

Teoría de la motivación humana

Desde que, en 1918, Woodworth introdujo la distinción entre mecanismo e impulso en el estudio de la conducta¹, la motivación se ha entendido en psicología en relación con los aspectos activadores y direccionales de la misma. La explicación de este fenómeno se ha basado durante muchos años, de manera más o menos explícita, en el modelo del arco reflejo, bien en la línea conductista de la reducción del impulso, bien en las distintas orientaciones dinámicas de la descarga de energía (por ejemplo, Freud). Desarrollos posteriores de la psicología científica, desde las teorías del incentivo a las corrientes cognitivas, han ido forzando la ruptura de este modelo y han obligado a relativizar, cuando menos, la explicación causal de la motivación en términos homeostáticos. La consecuencia más externa de esta historia reciente ha sido la diversidad de planteamientos en el campo motivacional². Como hace años indicaba M. Yela, la falta de unidad que se observa no reside sólo en cómo explican los problemas las distintas teorías, sino "más radicalmente, en cuáles son los problemas que tratan de explicar"³. Una segunda consecuencia, más grave para la propia psicología, es que el avance experimentado en estos años ha renovado o modificado sectorialmente el estudio de la motivación, pero no se ha traducido

1. Cf. R. S. WOODWORTH y H. SCHOLSBERG: *Psicología experimental*, Buenos Aires, Eudeba, 1964.

2. Cf. una reseña de la situación actual en A. CAPARROS: *Introducción histórica a la psicología contemporánea* (Barcelona, Röl, 1979), pp. 621-653.

3. "Entropía, Homeostasis y Equilibrio. El proceso fundamental de la motivación", en *Rev. Española de Psicol. General y Aplicada* 28 (1973), 622.

en una reformulación teórica de los marcos conceptuales que lo legitiman y limitan. Y esto es especialmente cierto en el caso del hombre.

*La teoría de la motivación humana*⁴, de J. Nuttin, que aquí intentamos presentar, se propone justamente reexaminar y renovar el marco conceptual en que se apoya el estudio de la motivación humana. Situada en continuidad con numerosas publicaciones anteriores del mismo autor⁵, su objetivo es comprender, desde una perspectiva cognitivo dinámica, lo que la motivación humana representa en la conducta y, de modo especial, como ya da a entender el subtítulo del libro, la manera en que los impulsos o necesidades se transforman, en el hombre, en planes y proyectos de acción. Es decir, en formas concretas de motivación.

En consecuencia con este propósito, la estructura de la obra es la siguiente. Como ya hemos dicho al comienzo, la motivación se refiere a la dirección activa de la conducta hacia determinadas categorías de situaciones u objetos. Por eso los problemas fundamentales que conviene esclarecer son dos:

1. Cuáles son las categorías de objetos hacia las que se dirige el sujeto. Dicho de otro modo, cuál es el contenido de la motivación: lo que la persona trata de alcanzar, realizar o evitar (Cap. IV).

2.º Qué procesos intervienen en el funcionamiento motivacional, es decir, cuál es el mecanismo motivacional que desarrolla y convierte los impulsos o necesidades en motivaciones concretas. (Ca. V).

Estos dos temas se estudian desde la posición teórica ya conocida del autor: la concepción relacional de las necesidades (Cap. III) que, a su vez, se apoya en una idea general de la conducta (Cap. II). En el resumen que a continuación ofrecemos seguimos el orden de los capítulos, pasando por alto la introducción.

4. J. NUTTIN: *Théorie de la motivation humaine*. Paris, PUF, 1980, 304 pp. Las citas de esta obra se harán indicando la página en el propio texto.

5. Véase, por ejemplo, "Origen y desarrollo de los motivos", en J. NUTTIN y Otros: *La motivación* (Buenos Aires, Proteo, 1965); "Adaptación y motivación humana", en J. PIAGET y J. NUTTIN: *Los procesos de adaptación* (Ibid., 1970); *La motivación*, en P. FRAISSE y J. PIAGET: "Tratado de psicología experimental" V (Buenos Aires, Paidós, 1973), pp. 9-103.

