivos y racionales.
2. **Motivos psicológicos:** emocionales y de personalidad.

La mayor parte de las veces el motivo de compra de dicho producto se encuentra entre ambos.

Hay seis grupos de productos:

1. **Productos de prestigio:** implican liderazgo y son parte integrante de lo que representan.
2. **Productos de estatus:** que implican que quien los consume tiene una determinada clase social.

3. **Productos que revelan madurez:** hacen referencia a aquellos productos a los que los jóvenes no pueden acceder por su condición de juventud.
4. **Productos que reducen la angustia:** los alimentos saludables, por ejemplo.
5. **Productos hedonistas:** aquellos que producen placer.
6. **Productos funcionales:** alimentación básica.

3.3.3. Motivación, mecanismos de aprendizaje y comportamiento del consumidor

El condicionamiento operante y el aprendizaje observacional pueden producir la modificación de la respuesta afectiva del consumidor. Es frecuente en la publicidad audiovisual que la elección del producto o servicio vaya seguida de consecuencias agradables (recompensas). El condicionamiento clásico ha sido uno de los más utilizados ya que es posible modificar la respuesta afectiva de los consumidores hacia los productos que se anuncian. Consiste en realidad en la relación funcional que se establece entre un EC y un EI.

Es importante el tipo de estímulos, número de emparejamientos EC-EI, también la distribución, las relaciones temporales entre los estímulos y su procedimiento de presentación (el EC debe preceder al EI).
La extinción hace referencia a la presentación repetida y aislada del EC en ausencia del EI.

El **proceso de generalización** una vez establecida la RC, es posible que otros estímulos o elementos similares al EC adquieran la propiedad de provocar la RC. Si hay mucha diferencia entre el ambiente en el que parece en el anuncio y el ambiente real, habrá grandes dificultades para generalizar la RC.

La discriminación es un proceso inverso al anterior y se refiere al proceso por el que queda limitado el campo de estímulos a los que responde el sujeto. Se habla de discriminación cuando existe por parte del sujeto una RC a un EC concreto, pero no a otro que es similar.