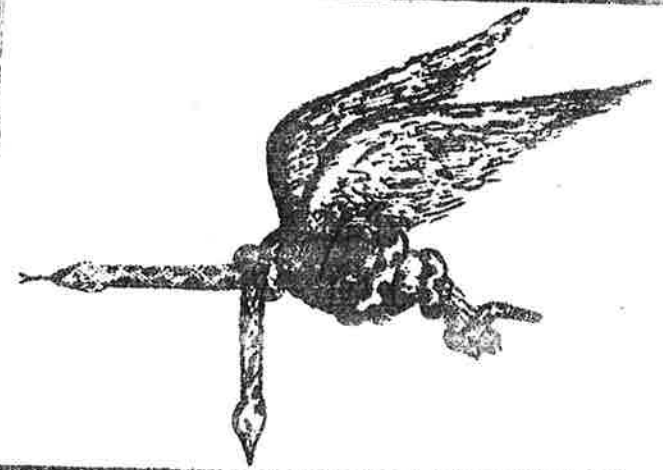


# La motivación

DOCUMENTO N.º 9



**Grupos de Trabajo de  
Psicología Critica**

## LA MOTIVACION

- Comportamiento y motivación
- El mecanismo de la motivación
- Motivaciones cognitivas
- Motivaciones sociales
- Las valencias
- Motivación negativa. Huida del objeto.
- El conflicto
- La teoría de Piaget
- Bibliografía

Uno de los temas fundamentales de la Psicología de la personalidad y de la Psicología en general lo constituye la motivación del comportamiento humano: el examen de las fuerzas que operan en la movilización y mantenimiento de la conducta del hombre.

En el presente "documento" se recoge, resumido en sus aspectos principales, uno de los análisis más actuales del tema. Se trata de un riguroso estudio publicado por J. NUPTIN dentro de la serie dirigida por P. FRAISSE y J.P. PIAGET: "Traité de Psychologie Experimentale", con el título de "MOTIVATION, EMOTION ET PERSONALITE" (P.U.F., 1963). Son trabajos que en su origen sirvieron de apuntes de clase en la Escuela de Psicología de la Universidad de París.

Se incluye también un análisis de la teoría de Piaget sobre la motivación cognoscitiva.

Documento recopilado por los Grupos de Trabajo de Psicología Crítica de la Universidad de Madrid. - Circulación interna.  
Universidad de Madrid - Marzo 1.971

Lejos está de realizarse el acuerdo entre los psicólogos respecto al lugar que conviene reservar a la motivación en el estudio y la explicación del comportamiento. Considerada por algunos como una noción superflua y destinada a desaparecer del vocabulario de la psicología experimental, la motivación se presenta a otros como el tema principal de la psicología y aún como la clave para la comprensión de la conducta. Se constata en la base de este desacuerdo una diversidad de puntos de vista que hacen de la motivación una noción muy confusa. Conviene entonces, a fin de definir mejor nuestro objeto de estudio, poner en claro de entrada algunas de las concepciones negativas para extraer luego las características del comportamiento que, a nuestro parecer, necesitan que se haga mención a esta "variable intermedia" que es el proceso motivacional.

#### 1. Posiciones negativas

A) Es un hecho que, bajo el rótulo de motivación, la psicología experimental se ha interesado sobre todo por las necesidades e "impulsos" (drives) de base netamente fisiológica tales como el hambre, la sed, la sexualidad, la necesidad de oxígeno, de sueño, de evacuar, etc. Este tipo de investigaciones tiene sobre todo por objeto el estudio de ciertas condiciones fisiológicas del organismo que influyen sobre el comportamiento. Es así que la motivación aparece en muchos autores behavioristas como un término global y poco científico para designar la influencia de una variedad de estados fisiológicos sobre el comportamiento. Ignoramos demasiado la manera en que la sexualidad y el hambre, por ejemplo, actúan sobre el comportamiento para poder agrupar estas dos acciones bajo el mismo rubro de "procesos motivacionales" y distinguirlos así de otras influencias fisiológicas al parecer no motivacionales e igualmente poco conocidas. Digamos entonces simplemente, que estos autores nos proponen que la psicología estudie todos los determinantes del comportamiento sin aislar o agrupar algunos de ellos bajo el rubro de "motivación" que ha sido copiada de los marcos del pensamiento científico.

B) Por otra parte, en el esquema comportamental estímulo respuesta, el excitante es considerado como el punto de partida activo de la reacción del organismo. En el reflejo, por ejemplo, el estímulo puede ser considerado como la condición suficiente para la puesta en marcha de la reacción. Esto también ha inducido a muchos autores a ignorar, si no a negar, el problema de la motivación. Ellos admiten que el organismo viviente es esencialmente reactivo, es decir que reacciona de manera específica a los excitantes que se le aplica. Esta propiedad fundamental, unida a la acción del estímulo, bastaría como punto de partida dinámico del comportamiento. Sin embargo, la necesidad de hacer mención de un factor motivacional se impuso muy pronto a ciertos experimentalistas. Estos constatan que el organismo no reacciona siempre al excitante que el medio le propone. El objeto sexual o el alimento que, en ciertas circunstancias provoca una reacción, que da a veces sin efecto. Parece indispensable introducir un factor que de cuenta de esta diferencia de umbral en la receptividad o sensibilidad del organismo frente a un excitante dado. Es eso lo que muchos psicólogos contemporáneos entienden por motivación: un factor de sensibilización y de activación del organismo frente a un excitante. En otras palabras, la motivación es un estado del organismo que tiene como función hacer bajar su umbral de reactividad a ciertos excitantes. Se habla entonces de la motivación como de un "energizer" o de un "sensibilizer" (Ver entre otros a Nissen, 1954). Se agrega el proceso de aprendizaje o de condicionamiento para dar cuenta de los cambios que introducen en las formas mismas de reacción a un estímulo. Se ve entonces que aquí también la noción de motivación es prácticamente superflua; los procesos de estimulación y de aprendizaje parecen bastar para explicar el comportamiento.

C) Ciertos psicólogos haciendo mención de la noción de motivación, se sirven de ella sobre todo para estudiar por qué el organismo pasa a un estado de actividad en general (Cfs. punto III). Se habla entonces de motivación en términos de movilización de energía. Contra tal manera de ver, algunos psicólogos (Kelly, 1958) han protes-

tado recientemente, diciendo que ella tiene su origen en una concepción estática del organismo: el estado "natural" del ser viviente sería el de inactividad y haría falta recurrir a un resorte especial para explicar su paso a la actividad. Considerando el organismo vivo como activo de por sí, se volvería superfluo recurrir a la motivación. Se acentúa más y más actualmente, la actividad espontánea del sistema nervioso y se considera, por otro lado, la actividad comportamental como ligada a la vida misma del organismo, igual que la actividad psicológica. Hebb (1949), por ejemplo, ha formulado una hipótesis basada no en la reactividad sino en la actividad natural del sistema nervioso. Contrariamente a lo que se pensaba hasta hace treinta años, la célula nerviosa no tiene necesidad, para activarse, de una excitación que venga del exterior; ella no es fisiológicamente inerte y su actividad natural constituiría un sistema de automotivación. Más recientemente, Hebb ha expresado la idea de que conviene identificar el estado general de motivación con la función de vigilancia (arousal) que emana de la formación reticular del tronco cerebral. Esta concepción se relaciona más o menos con la que toma el estímulo como punto de partida activo, desde que Hebb conciba el "sistema de vigilancia" (formación reticular) como vía secundaria por la cual toda la excitación sensorial llega al cortex (Hebb, 1955).

## 2. El fenómeno motivacional

A) Es evidente que el esquema en que la psicología experimental acostumbra formular las conductas del organismo -el de la reacción a un estímulo - esconde un poco la problemática de la motivación. En la vida corriente, al contrario, la conducta humana es concebida espontáneamente como guiada y dominada por un proyecto y un esfuerzo de realizar o de alcanzar un objeto-fin. Este segundo esquema responde probablemente también a una realidad psíquica y debe tener desde luego un valor científico. Mientras el primero toma como modelo la reacción elemental del reflejo, el segundo tiene por objeto, sobre todo, la realidad compleja de la conducta humana. Sin embargo, parece que el esfuerzo o la tendencia a conseguir algo se encuentra en grados muy va-

riables, en numerosas conductas inferiores. En efecto, no olvidemos que lo que se llama estímulo (incondicionado) en una experiencia de condicionamiento clásico, como en psicología del comportamiento en general, es de hecho un objeto que para el animal, constituye el fin de una persistente actividad de búsqueda en su vida normal. El alimento es concebido como estímulo por el experimentador que, en su laboratorio, lo aplica al órgano gustativo del animal para estudiar las secreciones fisiológicas que desencadena, pero es tomado por objeto-fin de una gran actividad motivada por el que observa el comportamiento en su marco real. Las divertidísimas significaciones que de este modo son atribuidas al término estímulo no son conducentes a simplificar el problema de la motivación. Nuestro estudio será facilitado, si, al lado del esquema del condicionamiento y de la teoría E-R, no se pierde de vista la conducta en tanto búsqueda de una situación, o de un objeto ausentes o todavía no existentes. Es evidente, en efecto, que es esta última concepción la que fundamenta la opinión de otro grupo de psicólogos - para los cuales la motivación constituye la clave misma de la explicación y de la comprensión de la conducta humana.

B) Cuáles son entonces los aspectos del comportamiento - que se refieren a la motivación? El hecho fundamental -- puede describirse de la manera siguiente: El organismo o el individuo se caracteriza por relaciones preferenciales o selectivas respecto de los objetos, algunos son codiciados o preferidos, otros por el contrario, rechazados; en caso de ausencia, algunos objetos y situaciones son reclamados, buscados y perseguidos, otros, temidos. Esta orientación se expresa en el hecho de que la conducta persiste hasta el momento en que un objeto constituye entonces un término - provisorio o definitivo - para la actividad del sujeto. Es también esta orientación selectiva hacia el objeto preferido o buscado la que da al comportamiento su dirección intrínseca y su organización. Puede suceder que el objeto reclamado por el organismo sea desconocido por el individuo mismo mientras que en otros casos una relación comportamental, innata o aprendida puede dirigirlo directamente hacia un objeto de-

seado. Para el hombre conviene agregar que la persecución más o menos sostenida de un objeto-fin aún ausente o no existente adquiere una importancia capital. Sus funciones cognitivas e imaginativas le permiten, en efecto, construir lo ausente de manera anticipatoria o compensadora. De ahí la importancia acordada a las construcciones imaginarias en ciertas investigaciones sobre la motivación humana. Esta orientación activa, persistente y selectiva que caracteriza al comportamiento es el fenómeno motivacional de base que se expresa, bajo una multiplicidad de formas según el tipo de conducta (innata o adquirida, por ejemplo) y el nivel de desarrollo del organismo. Esta concepción implica que la motivación es al mismo tiempo fuente de actividad y de dirección; o más precisamente, da cuenta de la conducta como actividad dirigida. Estos dos aspectos - el aspecto dinámico y aspecto direccional - han sido a menudo separados el uno del otro en el estudio de la motivación, como tendremos la ocasión de demostrarlo al hablar de la actividad general del organismo y del proceso de aprendizaje respecto a la motivación.