I.--LAS CARACTERISTICAS DE LA CONDUCTA HUMANA

Ya Watson decía que el conductista se interesa por el comportamiento global del hombre (*the whole man*). Es cierto que la psicología no llega a serlo mientras no supere la superficie de la conducta y dé cuenta de sus condiciones determinantes o de los procesos subyacentes a la misma. Pero, a última hora, tiene que llegar al comportamiento en su propia significación para los hombres que son sus actores. Por eso hay que anteponer una descripción global de la conducta antes de estudiar un aspecto particular (como, en este caso, la motivación).

Dada la diversidad de aplicaciones del término, Nuttin es partidario de restringir su uso en psicología a "la categoría de actividades dirigidas, por las que un organismo, en cuanto centro de elaboración y utilización de la información, actúa sobre las relaciones que lo unen al ambiente" (p. 31). Semejante acepción de la conducta se sitúa en una perspectiva cognitiva e interaccionista, como es obvio. De este modo intenta Nuttin superar todo asociacionismo y devolver el comportamiento a su contexto natural. Al destacar tanto la situación ambiental como la elaboración subjetiva de la misma por parte de la persona, nos orientamos hacia una idea de la conducta en la que cabe distinguir tres fases: la situación actual percibida y construida por el sujeto, la fase dinámica o motivacional y la fase de ejecución. De la segunda trata la parte central del libro. En cuanto a las fases 1 y 3, la falta de espacio nos impide seguir en detalle las descripciones del autor, por lo que nos limitaremos a destacar las líneas generales.

1. *Construcción de la situación.* "La situación no es una entidad frente a la personalidad, ni el desencadenante de una reacción conductual; es el objeto significativo sobre el que el hombre actúa, que el hombre conoce, percibe y transforma, que de este modo forma parte de sus actos de la misma manera que el objeto percibido forma parte del acto de la percepción (p. 38). El primer aspecto de esta construcción por el sujeto de la situación conductual se refiere al mundo físico. El carácter constructivista de la actividad perceptiva es de sobra conocido: el mundo sensorial de cada especie es en realidad algo muy limitado y su naturaleza hay que ponerla en relación con

la significación que tiene para el individuo. Pero el contacto conductual con el mundo no se limita en el hombre a la significación práctica de los objetos, sino que se amplía enormemente gracias a las funciones cognitivas en sentido amplio y, de manera especial, al mundo privilegiado de la comunicación que es el lenguaje. Es casi increíble que durante decenios se haya desterrado la función cognitiva de la explicación de la conducta. Como veremos más adelante, ella es la que confiere a la motivación humana sus características más diferenciales.

2. *La fase de ejecución.* En esta parte propone Nuttin una fórmula de la acción motivada (pp. 64-67), que destaca la interacción entre sujeto y situación: uno se define en función de otro, más aún, fuera de la unidad funcional ni Individuo ni Ambiente existen en términos conductuales. Lo cual no significa negar su realidad tangible y sus propias estructuras o potencialidades. Simplemente se afirma que no hay persona sin mundo ni mundo conductual sin sujeto que lo construya por y en su propio funcionamiento: "la red de interacciones Individuo-Ambiente es el individuo funcionalmente hablando" (p. 90).

II.—CONCEPCION RELACIONAL DE LA MOTIVACION

El capítulo III (pp. 87-105) es un esbozo del marco conceptual para el estudio de la motivación en términos de conducta, tal como ha sido definida anteriormente, es decir, como una función de relación. Ahora bien, si la conducta es una función de relación, y la motivación es el aspecto dinámico de la misma, su estudio se situará lógicamente en el marco de las relaciones que unen al ser humano con su entorno físico y social. Esta concepción relacional de la motivación ha sido expuesta por el autor en obras anteriores⁶, por lo que presentaremos un breve resumen de la misma.