C) A fin de delimitar mejor el campo de la motivación, se distingue a veces, con Woodworth (1918), el "mecanismo" del comportamiento y los factores que comandan su puesta en marcha. El primer problema es el del "cómo" del proceso comportamental, el segundo cuestiona "por qué" el hombre o el animal actúa y hace tal cosa. El estudio de la motivación se refiere a esta cuestión del "por qué". Se habla en este contexto de "motivos, móviles, impulsos, tendencias y necesidades"; algunos recurren a los conceptos de tensión, de fuerza, de energía. Sería evidentemente abusivo tomar aquí los dos últimos términos en el sentido preciso que poseen sea en mecánica o en física. A menudo en psicología, no se distingue aún las dos nociones de fuerza y energía. La vieja concepción fisicista que justifica para algunos el empleo de estos términos en el estudio del comportamiento pretende que en psicología, como en física, se trata de explicar el pasaje de un estado de reposo a un estado de acción, o de una forma de movimiento hacia otra forma (fuerza); en este sentido se suele pensar en una cierta capacidad de producir trabajo (energía). Es porque las críticas, a veces muy vivas, contra el empleo

de estos términos en psicología (London, 1944)(Wiener, 1950) fallan en su cometido, que los psicólogos permanecen conscientes desde hace tiempo del carácter analógico de estas expresiones.

### EL MECANISMO DE LA MOTIVACION

Desde que la psicología abandonó en gran parte la asociación como esquema dinámico de la conducta, - las nociones de necesidad y de tensión, han sido puestas en evidencia. Para explicar la orientación activa hacia el objeto-fin en el que el sistema reaccional de individuo se detiene, se propusieron varios esquemas. El mecanismo generalmente más admitido actualmente es el de la reducción de necesidades. Difiere bastante poco del esquema hedonista de Tunkike (1932), o Troland (1928, 1930; ver también Beebe Center, 1932, Young, 1936). La diferencia esencial consiste en el hecho de que el proceso hedonista es formulado en términos subjetivos de satisfacción o de placer, mientras que la psicología del comportamiento prefiere el esquema objetivo de la "reacción de consumación" y de la reducción del estado fisiológico de necesidad. Este último esquema pone además, el acento sobre el cese del displacer, más que sobre la búsqueda positiva de lo agradable. La "metapsicología" freudiana que puede considerarse como el prototipo del esquema actual, adopta, junto a la fórmula objetiva y fisicista de la descarga de energía, el principio del placer y de displacer en términos de experiencia subjetiva.

El sistema de Lewin (1938) adoptó igualmente el esquema de la reducción de la tensión, poniendo el acento sobre el sistema de tensión creado por lo que él llama quasi-necesidades.

Las dos variantes importantes del esquema actual del mecanismo de la motivación toman su origen en una ac

titud diferente frente al elemento de dirección o de selectividad, que caracteriza, para nosotros, el comportamiento motivado. Para Woorworth (1918, 1958), Mac.Dougall (1908), Holt (1915), Tolman (1932, 1959), Allport (1937), Murray (1938), Moore (1948) y prácticamente todos los psicólogos europeos, el comportamiento motivado está orientado esencialmente hacia un objeto-fin; para Hull y la mayoría de sus discípulos, sobre todo para Brown y Bindre (1959), por ejemplo, la dirección es efecto del aprendizaje. Las variantes menos importantes están basadas sobre concepciones diferentes del proceso por el cual el estado de tensión o de necesidad pone en marcha el sistema motor del organismo. Freud y Lorenz, por ejemplo, se representan la energía como traídas por las vías aferentes y descargándose en los efectores. (Lewin, 1938; ver también Heider, 1960); por el contrario, propone un esquema más flexible en el marco de sus concepciones topológicas. Por otra parte, ciertas investigaciones neurofisiológicas han aportado algunas precisiones sobre este proceso en el que no podemos detenernos aquí (ver sobre las bases fisiológicas de las motivaciones la hermosa exposición de Dell y Leiry, 1959). Intentemos más bien precisar algo las posiciones a nivel del estudio del comportamiento motor; luego del problema de la dirección de la conducta motivada en sus relaciones con el aprendizaje; finalmente examinaremos el esquema de la reducción de la necesidad.

## 1º - Descarga motriz y equilibrio homeostático

Hemos atraído ya la atención sobre la noción de estímulo como punto de partida activo del comportamiento en psicología conductista y neo-conductista. La psicología dinámica de origen freudiano ha favorecido un punto de vista similar, en el sentido de que el estímulo que designa aquí sobre todo excitante interno de la necesidad fisiológica - es considerado como aumentando la energía y rompiendo así el equilibrio del "aparato psíquico". Este estímulo impulsión (drive-stimulus) provoca así una descarga de energía que constituye la conducta. Freud, 1895, 1900, cap. 7; 1911, 1920) El esquema homeostático inspira

do por los estudios de Claude Bernard sobre el medio interno y los de Cannon (1932) sobre la homeostasia así como las concepciones energéticas de los etólogos (Lorenz 1937) implican un mecanismo análogo al de la reducción de la necesidad como proceso fundamental de la motivación. Este mismo mecanismo constituye además, según Hull la ley fundamental del aprendizaje. Así es que las nociones de equilibrio homeostático, de descarga energética de necesidad y de la huida de la estimulación, están íntimamente ligadas en el esquema contemporáneo del mecanismo de la motivación.

He aquí en principio algunos datos experimentales que ponen en duda el viejo esquema de la descarga de energía por vía de los efectores. Kohn (1951) comprueba que ratas hambrientas que han aprendido a apoyarse sobre una palanca para obtener el alimento cuando tienen hambre, pueden dejar de hacerlo sin que ninguna descarga de energía se produzca por vía de los órganos efectores. En lugar de darles de comer, Kohn inyecta a sus ratas una solución nutritiva directamente en el estómago. Las ratas dejan de apoyarse sobre la palanca y no manifiestan ningún comportamiento de hambre, aún cuando la energía que se suponía estaba acumulada por la estimulación del hambre, no se haya descargado en actividad de alimentación. Según la teoría enunciada, la actividad de buscar el alimento, no podría cesar más que cuando la energía acumulada se hubiera "escurrido" por las vías eferentes. Otros datos sugieren que no es el restablecimiento del principio mismo del equilibrio homeostático el que detiene la actividad desencadenada por la necesidad. En efecto, en la misma experiencia de Kohn (1951) las ratas cesan de buscar el alimento antes que la solución alimenticia inyectada haya podido cambiar algo en las condiciones bioquímicas del organismo. Por otra parte, Bellows (1939), mostró que un perro sediento deja de beber después de haber tragado una cierta cantidad de agua, aún si esa agua no penetra en el estómago, pero pasa por una fistula introducida en el esófago. La cantidad de agua que bebe el perro en esas condiciones es la misma que cuando bebe normalmente. Parece pues

que es suficiente para hacer cesar el comportamiento que responde a la sed, estimular ciertos receptores. Sabemos por otra parte, que los receptores intervienen aquí, están localizados en la boca y el esófago para la sed, y - sobre todo en el estómago para el hambre. Se podría creer pues, que es suficiente estimular esos receptores para - satisfacer, el nivel comportamental y de manera provisoria las necesidades en cuestión. Estos datos e interpretaciones son confirmados por las experiencias de Miller y Kessen (1952) y de Bekun, Kessan y Miller (1952). Así nos parece probable que la cesación del acto de beber -- depende también en este caso, de un condicionamiento que evoca la expectativa o la anticipación de la saciedad luego de una estimulación de una duración dada. Es importante constatar, a ese nivel, del mecanismo motivacional, el efecto probable de una conducta de anticipación.

## 2º - Dirección, aprendizaje y "cues"

Hemos visto que la motivación está concebida por ciertos psicólogos como un factor interno de sensibilización frente a ciertos estímulos provenientes del exterior. Estos estímulos exteriores desencadenan entonces - la reacción comportamental que se desarrolla, ya sea según un esquema intuitivo o innato (etólogos), ya sea un conjunto de conexiones establecidas progresivamente en - virtud de las leyes del aprendizaje. Es aquí que se plantea el problema capital de la dirección del comportamiento. Los psicólogos que conciben la motivación como un - factor de sensibilización se resisten a menudo a atribuirle un rol de dirección. La motivación da al comportamiento su energía, pero no lo dirige en absoluto, la dirección sería debida a las indicaciones proporcionadas por los estímulos exteriores (cues) y sobre todo por el aprendizaje. Sería gracias al aprendizaje que la reacción tomaría tal o tal dirección. Es decir, que tal respuesta bien determinada seguiría a tal estímulo.

Los hechos concretos que deben fundar esta concepción, son del siguiente tipo: en el neonato y el animal - superior, el hambre como tal, es incapaz de provocar las

reacciones concretamente dirigidas hacia el alimento. La motivación provoca reacciones variadas (gritos en el niño y aumento de la actividad general), y es gracias al aprendizaje que, progresivamente, el comportamiento se dirige concretamente hacia un objeto determinado. No se podría decir pues que el hambre es una tendencia a alimentarse (diive for food). En cuanto a las reacciones instintivas por las que ciertos animales se dirigen hacia el alimento, se puede decir que las conexiones aprendidas, lo que no acarrearía ninguna diferencia desde el punto de vista de la motivación dicha. Se comprueba también que los etólogos, tales como Lorenz y Tinbergen, - distinguen la noción de Stimmung, que indica el factor dinámico propiamente dicho, de la de determinante direccional, que se sitúa igualmente en el medio. Lewin (1938) ha atribuido también la función de dirección a los objetos o valencias del mundo exterior, aunque su posición sobre este tema sea menos clara y menos constante en sus diversos escritos.

El desacuerdo en esta materia parece reposar en gran parte sobre las dos concepciones diferentes de lo que se entiende por dirección de la motivación. Los autores que ven en la dirección el efecto de un aprendizaje, entienden al término en el sentido de un camino - bien determinado que conduce al individuo al objeto concreto. Es evidente que, en el comportamiento no instintivo, esa dirección concreta de una conducta, es el efecto de un aprendizaje. Sin embargo, falta explicar por - que el organismo se detiene en algunos objetos y aprende a seguir el camino que allí conduce. Esto, dicen estos autores, se debe al hecho que gracias a un mecanismo innato, ciertos objetos actúan como agentes del refuerzo y otros no (ver p. ejemplo, Bindra, 1959). Es - eso precisamente lo que los partidarios de la conducta intencional, entienden por dirección inherente a la motivación, a saber, el hecho de que una motivación desencadena una actividad que no se termina por el contacto con un objeto cualquiera, y que algunos objetos funcionan como agentes de refuerzo (el individuo vuelve a estos mismos objetos). En efecto, el factor motivacional

es tal que sólo cosa de actuar cuando un objeto o un resultado de una categoría más o menos determinada está alcanzada. Eso es lo que entendemos por dirección objetiva de la motivación. Es imposible atribuir, en un último análisis, esa dirección al aprendizaje, dado que el refuerzo en las conexiones implica y presupone precisamente, esta relación selectiva con ciertos objetos.

El hecho de que la motivación no siempre conduzca al sujeto directamente en la vía del objeto adaptado, no constituye una objeción. Por el contrario, el hecho de que se trate de encontrar un camino y que solo el camino que lleva a un objeto determinado es aprendido, muestra que es cuestión de objetos privilegiados y de orientación o de dirección inherentes.

Esta concepción no disminuye en nada la importancia de la función de dirección concreta atribuida por la escuela de Hull y por los etólogos a los signos o cues del medio. Pero conviene señalar que estos estímulos exteriores, no adquieren, en un último análisis, su poder de dirección, más que en virtud de una exigencia directriz y selectiva inherente a la motivación misma. Las experiencias descritas por los etólogos tanto como la de los teóricos del learning, confirman esta concepción. Lorenz y Tinbergen (1938), por ejemplo, describen la reacción de una especie de oca, cuando un huevo rueda fuera del nido. La oca tiende el cuello, lleva el pico detrás del huevo e impulsa al huevo hacia el nido. Esta reacción es dirigida y ajustada en cada momento, de tal manera que la oca neutraliza la tendencia del huevo a desviarse rodando de costado. La reacción es dirigida, pues, por los estímulos exteriores que presenta la posición del huevo. Pero, además de esta dirección en el sentido de un ajuste constante de bido a un mecanismo instintivo y en otros casos al aprendizaje, existe el hecho de que la oca reacciona con una actividad que presenta la dirección general de un movimiento hacia el nido. Esta dirección general del movimiento es tan poco comandada por los espíritus exteriores, que la reacción permanece idéntica cuando se quita, delante de los ojos de la oca, el huevo que debía llevar al nido. Podemos

inferir que el determinante dinámico es el que comanda una actividad dirigida hacia el "retorno al nido". Los estímulos del medio constituyen los puntos de apoyo para el ajuste progresivo de una actividad intrínsecamente dirigida.

En cuanto a las reacciones aprendidas, la dirección de la motivación no es solo, como hemos mostrado, una condición del aprendizaje, intervienen también en el hecho que, entre varias reacciones aprendidas, una sola es activada por una motivación determinada. Es eso lo que los trabajos de la escuela de Kulpe sobre las tendencias determinantes han probado ya y lo que Leeper (1935) mostró en una experiencia que permanece clásica. El experimentador americano había enseñado a sus ratas dos caminos: Uno donde se encontraba agua, otra al final del cual había alimento sólido. Se comprueba que los dos determinantes motivaciones - hambre y sed - provocan, en el repertorio de las dos reacciones de que dispone el animal, actividades dirigidas diferentemente: el hambre dirige a la rata en el camino que culmina en el alimento, la sed en el que lleva al agua.

En una palabra, cuando el organismo no dispone de esquemas innatos que le permitan de entrada manifestar una reacción dirigida y adaptada, la motivación le permite aprender esta dirección concreta con la ayuda de las indicaciones del medio (cues) gracias a la orientación intrínseca del dinamismo mismo. Cuando varias reacciones de dirección diferente están a disposición del individuo el estado de motivación actualiza una de sus reacciones en la dirección del objeto adaptado. Como dice Pieron (1935) "es el móvil del momento que, entre los hábitos poseídos, elige el que será actualizado".

Agreguemos que este elemento de dirección inherente a la motivación es importante también para el estudio del desarrollo de los motivos. Es la orientación hacia una misma categoría de situaciones u objetos que constituye la identidad y la unidad de una misma necesidad a través de las formas múltiples de su desarrollo (Nuttn,



1959). Por otra parte, esta unidad de orientación en el interior de la necesidad, está en la base de otra función esencial de la motivación que no podemos más que mencionar aquí: el determinante motivacional es el agente que organiza las múltiples reacciones segmentarias en una unidad de conducta (rol organizador de la motivación)

### 3 - La reducción de la tensión

En cuanto al esquema de la reducción en general, implica por definición que el comportamiento tiende a disminuir la tensión y no a aumentarla. Hay un gran número de casos en que el individuo busca visiblemente aumentar la tensión. Se podría creer que el individuo no busca este aumento más que en tanto anticipa de la descarga ulterior. Junto a los múltiples datos de observación corriente y de observación sistemática que permiten dudar de esta manera de ver (cf. Freud 1924; Goldstein, 1940; Maslow, 1954; Ash 1952; Nuttin, 1955 y 1956), la experiencia de Sheffield, Wulff y Backer (1951) arroja una luz interesante sobre este problema.

A) Se comprueba que un gran número de organismos, buscan en ciertas circunstancias y por conductas variadas, el aumento de la excitación sexual. Según la teoría mencionada este aumento de tensión sería buscado en vista de la detumescencia de descarga final. Los sujetos de la experiencia de Sheffield son jóvenes ratas machos sin experiencia sexual previa. Una particularidad del comportamiento sexual en la rata consiste en el hecho de que el macho se sube una docena de veces sobre la hembra para actos sucesivos de copulación muy breves antes de la eyaculación. Estos actos preliminares solo logran aumentar la tensión. Los experimentadores ponen a la rata macho en la entrada de un camino con una jaula al final en la que la hembra es colocada sólo una vez que el macho ha llegado. Después de dos actos copulatorios preliminares, la hembra es alejada, de manera que el macho no llega jamás al estado de reducción de la necesidad. En estas condiciones los entrevistadores realizan sus comprobaciones siguientes: 1º: la rata al ser colocada nuevamente en la entrada del camino,

disminuye progresivamente el tiempo necesario para alcanzar la jaula al final del camino, de manera que una curva de aprendizaje del tiempo ordinario es obtenida; 2º: ninguna indicación de extinción de la respuesta se manifiesta en el curso de los 28 ensayos de la experiencia. Es imposible explicar estos dos fenómenos en términos de refuerzo secundario dado la ausencia de copulación completa anterior. Es necesario concluir que el aumento de la tensión constituye por sí misma la recompensa y el fin de este comportamiento motivado. No ponemos en duda que a menudo, en el hombre, la posibilidad anticipada de una reducción de la tensión o de la realización del fin juega un rol importante, pero esto no cambia nada - el hecho de que el contacto excitante y la tensión misma, en estas condiciones, son buscados y parecen procurar una satisfacción intensa.

B) Por otra parte, el proceso motivacional presenta una fase a menudo descuidada que quisiéramos poner en evidencia. Se trata del hecho de que el hombre busca romper el equilibrio, desde que un fin anterior fue alcanzado. Busca aún, por proyectos nuevos, introducirse en vías más y más difíciles. Asume nuevas responsabilidades y no soporta, como lo hemos mostrado en otra parte (Nuttin, 1959 y 1961) la situación que no encuentra ninguna tarea importante a asignarse. El hombre es desgraciado y puede volverse neurótico cuando no tiene "nada que hacer", ningún proyecto a realizar cuando nadie espera algo de él. Es en esta falta de algo "por hacer" donde se encuentra a menudo el origen de la queja del neurótico que la vida no tiene ningún sentido. Esta frase constructiva - del proceso de la motivación humana, debe encontrar su lugar en nuestro esquema. Estamos de acuerdo en concebir equilibrio no como ausencia de tensión (Freud, 1895) sino como un estado de interacción óptimo con el medio; pero falta explicar la fase ascendiente del proceso que impulsa al hombre hacia formas de interacción - es decir a niveles de equilibrio - más y más complejos. Es también un hecho que al hombre le gusta elaborar sus proyectos y darse ideales de los que debe rendirse cuentas, que son irrealizables en los límites de la vida. Esto -

implica que el individuo no puede esperar razonablemente poder reducir la tensión que crea en él. Además, los valores que el hombre persigue, a menudo le son tan caros que está dispuesto a sacrificarse por respetarlos o promoverlos. Es el caso de valores tales como la libertad, la patria, la verdad y la religión, de los que se puede comprobar, en la vida social e individual, la potencia motivacional muy real que poseen. Es difícil, en todos los casos en que el individuo subordina su propia persona a un valor "objetivo", llevar la motivación al esquema de la reducción de la necesidad (Allport, 1946). El mecanismo de la reducción solo podría servir eventualmente, para representar una de las dos fases del proceso motivacional. En efecto, conviene subrayar que la formación de nuevos fines es una fase del proceso motivacional mismo, dado que no se produce de manera automática como el caso de las necesidades fisiológicas. Un nuevo estado de tensión, luego del hambre, se crea automáticamente en el organismo, después del acto de comer. Pero la formación de fines y de proyectos nuevos es una actividad psicológica que forma parte integrante del proceso motivacional en el hombre.

c) Destaquemos también que las experiencias sobre el gradiente de fin, nos muestran que la motivación aumenta en función de la proximidad del fin. Esto permite poner en evidencia la imagen de la reducción progresiva de la necesidad por inserción de actos-medios. Así, se nos dice, el acto-medio sería aprendido por el hecho de que produce una reducción parcial de la necesidad. Si la tensión se reduce parcialmente y progresivamente en el curso de la serie a veces larga, de actos-medios, menos se entiende que la tensión se haga mayor en función de la proximidad del fin final. Por otra parte, el proceso que permite a las especies superiores establecer y utilizar los medios en vista de un objeto fin, juega un rol particularmente importante en la motivación. Debería estudiarse en sí mismo en relación con el desarrollo de las funciones cognitivas que penetran las necesidades (ver, entre otros, Tolman - 1932, Köhler 1921, Schiller, 1957; de Montpollier, 1949)

En resumen, no creemos que a la hora actual sea posible formular el esquema dinámico único según el cual toda motivación actúa sobre el comportamiento. En la medida en que el mecanismo de la reducción de la tensión podría servir, convendrá completarlo con ciertos procesos que podrían dar cuenta, entre otros, del hecho de que el organismo no tiende hacia una detención completa, que la motivación se intensifica al acercarse al fin, y que una fase esencial del proceso motivacional, consiste en la construcción activa de nuevas tensiones.