La relación que une la persona al medio es de carácter dinámico y se basa en una doble exigencia: por una parte, para el ser vivo que es el hombre, conducirse es vivir, la conducta es una actividad

6. Cf., entre otros, *La structure de la personnalité* (Paris, Puf, 1971), pp. 227-236.

que tiene su fuente en ella misma; por otra, por tratarse de un sistema abierto, esto es, al no ser una unidad funcionalmente autónoma, tiene que referirse al polo "ambiente" como el elemento complementario del dinamismo conductual. Por eso las relaciones interaccionales no son meros datos de hecho sino *exigencias* funcionales. Y así llegamos con el autor a la concepción relacional del impulso o necesidad: "una relación 'exigida' entre el individuo y el mundo o, más exactamente, la necesidad es la misma relación en cuanto exigida para el funcionamiento (óptimo) del individuo" (p. 91).

Esta noción psicológica de necesidad tiene la ventaja de no restringir el concepto a estados de privación o carencia, lo que permitirá dar cuenta de actividades perfectivas, de autodesarrollo, etc. Por otra parte, junto al carácter dinámico hay que mencionar la orientación *selectiva* hacia objetos y situaciones. Lo exigido o requerido son objetos o, mejor, relaciones específicas con objetos determinados. También este es un dato importante que autoriza a definir la motivación en términos de objeto comportamental y no de energía, estímulo, estado intraorgánico, ec. A pesar de las dudas que muchos psicólogos mantienen sobre la utilidad de estudiar los objetos de la motivación, en la base de esta teoría está la afirmación de que es la naturaleza del objeto lo que define la naturaleza de la necesidad y que aquél no puede, por consiguiente, considerarse como irrelevante para la comprensión de la motivación.

Un último punto importante en esta teoría es el que se refiere al estado preconductual de las necesidades. Al definir éstas en términos de relaciones exigidas, no hay que concluir que impliquen la dirección concreta de la conducta hacia un objeto determinado, sino hacia una determinada categoría de objetos: aquellos que pueden satisfacerlas. Es, pues, conveniente distinguir entre la dirección concreta hacia un objeto y la orientación básica que refleja el hecho de que unos objetos sean reforzantes y otros no. Este dato demuestra cierta selectividad implícita en la misma necesidad y el autor considera un error, creo que con razón, de muchos conductistas negar todo valor motivacional al refuerzo. Esta direccionalidad implícita no puede ser aprendida y sobre ella se desarrollarán posteriormente formas motivacionales muy variadas.

III.—LOS OBJETOS DE LA MOTIVACION

Tal como se indicó en la introducción, el primer grupo de problemas a dilucidar se refiere a las grandes orientaciones dinámicas de la conducta humana, esto es, a los objetos de la motivación. Este punto se trata en el capítulo IV (pp. 107-188). Su objetivo no es elaborar una lista detallada de tendencias o motivos, sino estudiar su diferenciación a partir de los supuestos teóricos formulados al estudiar la naturaleza de la conducta. Pero antes el autor trata una serie de problemas de tipo metodológico fundamentalmente, de los que sólo mencionamos uno: la escasa atención que la psicología actual presta al estudio de los objetos de la motivación. Por tratarse del contenido y de los aspectos cualitativos de un proceso, y no de su intensidad, tiempo de privación, etc., su estudio plantea serios problemas metodológicos, algunos de los cuales no tienen en este momento solución satisfactoria. Ello hace comprensible la reticencia al respecto. Y, sin embargo, renunciar a estudiar lo que le interesa al hombre "es renunciar al aspecto esencial de la conducta, a saber su dirección: lo que el hombre hace" (p. 113). Las dificultades con las que se encuentran muchos experimentos de condicionamiento, las investigaciones sobre la importancia de los aspectos semánticos en los procesos de codificación, memorización y aprendizaje en general, la intensidad motivacional en función de la significación del objeto, etc. son datos que parecen confirmar la afirmación del capítulo anterior: el objeto es parte integrante del acto conductual y su estudio, imprescindible para una comprensión cabal del mismo.