### MOTIVACIONES COGNITIVAS

Woodworth (1947) llamó la atención sobre una necesidad de la que se había hablado poco hasta entonces: la necesidad de percepción (Willto perceive). Hace notas justamente que nuestra vida de relación con el medio está dominada por móviles tales como el deseo de "ver, escuchar, ver claramente, escuchar distintivamente, poner en claro o comprender lo que se ve o se escucha a cada momento". Wissen (1951) aplica los terminos a los animales. Comprueba en el animal "esta actividad casi constante que consiste en estar al corriente de lo que pasa alrededor de él. Gran parte de la actividad diaria del roedor, del perro, del mono o del chimpancé consiste en movimientos del cuerpo y de los órganos de los sentidos para poner al animal en contacto con lo que pasa". A comienzos de siglo, McDougall (1908) había notado que en los animales que están más próximos al hombre, a saber, el mono la curiosidad (o la necesidad de conocer) es más pronunciada y no impulsa al animal sólo a acercarse al objeto y observarlo atentamente, sino también a manipularlo". Es lo que numerosas experiencias desde 1950, han probado y analizado en detalle.

En una excelente revisión crítica de los recientes estudios sobre las conductas de exploración, Orsini (1957) recuerda, entre otros, las primeras investigaciones y observaciones esporádicas sobre este tema. Otras

exposiciones de la literatura han sido hechas por Berlyne (1958 y 1960), Butler (1958), Dember y Fowler (1958) y Glanzer (1958) Ver también el análisis hecho por Dember y Earl (1957). Las primeras experiencias sistemáticas sobre el tema de las motivaciones cognitivas son las de Berlyne (1950) y de Harlow (1950), luego las de Montgomery (1951) y de Butler (1953).

### 1º - Curiosidad y objetos nuevos

Berlyne (1954) ha hecho igualmente una primera tentativa de estudio experimental de la curiosidad "epistémica" (oponiéndola a la curiosidad del nivel de la percepción) en el hombre. A un grupo experimental de 34 sujetos universitarios le da una lista de 48 preguntas sobre 12 animales invertebrados (siendo 8 animales más bien familiares, otros 4 animales exóticos). Los sujetos tienen que ejecutar varias operaciones en relación a estas preguntas; entre otras indican las 12 preguntas cuyas respuestas les interesa más, las preguntas que provoquen sorpresa, etc. Después viene una lista de enunciados de hechos que comprenden, entre otros, las soluciones a las preguntas formuladas en el primer cuestionario; luego de lo cual los sujetos reciben una última lista que repite los problemas del primer cuestionario, pero formuladas esta vez de tal manera que el sujeto debe completar la frase con la ayuda de lo que sabe aún de la lista precedente (el enunciado de los hechos). Un grupo de control (de igual número y género y sujetos) no recibe la primera lista de preguntas y no ejecuta tampoco las operaciones correspondientes. Después de haber indicado sobre una lista de animales los que les parecen familiares y los que no conocen, reciben directamente la lista de los enunciados de hechos, sin que su curiosidad haya sido evocada por las preguntas anteriores. Por último, ellos reciben también la lista final de las preguntas por llenar. El autor mide el efecto de la curiosidad con la ayuda de las respuestas de diferentes tests de memoria y con ayuda de respuestas introspectivas dadas por los sujetos. Constata, entre otras cosas en el grupo experimental, que los problemas marcados por el sujeto como evocando su interés son completados mejor

en el test final. También los enunciados de hechos que han sido reconocidos como respuestas a una pregunta de la primera lista, son mejor retenidos. Finalmente, los datos que provocan la sorpresa son igualmente mejor retenidos.

### 2º - La tendencia a la manipulación

A) Las primeras investigaciones sistemáticas sobre la tendencia a la manipulación son las de Harlow (cf. Harlow, Harlow y Meyer, 1950 y Harlow 1950). Los dos trabajos citados están hechos con *Monos Rhesus*, y el objeto a manipular es un puzzle mecánico compuesto respectivamente de 3 y 6 piezas. La primera experiencia hecha con un puzzle de 3 piezas había probado que durante los 14 días de la experiencia, el mono continúa interesándose en la manipulación del puzzle y que aprende las acciones precisas de su desmontaje sin recompensa extrínseca alguna. En la segunda experiencia citada, Harlow estudia con más precisión aún, los progresos y los límites de aprendizaje y del interés del Mono para este tipo de manipulaciones.

He aquí como procede. El puzzle mecánico se encuentra en la jaula del mono, situado en el interior de una construcción. Durante todo el tiempo de la experiencia (12 días), el mono continúa teniendo acceso también a una jaula exterior más grande, que comunica con la primera. Cinco veces por día (cada dos horas aproximadamente), el experimentador entra en la jaula para ensamblar nuevamente el puzzle que el mono se ha puesto a desmontar mientras tanto. Durante los primeros cinco minutos de cada período, el experimentador observa el comportamiento del mono; anota entre otras cosas el número de manipulaciones correctas e incorrectas del puzzle hechas por el mono hechas durante este tiempo. Las respuestas correctas son aquellas que consisten en abrir o en desmontar una de las piezas del puzzle; cuando el mono no manipulea las piezas en el orden deseado o cuando no llega a abrirles, hay una respuesta incorrecta.

Los resultados muestran que, durante los 6 primeros días los dos monos dan respectivamente 63 y 82 respuestas correctas, contra 157 y 134 durante el segundo período

do de 6 días (durante los primeros 5 minutos de cada sesión). La intensidad de la motivación y de la actividad del mono se manifiesta en el hecho que, durante los 6 últimos días, el 81% de los mecanismos a desmontar, son efectivamente desmontados en el curso de los 5 primeros minutos de las sesiones.

En el curso de una 13ª jornada, Harlow estudia el fenómeno de la saciedad, presentado a cada uno de los dos monos el puzzle, nuevamente ensamblado, cada 6 minutos durante 10 horas seguidas (100 sesiones). Se constata una disminución notable de las manipulaciones, lo que revela el fenómeno de saciedad. Sin embargo, todavía cada uno de los dos monos desmonta casi la mitad de los mecanismos que es posible desmontar (100 sesiones x 6 mecanismos), a saber 286, lo que constituye una actividad sorprendente e implica una motivación sostenida.

B) ¿Necesidad primaria o tendencia derivada? En cuanto a la explicación de esta motivación muy activa, los autores han discutido, en su primer trabajo (Harlow y Meyer, 1950, p. 232-233), la posibilidad de una motivación social debida a la presencia del experimentador al comienzo de cada sesión. Llegan a una conclusión negativa sobre este tema y han constatado además que, para 2 de cada 4 monos que participan en esta primera investigación, la partida del experimentador tenía una influencia más estimulante sobre la actividad de los animales que su presencia. Un refuerzo secundario, derivado de la necesidad de alimento es igualmente excluido. Sobre esta base, los autores han concluido que hay una motivación para manipular sui generis. Harlow (1950) ha constatado también que la ablación de ciertas zonas del cerebro tiene como efecto una disminución de la actividad de manipulación. Ciertos discípulos de la escuela de Hull, continúan poniendo en duda el carácter específico y primario de la necesidad de exploración y de manipulación (ver por ejemplo, sobre este tema, Brown, 1961, p. 331-339). Conviene hacer notar también que ningún autor ha estudiado hasta ahora el origen y desarrollo de esta motivación en el animal. Por otra parte, no se conocen las modalidades precisas bajo las cuales un estímulo nuevo posee o adquiere una valen

cia positiva para el individuo animal o humano. Para las investigaciones más recientes ver, entre otros, Bindra y Spinner (1958); Carr y Brown (1959); Ehrlich (1959).

C) Ambivalencia de lo extraño y de lo desconocido. Existen circunstancias en que lo desconocido, lo nuevo y lo extraño provocan reacciones negativas, y aún respuestas muy pronunciadas de ansiedad, más que reacciones de aproximación. En otros casos, se trata de una mezcla bastante misteriosa de atracción y de miedo - que caracteriza ciertos juegos del niño y ciertas actividades del adulto en la búsqueda de lo desconocido. Wiehe (en un trabajo no publicado citado en Lewin, 1935 p. 261-264) ha estudiado las reacciones negativas del niño frente a una persona extraña. El autor sigue el desarrollo de estas conductas, que van desde la inhibición motriz completa y de la sobreexcitación a la habituación progresiva en función de la distancia de la persona extraña, de la duración de su presencia, y del hecho de que el niño se encuentre bajo su mirada o detrás de él. Por otra parte, Hebb y Riesen (1943) han estudiado las reacciones de miedo en el mono frente a ciertas situaciones extrañas o inhabituales. Un chimpancé educado en el aislamiento no se asusta ante la primera vista de un hombre aunque una figura humana sea necesariamente un objeto "extraño" para este animal. Pero el mismo chimpancé manifiesta reacciones de miedo ante la visión de un extraño desde el momento que aprendió a ver y reconocer cierto número de personas. Esto no se explica por condicionamiento, ni por generalización a partir de un estímulo peligroso dado que todas las figuras humanas que se presentan al joven chimpancé solo fueron experiencias agradables para él. Aún el hecho de que una de las personas conocidas se presente con una vestimenta que ha sido llevada siempre por otra persona conocida, tiende a provocar conductas de miedo. Sobre la base de otros hechos, Hebb (1949, p. 1949) ha construido la hipótesis de que la discordancia entre lo que los receptores reciben actualmente y los residuos de lo que ha sido percibido anteriormente provocar un cierto grado de perturbación en los procesos cerebrales, lo que tendrá por efecto el desencadenamiento efectivo del miedo. Ciertas experien

cias recientes (Hunt y Quay, 1961, así como Warren y Pfafman, 1958, y Meier y otros, 1960), han puesto en duda el valor general de ésta hipótesis. Todo esto nos muestra - que la valencia positiva o negativa de lo desconocido y de lo desacostumbrado queda como un problema a "explorar"

### 3º - La necesidad de percepción y de exploración

El deseo de percibir o de explorar visualmente, está tan bien ilustrado por la famosa experiencia de Butler (1953) hecha con cinco monos Rhesus. El aparato es una jaula de paredes opacas e iluminada en el interior con una lámpara de 25 W. La pared anterior tiene dos pequeñas puertas que se abren con la ayuda de un mecanismo eléctrico cuando el mono ejerce, desde el interior, presión sobre una de ellas. Después de un período preliminar de entrenamiento se colocan delante de las puertas, un cartón azul y un cartón amarillo, indicando cual se abrirá automáticamente al presionarla. Se trata pues de aprendizaje de discriminación visual. La única recompensa dada al mono cada vez que presiona sobre la puerta correcta consiste en el hecho que, por la puerta que se abre, puede mirar durante treinta segundos a través de la apertura, la entrada del laboratorio y ver lo que allí sucede. Al final de este período se baja una tapa. Cuando el mono presiona sobre la puerta - bloqueada, una pequeña lámpara se prende, y la tapa que cubre las dos puertas se baja inmediatamente. Luego de cada ensayo, exitoso o no; hay un intervalo de treinta segundos durante el cual, los dos cartones son cambiados eventualmente de lugar, siguiendo un orden de frecuencia establecido; después se sube la tapa y los dos cartones son nuevamente visibles. El mono dispone de cinco minutos para volver a actuar; si no lo hace, la puerta se abre desde el exterior, permanece abierta durante treinta segundos, la tapa se baja, y después de ese intervalo los cartones son nuevamente visibles. Se piensa que los ensayos pueden seguir una cadencia más o menos rápida, según que el mono presione más o menos rápidamente sobre una de las puertas cuando la tapa se levante. Cada animal hace veinte ensayos por día, durante veinte días, (cinco días por semana). Los resultados, expresados en términos de porcentaje de respuestas correctas, muestran que todos los

animales aprenden la prueba de discriminación. Los autores han medido igualmente la latencia de la reacción, definida en términos del tiempo que transcurre entre el momento en que la tapa se levanta, y la reacción del animal a una de las dos puertas. Se constatan diferencias individuales en los cinco animales que participan en esta experiencia, pero la latencia de la reacción no aumenta más que un caso sobre cinco en el curso de los últimos días de la experiencia, en relación a los primeros. La motivación en cuestión resiste pues admirablemente el fenómeno de saciedad (ver también sobre el tema Butler y Harlow, 1954)

### 4º - Interpretación teórica:

Harlow (1953 a; 1953 b) ha subrayado la oposición entre las motivaciones de exploración y las necesidades homeostáticas. Habla de una antítesis entre dos categorías de necesidades: unas de origen interno, otras de origen externo. Esta oposición nos parece exagerada, puesto que se basa sobre el origen externo o interno de la motivación. En efecto, las observaciones de los etólogos han mostrado la importancia que conviene atribuir al objeto externo - (releaser o disparador), sin que sea necesario subestimar por eso el rol del componente orgánico interno del factor motivacional. Por otra parte, es posible considerar toda motivación como tomando su punto de partida, ya sea en el individuo que "tiende" ya sea en el objeto que posee la valencia. Sin embargo, parece innegable que una diferencia bastante profunda, opone las necesidades homeostáticas y fisiológicas en general a las tendencias cognitivas (tendencia a la exploración, a la percepción y al conocimiento). Conviene verla más bien en la naturaleza de la "respuesta de consumación". (Sherrington 1906; 1947, p.329-333) que caracteriza los dos tipos de necesidades y de comportamiento. Mientras que las necesidades homeostáticas terminan normalmente en acciones que tienen una repercusión biológica sobre el organismo del sujeto o de su progenitura, las necesidades cognitivas parecen tener su término en el objeto mismo. La relación que une al organismo con su medio, comporta, pues, ciertas actividades que muestran que el organismo, en un cierto grado de evolución, es capaz de orientarse hacia el objeto e intere-

sarse por él mismo. Allí está quizás la fuente de esta potente motivación de objetividad o de sumisión al objeto, que caracteriza al hombre en algunas de sus conductas y aspiraciones, por ejemplo sus actividades científicas. Kelly (1955, p.4) tiene razón al subrayar que esta actitud del hombre de ciencia, no es quizá tan exclusivamente patrimonio de algunos privilegiados, y propone reconocer en cada ser humano, la existencia del man-the-scientist que desea conocer las cosas tal como ellas son, junto al man-the-biological-organism que atrae de manera exclusiva el interés del psicólogo.

Algunos autores han sugerido una explicación de las necesidades cognitivas en términos de tissue-needs, es decir, en términos de necesidades fisiológicas. Niesen (1951) propone admitir que todo órgano posee una motivación autónoma que lo impulsa a poner en ejercicio las funciones de que es capaz. Esto sería una propiedad de los tejidos orgánicos. En el caso de las motivaciones cognitivas, se trataría de una necesidad de los tejidos celulares del cerebro y del sistema nervioso en general. Su función sería "conocer" y tenderían entonces a ejercer su función. Esto recuerda, en cierto modo, la Funktionslust de K. Bühler (1930) que, sin embargo, no ha invocado una explicación en términos de tissue needs. No hay duda, nos parece, que ciertas actividades proceden de una tendencia al ejercicio mismo o al funcionamiento por el funcionamiento mismo. Adlor (1908), ha subrayado ya esta motivación del funcionamiento propio de cada órgano; habla de un Hortrieb, de un Sentrieb, de un Ernahrungstrieb, etc; sin embargo, no se podría generalizar este tipo de motivación. Nos parecería, por ejemplo, demasiado fantástico explicar la actividad de comer, en término de una tendencia del aparato digestivo a ejercer su función digestiva. Además, se explica mal el interés por el objeto mismo y por el conocimiento objetivo, si se trata simplemente de una actividad impulsada por una necesidad del órgano para funcionar. En otras palabras, la actividad físico-química de la célula nerviosa y el acto de conocer no son idénticos (Sherrington 1951, p.247-248).

### La tendencia a la alternación

Un fenómeno que conviene relacionar con la necesidad de exploración por una parte, y la saciedad por otra, es la tendencia a la alternancia espontánea, constatada en el animal, por ejemplo, en la elección de los caminos de un laberinto. El fenómeno puede ser descrito de este modo: el animal que, en un laberinto, en forma de T, elige por vez primera el camino de la derecha, tomará muy probablemente, el camino izquierdo en un segundo ensayo. Esto no se presenta solo en las experiencias sin refuerzo, sino también después de la recompensa encontrada al final del primer camino. Fowler (1959 a y 1959 b) acaba de precisar este último punto, diciendo que, de hecho, las pequeñas cantidades de recompensa (alimento) no disminuyen la tendencia a la alternancia, mientras que una gran recompensa la disminuye de una manera bien neta. En este último caso, la tendencia a retomar el primer camino, realza la motivación a la alternancia.

El fenómeno de la alternancia fue constatado primero por Tolman (1925), luego estudiado sistemáticamente por Dennis (1935), Montgomery (1951, 1952 a, 1952 b) y muchos otros, (Dember y Fowler, 1958), no se explica completamente en términos de inhibición reactiva, como Hull ha tratado de hacerlo. Más bien está en relación con la búsqueda de estímulos nuevos y la tendencia a la exploración, como Montgomery, entre otros, lo ha demostrado. En efecto, el fenómeno descrito, probablemente es sólo la forma simplificada de lo que se constata en las situaciones más complicadas (por ejemplo, en el laberinto de Dashiell con caminos múltiples; cf. Dashiell, 1925) en que el animal elige los caminos de tal manera que recorre una gran parte del conjunto. En otro tipo del laberinto, en el laberinto en forma de cruz con dos entradas y dos compartimientos diferentes en el final, se constata que el animal manifiesta una tendencia muy nota a ir, alternativamente, hacia la derecha y hacia la izquierda, como el principio de la inhibición reactiva lo exige (Montgomery, 1951 b y 1952).

En una palabra, el animal no evita la repetición de un mismo movimiento, (por ejemplo, volverse hacia la izquierda), pero evita ir dos veces seguidas al mismo lugar y busca -- con preferencia ir a un lugar que aún no ha frecuentado.

### Aislamiento y privación sensorial.

Entre las experiencias que ponen en evidencia la necesidad de estimulación externa, conviene mencionar, además de las conductas de exploración, los numerosos trabajos acerca del aislamiento y privación sensorial. Para la literatura sobre el tema, ver Wexler y otros (1958) y sobre todo el simposium publicado por Solomon y otros (1961). Nos contentamos con resumir aquí una única investigación hecha con sujetos humanos en el laboratorio de Hebb (Bexton, Heron y Scott, 1954). Los experimentados piden a sus sujetos que no hagan nada. Acostados confortablemente sobre un diván, en una cámara silenciosa, llevan anteojos que permiten una transparencia difusa de la luz sin posibilidad de distinguir los objetos. Cilindros de cartón encierran sus manos y reducen pues al mínimo las sensaciones táctiles. En cuanto a las necesidades fisiológicas están satisfechas normalmente y además, los sujetos reciben la bella suma de 20 dólares por día para no hacer nada. Los resultados muestran que después de doce horas de falta de contacto con el mundo exterior de los objetos, el psiquismo funcional mal y el sujeto se altera. No es capaz de comportarse y reflexionar normalmente, manifiesta aún alteraciones emotivas. Se comprueban alteraciones en las performances intelectuales examinadas con los tests; actividades alucinatorias. En una palabra, el sujeto no soporta la ausencia de objetos. Se ha dado el caso de sujetos-estudiantes necesitados de dinero que han expresado su preferencia por un trabajo duro y aburrido por 7 dólares al día, antes que continuar esta experiencia que les reportaba 20 dólares, pero en la cual estaban privados de todo "mundo" externo. Esto nos da una idea de la intensidad de esta motivación para el contacto con los objetos. En cuanto a las deficiencias psíquicas -- luego de la privación del contacto humano afectivo en el niño, las investigaciones de Sptiz, y muchos otros, las han puesto en evidencia.

### MOTIVACIONES SOCIALES

#### 1º - La búsqueda del contacto social

El hecho de que el individuo a menudo busca la compañía de uno o varios miembros de su especie, ha dado lugar a interpretaciones diversas. El contacto buscado puede tomar formas muy variadas. Algunos autores como MacDougall (1918), han hablado de un instinto gregario, pero actualmente se tiende a concebir las motivaciones sociales como derivadas, por refuerzo secundario, de ciertas tendencias fisiológicas. El individuo buscaría la compañía de otros porque esta compañía le ha dado la satisfacción de la necesidad de alimento. Por un proceso de generalización el lazo que une a un individuo con otro que ha satisfecho sus necesidades -- se extendería a los miembros de la misma especie. Varios datos ayudan para una explicación en este sentido. Se constata, por ejemplo, que el cordero no sigue necesariamente, en virtud de un instinto innato, a otra oveja y al rebaño si un ser humano ha cuidado de ella y la ha alimentado, es a este ser humano que se ligará y no se volverá jamás un miembro integrado del grupo de sus semejantes. Los etólogos han proporcionado datos con mucha precisión sobre el tema de los "disparadores" de estos comportamientos y del período en el cual estos lazos pueden establecerse (imprinting)

En cuanto al ser humano, el hecho de que el niño encuentre, en una persona adulta, la satisfacción de sus múltiples necesidades, crea sin duda alguna entre él y esta persona, lazos afectivos totalmente especiales. Sin embargo, los hechos muestran que una explicación de la tendencia social en términos de satisfacción de necesidades primarias es poco plausible. Se comprueba, por ejemplo, que a partir de cierta edad, el niño no busca tanto la compañía de adultos como la de compañeros de juego que no satisfacen en él ninguna necesidad orgánica. Anderxon (1954) y otros han subrayado la necesidad de apelar a otros factores. Después de un --

período en el que el niño juega solo con ciertos objetos del medio, viene una fase en que le gusta "hacer algo" -- con otros. La compañía de los otros es buscada positivamente con el fin de ejecutar juntos proyectos de juego -- cuya complejidad crece con la edad (cf. también L. Murphy, 1937, 1943)

Por otra parte, las observaciones sistemáticas de Spitz (1945), tienden a mostrar que la satisfacción de las necesidades orgánicas no alcanzan precisamente a desarrollar el contacto cosical en el niño. Aunque en la situación de hospitalismo el niño recibe, de parte de los adultos, todos los cuidados necesarios para la satisfacción de sus necesidades primarias, grandes lagunas en el contacto social y afectivo en el niño, -- y aún de su desarrollo intelectual y psíquico -- se hacen sentir por el hecho de la ausencia de la madre. Un conjunto mucho más complicado de interacciones humanas parece pues indispensable y parece poseer un valor sui generis. (Ver ciertas críticas sobre los trabajos de Spitz) (Pinneau, 1955 y la respuesta de Spitz, 1955).