Tratemos ahora de resumir el resto del contenido de esta parte de la obra. De acuerdo con la teoría relacional propuesta, la base y el sentido de la diferenciación de los objetos la busca el autor en el funcionamiento de la unidad Individuo-Ambiente. Como ya hemos visto, la interpretación funcional no es un dato sino una necesidad. Ahora bien, la necesidad dinámica de entrar en relación funcional con el ambiente se manifiesta de varias formas: sensorial y reactiva, activa y selectiva, y, por último, la tendencia a "producir" un efecto. Estas serían las formas básicas de funcionamiento a partir de las cuales se diferencian las necesidades. Desgraciadamente, el estudio científico de esta diferenciación y de muchas de sus formas está muy

poco desarrollado, por lo que el autor presenta algunas de sus conclusiones con un carácter meramente hipotético.

1. *La gran bifurcación*: Este dinamismo básico conoce una primera diferenciación en la orientación *hacia el sujeto* o *hacia el objeto*. "Esta bifurcación encuentra su punto de partida en el carácter bipolar de la unidad funcional Individuo-Ambiente. Puede entenderse como una acentuación diferencial bien del polo Individuo bien del polo Ambiente en el funcionamiento conductual" (p. 138). Es fácil ver en este planteamiento un paralelismo con otras explicaciones psicológicas del mismo fenómeno: así los estudios sobre introversión-extroversión, la dependencia-independencia del campo y los estilos cognitivos de Witkin... Lo que interesa retener para nuestro tema es que la orientación hacia el sujeto determina las actividades de autodesarrollo y conservación del individuo, mientras que la orientación hacia el objeto dirige las actividades de contacto (sociales y epistémicas). Por otra parte, la distinción hay que entenderla en sentido relativo: la doble dirección se halla presente en cualquier actividad, si bien la dominancia relativa de una orientación u otra dará lugar a diferencias personales.

2. *La diferenciación ulterior*: Estas dos grandes orientaciones se diferencian ulteriormente según los objetos y las funciones que intervienen. Gran parte del capítulo está dedicado al estudio de estas formas de motivación, que aquí pasaremos por alto: la motivación social, con especial atención al tema de la originalidad de la necesidad de contacto y al del altruismo (en relación con la explicación de la sociobiología⁷); las motivaciones cognitivas, y las formas "superiores" de la motivación humana. Así se completa una visión de conjunto de los motivos humanos que están presentes en los tres niveles de interacción Individuo-Ambiente: biosfera, mundo psicosocial y mundo ideal.

7. Cf. E. O. WILSON: *Sociobiología. La nueva síntesis*. Barcelona, Omega, 1980, pp. 109-133.

IV.—ELABORACION COGNITIVA DE LA MOTIVACION HUMANA

El segundo grupo de problemas examinados en esta obra en relación con la motivación humana se refiere a los procesos por los que las necesidades fundamentales se desarrollan en motivos concretos (pp. 189-266). Vamos a limitar nuestra reseña de este capítulo importante en los tres puntos siguientes:

1.º *Elaboración cognitiva de los motivos humanos*

Explicar el proceso por el que el hombre pasa del estado motivacional (impulso) a la ejecución de un acto mediante la elaboración o formación de un objetivo, supone responder a dos tipos de problemas: el paso de la necesidad al objetivo y del objetivo a la acción. El proceso lo describe Nuttin en las cuatro fases siguientes:

1) El estado motivacional del sujeto activa y orienta el funcionamiento global del organismo, incluyendo el funcionamiento cognitivo, en dirección a determinadas relaciones exigidas con el mundo. Y el impacto del impulso sobre la actividad cognitiva se entiende como un primer paso para la construcción del proyecto que el sujeto necesita. "El objetivo y el proyecto son las primeras realizaciones de un impulso activo. En otras palabras, el objetivo es la necesidad "puesta a punto" o "focalizada" a nivel cognitivo" (p. 216).