## 2º - Valor afectivo del rostro humano

El valor y la significación específica del contacto humano, independientemente de la satisfacción de necesidades fisiológicas, surge más claramente aún, del estudio de la primera reacción afectiva del niño, frente al rostro humano. Esta reacción afectiva se concreta en la primera sonrisa social (que hay que distinguir del gástrico -- smile descrito por Gesello) del niño, alrededor de los dos meses de edad. Algunos autores han intentado explicar esta primera reacción afectiva en término de condicionamiento a partir de la satisfacción de las necesidades primarias o de un contacto físico (Watson, 1924) Ch. Bühler (1927, 1928, 1933); por el contrario, habiendo estudiado el problema con varios colaboradores, explica la sonrisa social como una reacción específica y primaria de la figura humana. Dennis (1935) ha intentado resolver el problema, buscando, en niños gemelos educados en condiciones experimentales, descubrir el estímulo incondicionado

de la sonrisa social. No logró descubrirlo y concluye que no existe otro anterior al de la presencia humana. Spitz y Wolf (1946) han tenido éxito al precisar las partes del rostro humano que son esenciales para desencadenar la reacción.

A pesar de su resultado negativo, Dennis continúa pensando que el niño sonríe el rostro humano, como a -- una señal que anuncia la satisfacción de una u otra necesidad fisiológica. Sin embargo, los intentos de hacer sonreír al niño, frente al biberón, que lo ha alimentado regularmente, fracasan (Dennis, 1935).

Conforme a la tesis de Bühler, la figura humana parece pues constituir para el niño, un objeto de significación específica. Se trata probablemente de una receptividad suigeneris que, en el hombre, está en la base de una necesidad primaria de contacto social. También se comprueba, -- como Spitz lo ha demostrado -- que pronto las reacciones de displacer se manifiestan en el niño cuando la figura humana se retira. Todo esto no excluye de ninguna manera la importancia del elemento de aprendizaje y la frecuencia de la sonrisa (cf. Bowlby -- 1957, y la tesis doctoral de Brackbill citada por Bowlby).

## 3º - Determinación social de la motivación

La gran diversidad de las motivaciones que se desarrollan en el hombre, bajo la influencia de los factores culturales y sociales en general ha sido estudiada por métodos no experimentales (ver por ejemplo Klineberg 1957, G. Murphy, 1954). Las observaciones sistemáticas hechas en el marco de la antropología cultural han puesto primero el acento sobre la flexibilidad y la maleabilidad de las tendencias humanas (Mead, 1928), mientras que más recientemente, métodos más profundos han permitido reconocer, bajo formas a veces bastante desnaturalizadas, la existencia de motivaciones que se creían en principio ausentes (du Bois, 1954; G. Murphy, 1954). Un estudio que, con la ayuda de material antropológico ex-



tendido, intentó acercarse a las condiciones generales de la experimentación, es el de Whiting y Child (1953). El material de un centenar de grupos culturales, utilizado por estos autores, tiende a confirmar la influencia, en el nivel de las costumbres y de los usos, de ciertos procesos motivacionales, tales como la fijación.

Agreguemos que el método de la dinámica de grupo, aplicado al estudio de "grupos restringidos" es el que más se acerca al método estrictamente experimental, y que comienza a proveernos ya de algunos resultados interesantes para la motivación. Daremos algunos ejemplos, luego en este capítulo (cf. IX, 3<sup>a</sup>): un primer estudio intercultural, ejecutado en siete países de Europa, y aplicando una técnica experimental, es el de Schachter, Nuttin, de Monchaux, Maucorps, Osmer, Duvger, Rommetvoit e Israel (1954). Allí se estudió la relación que, en el interior de un grupo experimental restringido, asiste entre la amenaza de no poder alcanzar el fin asignado al grupo, por una parte, y la tendencia agresiva frente a un miembro designado (experimental) por otra parte. Desde el punto de vista metodológico, este estudio puso en evidencia entre otras cosas, la significación motivacional, muy diferente según los grupos culturales, de ciertas variables experimentales.

### LAS VALENCIAS

El comportamiento motivado se orienta activamente en referencia a valencias positivas o negativas. Un gran número de investigaciones tratan de precisar cuáles son las cualidades sensoriales y los objetos preferidos por ciertas categorías de sujetos en circunstancias determinadas.

#### 1<sup>a</sup> - Valencia y necesidad orgánica

Al estudiar sobre todo las motivaciones a partir de

necesidades orgánicas, algunos autores han creído que el organismo es atraído por sustancias que biológicamente necesitan. A una necesidad fisiológica correspondería entonces una tendencia o impulso comportamental bien determinado. Como ya lo ha subrayado Darwin, es evidente que esta hipótesis debe verificarse en cierta medida para que el individuo animal pueda sobrevivir. Es así que el organismo es, de hecho, atraído hacia ciertas sustancias nutritivas, y además, independientemente de su valor nutritivo, algunos alimentos son preferidos a otros, de acuerdo a las especies.

Las experiencias de Harris, Clay, Hargreaves y Ward (1933) han confirmado la hipótesis de que la selectividad del comportamiento nutritivo estaría determinada por la necesidad biológica. Estos autores constataron que, dando a ratas alimentos privados de vitamina B durante varios días y presentando luego a los mismos animales una selección de sustancias con y sin vitamina B, las ratas aprenden rápidamente a preferir los alimentos con vitamina B.

Richter y Young han estudiado a fondo estas tendencias preferenciales del animal en función de ciertas necesidades específicas del organismo. Trabajando con ratas cuyo cortex suprarenal ha sido quitado, Richter (1936) comprueba que estos animales que normalmente perecen por falta de sal a quince días de esta operación, permanecen vivos gracias a la absorción de grandes cantidades de agua salada que se les pone a su disposición. Puestos en presencia de dos recipientes, uno lleno de agua ordinaria, otro con una solución de sal al 3%, el animal operado prefiere la solución salada que en estado normal rehusaría. En estas condiciones el animal llega a ingerir una cantidad de sal quince veces más grande que la dosis normal.

En otra serie de ingeniosas experiencias, Richter (1942) emplea diferentes sustancias nutritivas, como proteínas, grasas, hierro, sales, etc. Comprueba que en gene

ral el animal prefiere el alimento que biológicamente reclama. Se puede suponer que el atractivo por los alimentos que el organismo necesita se basa en alteraciones — del gusto del animal. En efecto, una sección de los nervios de los órganos gustativos hace desaparecer la preferencia por la solución salada. (Richter, 1942)

Además, Young (1948) ha puesto el acento en el hecho de que ciertos alimentos y soluciones son, por su misma composición, preferidos por el animal independientemente de su estado de necesidad. Muestra, por ejemplo, que la rata adrenalectomizada igual que la rata normal, prefiere una solución salada al 0,7% cuando el preparado se deja entre 8 soluciones diferentes que van del 0,1 al 12% de concentración. Young construyó la noción de palatabilidad para indicar la preferencia por ciertos alimentos, no en base a la necesidad orgánica sino de acuerdo a las características del estímulo nutritivo mismo — (ver más adelante). En la literatura psicológica francesa señalamos trabajos de Le Magnen (1959) sobre el rol del olor y el sabor en la elección de los alimentos y la cantidad absorbida.

Además, es un hecho que muchas necesidades orgánicas no se traducen en comportamientos selectivos. Así, — por ejemplo Young (1941; 1948) ha demostrado que animales que presentan carencias en vitaminas A y D se dejan conducir por su preferencia por los alimentos azucarados — aunque las sustancias ácidas responderían mejor a sus necesidades orgánicas. Se puede decir entonces que el organismo no busca siempre lo que biológicamente necesita. — Se comprueba además que ciertas sustancias nocivas son codiciadas, lo que sucede más a menudo en el hombre que entre los organismos inferiores.

## 2º - Los criterios

¿Cuáles son, en general, los objetos y situaciones que presentan para el individuo una valencia positiva o negativa? Podemos contar con que estas valencias son muy diferentes según las especies de seres vivos y además que

la experiencia pasada o el aprendizaje juegan allí un rol importante. En el hombre, en particular, los factores sociales, caracterológicos y culturales parecen intervenir en gran medida en el desarrollo de las valencias. Lo que a unos atrae, no desencadena ninguna actividad en otros y aún puede repugnarles. La psicología y antropología cultural han puesto en evidencia este fenómeno que se constata ya en el interior de un mismo grupo cultural. A título de ejemplo señalamos el trabajo de Cardinet (1958) sobre las preferencias estéticas en función de la personalidad, y la de Peryam (1960) sobre las preferencias alimenticias en la arma americana. Además, las experiencias positivas sobre los valores humanos y culturales se han multiplicado en estos últimos años. Ver entre otros: Morris (1956) y Pepper (1958).

La noción de valencia es correlativa a la tensión o tendencia. Gracias a la tendencia, un objeto o una situación adquiere una valencia positiva o negativa. Sin embargo, sucede que no parece preexistir en el individuo ningún estado de tensión y que la iniciativa emana, por así decir, del objeto que se presenta. Uno está tentado a creer que el objeto despierta una tendencia latente. Así, un objeto o una situación desconocidos provocan, en muchas especies de seres vivos, un comportamiento de exploración o de manipulación.

El estudio experimental de las valencias ha sido hecho sobre todo a nivel de satisfacciones y de dolores sensoriales con el fin de medir la magnitud relativa. Los criterios empleados a tal efecto son: 1º) la preferencia de un objeto sobre otro; 2º) la cantidad — de un objeto (por ejemplo: alimento de un gusto determinado) consumido por un sujeto; 3º) el grado de aprendizaje o de progreso en la ejecución de una performance para conseguir un objeto; 4º) sobre todo la magnitud del obstáculo o de la dificultad (por ejemplo: carga eléctrica) que el sujeto alcanza a resistir para obtener el objeto, magnitud medida por el método de obstrucción.

Nos contentamos con exponer aquí una investigación tipo, hecha según el método de obstrucción, que muestra la importancia de este género de trabajos para el estudio del conflicto. El método de las preferencias es ilustrado por las experiencias de Richter y de Young que acabamos de describir, mientras que la influencia de la motivación sobre el aprendizaje y sobre la performance en general se trata por otros.

### 3º - Valencia y obstáculo

A) El dispositivo empleado más a menudo en las experiencias de obstrucción con los animales es el Columbia University obstruction box de Warden (1931), inspirado por los métodos empleados ya por Moss (1924). El animal es puesto en el compartimiento A; cuando puede salir, la puerta se abre y se encuentra ante un pasillo bastante largo pero tan estrecho como para que no pueda saltar. Este pasillo está cubierto por una grilla ligeramente electrizada que constituye el elemento de obstrucción. E es una plataforma en el compartimiento C, la puerta 2 se abre automáticamente cuando el animal se encuentra sobre la plataforma E (excepto en las experiencias de recompensa retardada). El objeto con valencia positiva se encuentra en D (por ejemplo: el alimento o un animal del sexo opuesto, según la motivación estudiada). Un procedimiento estandarizado se emplea muy a menudo para hacer comparables los resultados obtenidos en diversas experiencias. Después que el animal haya hecho ensayos sin obstrucción, es decir, sin que la grilla esté electrizada, a fin de familiarizarlo con el dispositivo, la experiencia comienza y dura normalmente 20 minutos. Cuando el animal llega a D, donde encuentra la recompensa, es restituido a A. El resultado se cuenta muy a menudo por el número de pasadas en 20 minutos de experiencia.

B) Warner (1927) 1928a, 1928b) ha hecho una serie de experiencias clásicas (Columbia Study) con éste método. Ha demostrado la validez comprobando que con un animal hambriento y el alimento como recompensa, el número de pasadas aumenta en función de la duración de la inani-

ción. Obtiene una curva con una meseta máxima de 18 pasadas en 20 minutos para los animales privados de alimento desde 2, 3 y 4 días. Después del 4º día el número de pasadas disminuye por consecuencia de un debilitamiento general del animal (8 pasadas después de 8 días de inanición). Con la necesidad sexual por motivación y una hembra receptiva en el compartimiento D, el número de pasadas alcanza su máximo después de un día de continencia (13 pasadas) y no asciende ni desciende prácticamente en el curso de un período de 28 días (12 pasadas después de 8 días y 11 pasadas después de 28 días). Para la sed, el número máximo se alcanza también después de un día (21 pasadas) y desciende más rápido que para el hambre (el último día de la experiencia, el 6º, hay todavía 7 pasadas).

C) En las investigaciones de Warner, la valencia del objeto es regulada en términos de duración de la privación; la intensidad de la motivación se mide en términos de persistencia de la actividad, es decir, la frecuencia de las pasadas a través de un obstáculo de dimensión constante. Fletcher (1940) ha mostrado, con una técnica de obstrucción diferente (desplazar los obstáculos de peso diferente) que los chimpancés desplazan los pesos más grandes en función del tamaño del bocado de banana que van.

D) En un conjunto de investigaciones muy interesantes, Hamilton (1929) ha demostrado que la valencia de un objeto disminuye mucho, para el animal, si se introduce una demora de 15, 30, 60 y 180 segundos entre el pasaje del obstáculo y la llegada al compartimiento que contiene el alimento. Se priva de alimento a los animales durante 48 horas que preceden a la experiencia. Una demora de 15" hace ya disminuir el número de pasadas en un 43%. No se verifica diferencia entre el efecto de una demora de 30" y 60", pero una de 3' hace bajar el número de pasadas en un 73% respecto del grupo no demorado. Estos datos, que convendría completar con experiencias sobre una gran variedad de especies animales y sobre niños de diferentes edades, presentan cierta importancia con referencia al tema del principio de placer y a la capacidad del

hombre de posponer la satisfacción inmediata a fin de obtener recompensas más o menos alejadas en el tiempo. (Sobre la importancia de la demora de la recompensa, en general, ver sobre todo a Spence, 1956).

#### 4º - Valencias negativas

En cuanto a las valencias negativas, lo que desata en el individuo una respuesta instintiva de fuga es el dolor o todo lo que hace mal. Como lo dice Pieron (1941), la tendencia más general es la que tiende a sustraer al organismo mismo de las fuentes de experiencias penosas. Se ha probado también que, abstracción hecha de todo aprendizaje y aún a pesar de una habituación prolongada, algunas cualidades sensoriales son desagradables. Mientras las sustancias azucaradas poseen una valencia positiva para prácticamente todos los animales, y las sustancias agrias se evitan. Warren y Ruffmann (1958) han comprobado que la costumbre no cambia esta valencia negativa. Lo mismo se estableció para las sensaciones vibratorias.

Hunt y Quay (1961) crían ratas sobre tablas sometidas a vibraciones continuas. Los sujetos de la experiencia son ubicados allí desde el nacimiento hasta la edad de 56 días. Cuando se les permite elegir entre continuar en las condiciones anteriores o interrumpirlas, se comprueba que, a pesar de la costumbre, las ratas prefieren las condiciones sin vibración.

Sin embargo, es verdad que muchos objetos adquieren progresivamente una valencia negativa. Sobre todo esto ocurre en el caso del hombre. A título de ejemplo, podemos mencionar los casos siguientes, lo que constituye un obstáculo en la adquisición de un objeto fin se reviste progresivamente de valencia negativa, aunque el objeto sea neutro en sí mismo. Existe un fenómeno de saciedad que, en ciertas circunstancias, nos hace rechazar el objeto con el que hemos tenido contacto muy frecuente y abundante (ver, entre otros, Kerston, 1928 y Lewin, 1935). El proceso de inhibición reactiva muestra también que la reacción que acaba de realizarse, sobre todo cuando ha sido acompañada de es-

fuerzo, es evitada luego (Hull, 1943; 1952); igualmente ciertas experiencias sobre la alternancia y la tendencia a la exploración muestran que el lugar por el que se acaba de pasar adquiere por este hecho una cierta valencia negativa con relación a lo que está aún 9 inexplorado (se trata en este caso de una valencia negativa relativa). Más importante aún son los casos en que un objeto, primero neutro o aún positivo, hace huir al sujeto luego de un proceso de aprendizaje o de condicionamiento. El objeto en cuestión provoca miedo o ansiedad en cuanto señal de una situación dolorosa con la que ha estado conectado. Muy complicada es la valencia del fracaso. Para ciertos sujetos, la tarea en la que se ha fracasado ejerce una cierta atracción (se debe reparar el fracaso); en otros, crea una reacción de huida o evitación. El miedo al fracaso, muy diferente según los sujetos, ha sido puesto en evidencia en gran número de investigaciones (Hoppe, 1930) (Rosenzweig y Mason, 1934; McClelland y otros, 1953). Gewirtz (1959a y 1959b) comprueba entre otros, que los sujetos que evitan las situaciones con éxito seguro tienen un C.I. superior y pretenden preferir tareas difíciles, sin retroceder ante el fracaso. Hay que agregar la tendencia de algunos sujetos a exagerar sus fracasos, mientras que otros sobreestiman sus éxitos (ver entre otros Nuttin 1953 y 1961).

#### 5º - Valencia y centros nerviosos.

Algunas estimulaciones directas de los centros nerviosos constituyen, para el animal valencias positivas o negativas. Olds (1954, 1955, 1958a, 1958b) constata que la rata, equipada con electrodos implantados en ciertas regiones del cerebro, manifiesta comportamientos de autoestimulación, entre otros en la región septal, mientras que no busca la estimulación de otras regiones (por ejemplo: del lemnisco medio). Se deduce que la estimulación de ciertas zonas constituye una recompensa para el animal. Recientemente Olds (1958b) pudo constatar que la necesidad de alimento tiene por efecto acrecentar la cadencia de autoestimulación --

cuando los electrodos son implantados en la parte media y lateral del hipotálamo; el deseo sexual (provocado por inyección de una sustancia andrógena) no tiene efecto en este caso. Por el contrario, la necesidad sexual aumenta el ritmo de autoestimulación cuando los electrodos son implantados en ciertas regiones más laterales, mientras que en este caso la necesidad de alimento permanece sin efecto.

#### MOTIVACION NEGATIVA: LA HUIDA DEL OBJETO

El principio fundamental de la teoría energética de Reud, como se sabe, consiste en decir que el comportamiento es desencadenado e impulsado por la tendencia del organismo a huir o a detener el crecimiento de estimulación o de tensión. Es una idea que penetró profundamente las concepciones de la motivación en la psicología contemporánea.

El punto de partida dinámico del comportamiento es la huida de lo desagradable más que la búsqueda de placer como lo pretende el hedonismo. También Freud ha hablado del principio de displacer, antes, que adoptar el término "principio del placer". La motivación concebida como huida del displacer, de la ansiedad, o del miedo, afecta profundamente la teoría de la personalidad y de la conducta. Algunos psicólogos interpretan toda motivación en términos de ansiedad. Así, Brown (1953), por ejemplo, nos explica, que el deseo del dinero no es una búsqueda positiva de algo que se quiere poseer, sino más bien la huida de la ansiedad que experimenta el hombre en presencia de la falta de dinero. Este mismo punto de vista hace decir a Mower (1952) que la ansiedad es el único móvil fundamental de la conducta humana nivel del ego. La mayoría de las investigaciones experimentales sobre el tema de la motivación negativa conciernen o bien al conflicto o bien a la influencia del castigo sobre el aprendizaje, o bien al proceso de aprendizaje de la ansiedad o del miedo.

Otros temas conexos son, por ejemplo, la valencia negativa y el proceso de inhibición reactiva.