2) La construcción de un objetivo o pauta y de los actos instrumentales que puedan llevar al mismo se realiza rápidamente gracias a la plasticidad creativa de las operaciones cognitivas. Esta construcción origina una "discrepancia" con el estado de cosas a nivel de la realidad. "La retroalimentación (*feedback*) que el organismo recibe y da lugar a la tensión es la discrepancia entre la realización cognitiva de un impulso (objetivo o proyecto) y su realización real. Esta tensión es una realidad psicológica que se identifica con el dinamismo del impulso en cuanto concretado en un proyecto todavía no realizado" (p. 217).

3) El efecto dinámico de la discrepancia procede de la motivación, que la ha producido al elaborar el objeto-finalidad aún no realizado. En este punto la teoría cognitivo-dinámica de Nuttin se aparta

de las teorías cibernéticas así como de la disonancia cognitiva de Festinger o la teoría de la atribución de Heider. En todos estos casos, se supone implícitamente que la incongruencia entre dos datos cognitivos es suficiente para desencadenar por sí misma un efecto dinámico sin necesidad de recurrir a una motivación subyacente.

4) La elaboración cognitiva de un proyecto pide concretarse en una realización práctica. El paso de lo cognitivo a la "acción" ha sido siempre un problema en psicología (Guthrie decía que las ratas de Tolman se quedaban sumergidas en las ideas). Para Nuttin no hay que preguntar cómo mueve al organismo la actividad cognitiva. Esto no tiene sentido. "Un solo y mismo dinamismo hace pensar y hace obrar, construye metas e impulsa al organismo a alcanzarlas... El objetivo por sí mismo no es fuente última de motivación: es el resultado y la concreción de un dinamismo más general. La función del objetivo en cuanto forma concreta de motivación es ante todo reguladora: orienta el dinamismo —es decir, al sujeto motivado— hacia el objeto que le puede convenir" (p. 221).

2.º *La motivación instrumental*

El estudio de la elaboración cognitiva de los motivos tiene que aludir a la motivación instrumental, ya que el proyecto no se realiza normalmente sin la intervención de actos instrumentales. Su importancia en el funcionamiento de la motivación en general resulta clara cuando se constatan los efectos disfuncionales que se producen en sujetos que se ven "sin medios" para actuar, que han perdido el control de la situación. Pero la naturaleza psicológica de la motivación instrumental es bastante compleja. Las teorías del refuerzo tienden a situar su origen en el elemento reforzante, es decir, en la meta (o resultado esperado) de la acción. Las teorías del incentivo, en cambio, desplazan su origen hacia el objetivo. Para Nuttin, el proyecto cognitivamente elaborado implica lazos activos y duraderos con diversos objetos instrumentales. Y en la medida en que un acto se percibe como un medio funcional, adquiere una significación nueva: se convierte en el camino conductual hacia la meta. Por lo demás, la complejidad de la motivación instrumental aconseja no utilizar fórmulas simplistas a la hora de valorar su intensidad o tratar de predecirla.

3.º *La personalización de los motivos*

El tema de la personalización de los motivos es una consecuencia necesaria de la elaboración de proyectos: la necesidad se convierte en una "cuestión personal". Al tomar conciencia de sí mismo y de sus propias actividades, el hombre elabora un concepto dinámico del yo que funciona como pauta última de su autodesarrollo. Las necesidades se transforman, pues, en objetivos que el sujeto se marca: al convertirse en pautas personales, la regulación de la conducta se convierte en autorregulación. El autor se ocupa en esta parte de la obra de la acción personalizada (libre) y de la manipulación del comportamiento humano, así como de algunos aspectos formales de la motivación en general.

Pero nuestro resumen tiene que detenerse aquí. La lectura de este libro importante abre perspectivas interesantes y suscita también algunos problemas, lo que no es su menor mérito. Me he mantenido en un plano meramente descriptivo porque justamente se trataba de presentar la obra. El autor anuncia un segundo volumen sobre *motivación y perspectiva de futuro* donde se estudiará la dimensión temporal. Tiempo habrá, pues, de retomar algunos de los temas aquí abordados⁸.

BERNARDO FUEYO

8. La obra ha sido ya publicada por Presse Universitaire de Louvain: *Motivation et Perspectives d' Avenir* (290 pp.).