#### 1º - El castigo

A) En cuanto al castigo - que conviene distinguir del fracaso - como punto de partida de la motivación negativa, nos contentamos con agregar dos puntos a los que ya se ha dicho. El objeto asociado al castigo, no reviste una valencia negativa en los casos que, anteriormente ha servido para satisfacer una necesidad. Cuando una palanca ha sido empleada exitosamente para obtener alimentos, un shock eléctrico repetido, no alejará definitivamente al animal de la palanca. Volverá más tarde (Estes, 1944). El interés por la palanca sólo se extingue cuando las presiones reiteradas no procuran más la aparición del alimento. El castigo, por el contrario, no extingue el interés. Como Woodworth y Schlosber (1954, p) lo hacen notar, este hecho se constata también en el niño y en el hombre en general: "El castigo repetido por un acto no le quita su fascinación". Sólo cuando el acto o el objeto es experimentado como no satisfactorio, como no satisfaciendo ninguna necesidad positiva, llega a hacerle perder su interés. Pero puede que en el hombre la motivación llegue a complicarse aún por el hecho de que la prosecución del objeto, asociado al castigo, sirva para satisfacer una necesidad de oposición o de independencia.

b) Por otra parte, en las experiencias ya antiguas de Warden y Avlesworth (1927), se ha comprobado, - y estas comprobaciones han sido confirmadas muchas veces luego - que el castigo ayuda al sujeto a evitar las reacciones incorrectas, volviéndole más atento a las indicaciones del medio cada vez que llega a un punto en que una elección o una decisión se impone. El castigo - crea pues aquí, una motivación que impulsa al sujeto a elegir esta categoría especial de conductas que se pueden clasificar de "prudentes".

El lector notará la distinción que conviene hacer entre el "Castigo" en el sentido del efecto intrínseco de una reacción errónea y el castigo extrínseco apareado, en cierto momento, a una reacción de la cual el sujeto ya ha experimentado antes un efecto feliz.

Tales ambigüedades en los términos son a menudo - fuente de resultados divergentes en la investigación.

## 2º - Ansiedad y motivación aprendida

El miedo o la ansiedad como motivación adquirida, ha sido estudiada por varios autores en términos de refuerzo secundario. Conviene mencionar primero las experiencias clásicas de Watson y Rayner (1920), sobre el condicionamiento del miedo. Los autores más recientes han formulado el problema en términos dinámicos.

Se sabe que un estímulo doloroso provoca la reacción innata de huida (pain drive), pero nos preguntamos cuál es la motivación de una conducta de evitación de una situación, asociada antes a su estímulo doloroso (avoidance learning). La conducta de evitación sería disparada - por una motivación aprendida (acquires, secondary drive) a saber, el miedo o la ansiedad (que distinguimos de la angustia que es de origen más bien interno). Los trabajos de Warner (1932), Mowrer (1938, 1940, 1960) y N. Miller (1948, 1951b) han proporcionado datos e interpretaciones divergentes en lo que al problema concierne.

A) La experiencia de Miller (1948). El experimentador encierra ratas en una jaula de dos compartimentos. El primero tiene los tabiques interiores pintados de blanco y está cubierto con una reja; el segundo está pintado de negro. Una experiencia anterior establece que los sujetos no tienen - predilección sistemática por uno de los dos compartimentos. Miller enseña ahora a sus ratas a tener miedo al compartimiento pintado de blanco, dándoles un shock eléctrico que provienen de la reja situada en el piso de este compartimiento. Las ratas pueden pasar libremente del compartimiento blanco al compartimiento negro, estando la puerta abierta.

Se constata que lo hacen rápidamente. Esta fase de la experiencia es repetida diez veces, luego de lo cual las ratas son puestas cinco veces en el compartimiento blanco sin que reciban un shock, pero continúan corriendo inmediatamente hacia el compartimiento negro como lo hacían en el estadio precedente. Miller dice que se podría, eventualmente, suponer que es por hábito que las ratas continúan corriendo rápidamente hacia el otro compartimiento. Para saber si realmente estamos frente a - una nueva necesidad, es decir, si la rata ha aprendido realmente una motivación nueva, es necesario, según Miller, examinar si la rata es capaz de aprender nuevos hábitos con el miedo de este compartimiento como motivación. En efecto, se cierra la puerta que permite pasar del primer compartimiento al segundo. Esta puerta sólo se abre si la rata se apoya sobre una rueda y la hace girar una vuelta. Al comienzo de esta nueva fase de la experiencia, la rata que no alcanza a escaparse del primer compartimiento da varios signos de miedo (micción, defecación, agitación) aunque no reciba shock eléctrico. Después de un cierto tiempo, llega a apoyarse sobre la rueda y la puerta se abre. En el curso de los ensayos siguientes, siempre sin shocks, la rata reacciona más y más rápidamente dando vuelta a la rueda hasta que el experimentador, habiendo nuevamente cambiado las condiciones, y el movimiento de la rueda no tiene más efecto sobre la puerta. La rata se agita entonces nuevamente. Se apoya finalmente sobre la barra o la palanca que se encuentra a cierta distancia de la rueda; la puerta se abre y la rata puede pasar al otro compartimiento. Aunque no haya siempre un shock en el curso de los ensayos siguientes la rata abandona progresivamente el movimiento de la rueda y hace funcionar la palanca más directamente: aprende pues por segunda vez, un hábito nuevo.

Miller concluye con esta experiencia que el miedo del primer compartimiento actúa exactamente como si fuera una necesidad primaria (el hambre o la sed), en el sentido que motiva a la rata a aprender hábitos nuevos. Esta es la prueba, según Miller, de que se trata de una motivación real o drive; y este miedo del compar-

timiento blanco habiendo soló aprendido, puede decirse que el miedo es una motivación o una necesidad que se puede aprender (learnable drive).

En cuanto a la extinción del nuevo hábito aprendido, Miller muestra que es muy lenta para establecerse en ciertos sujetos. Una de sus ratas, por ejemplo, continuó haciendo progresos en el aprendizaje de sus nuevos hábitos durante casi 200 ensayos sin shock; Miller hace notar que se podría creer que el "mecanismo" de la reacción se habría vuelto contra su propia motivación, conforme a la teoría de la autonomía funcional de Woodworth (1918) y Allport (1937). Sin embargo, la continuación de la experiencia muestra, que en todos los sujetos, la reacción termina haciéndose más lenta y extinguiéndose progresivamente.

B) Crítica: el problema de las necesidades aprendidas: según la teoría de Hull y de Miller, la rata adquiere el nuevo hábito en tanto el hecho de escapar del primer compartimiento reduce una necesidad; en el caso del miedo aprendido. Sin embargo, si el miedo aprendido es funcionalmente idéntico a una necesidad primaria, no se ve bien por que la reacción se extingue. En efecto, el hecho de que el shock no se dé más, no impide según la hipótesis emitida, la producción del refuerzo. Una vez que el miedo existe como necesidad aprendida, esta necesidad se reduce con cada respuesta de huida. Habría que esperar pues, que la respuesta se perpetúe.

a) Esta dificultad atrae nuestra atención sobre la debilidad esencial de la teoría del aprendizaje de nuevas tendencias por refuerzo secundario. Más bien parece que es conveniente ver el miedo aprendido, no como una necesidad o una tendencia en sí misma, sino como una reacción emocional ante una situación que funciona como señal. La verdadera necesidad que continúa actuando y motivando al sujeto en la situación de la jaula blanca, es la necesidad de huir ante el shock eléctrico anticipado al ver la "señal". El compartimiento blanco se ha vuelto una señal del shock eléctrico luego de una experiencia y de un aprendizaje previo. Esa interpretación da cuenta del fenómeno experimental de la

extinción (para la interpretación de Miller, ver Stbens)

b) Otra objeción a la interpretación de Miller es hecha por Woodworth y Schlosberg, (1954). En todas estas experiencias se comprueban que el animal no manifiesta ninguna conducta o motivación de miedo, una vez que ha encontrado el medio de evitar el peligro amenazante. Todas las reacciones emocionales del comienzo dan lugar a una única conducta que el animal ejecuta con calma y sin miedo, saber: abrir la puerta e ir hacia el otro lado (Werner 1932). Desde el punto de vista conductista el miedo ha desaparecido; y esto se comprende porque ningún peligro real amenaza más al sujeto. En efecto, tiene entre manos el medio eficaz para escapar a tiempo al estímulo doloroso desde que este se anuncia. No nos parece necesario apelar a una necesidad de seguridad como lo hacen Woodworth y Schlosberg en el texto indicado, para explicar el hecho de que el animal continúe yendo hacia el compartimiento negro, una vez que el miedo ha desaparecido. Se puede admitir que la motivación a escapar al estímulo doloroso continúa actuando (tanto tiempo como el animal no aprende que la señal ha dejado de anunciar el peligro); pero dado que no experimenta más ni el dolor del estímulo ni la situación peligrosa de la amenaza, el animal no manifiesta más ninguna reacción emocional de miedo. Una interpretación como la de Tolman, en términos de Señal, parece pues darnos una explicación satisfactoria del conjunto de hechos comprobados en esta experiencia.

c) En cuanto al problema de la motivación aprendida, realzado por esta misma experiencia de Miller, es importante subrayar, que no se trata de un desarrollo de la motivación en el sentido de un aprendizaje de tendencias o de necesidades nuevas, sino un desplazamiento, una extensión a objetos nuevos de una motivación existente.

## EL CONFLICTO

Ocurre que la tensión creada por una necesidad, u na tarea o una intención, no alcanza a producir las formas de conducta que realizan o alcanzan el objeto-fin. - Varios tipos de obstáculos pueden presentarse. Ocurre que luego de una interdicción social o de un impedimento físico, la acción requerida no puede ser ejecutada; también es posible que el individuo, desplegando todos los medios para alcanzar el objeto, no lo logre, y se encuentre así ante su propia incompetencia o ineptitud ocurre que una oposición entre dos conductas o motivaciones incompatibles, impulso a un individuo hacia un objeto al mismo tiempo que lo aleje. Todas estas formas de obstáculos internos y externo, creadoras de frustraciones y de conflictos, han sido estudiadas de manera experimental.

El término frustración, en el sentido más amplio, se aplica a toda interferencia en la obtención del objeto-fin; en sentido estricto, más bien se la reserva para los casos en que un obstáculo de origen externo se interpone entre el sujeto y el objeto deseado. En cuanto al conflicto, se puede definir desde el punto de vista conductista, como la excitación simultánea de dos tendencias competitivas de reacción (por ejemplo, aproximación y evitación, o dos reacciones diferentes de aproximación). Desde el punto de vista dinámico motivacional, una situación de conflicto se presenta como una situación en que dos fuerzas más o menos equivalentes y de dirección opuestas (o incompatibles) actúan sobre el sujeto.

Lewin (1946), distingue tres formas principales de conflicto de fuerzas, y las describe de manera topográfica; Hull (1943) y Miller (1937 y 1944) definen estas mismas formas en términos de competición, entre reacciones comportamentales: 1.- El conflicto de reacciones "aproximación-aproximación" en que el sujeto, como el asno de Buridán no puede decidirse a elegir uno de los dos objetos ofrecidos; 2.- el conflicto "evitación-evitación" en que

el individuo al mismo tiempo, es atraído y rechazado por un objeto. Esta última forma sobre todo, ha sido objeto de varios estudios experimentales. Veremos cierto número de investigaciones, algunas de las cuales se inspiran en las ideas freudianas, mientras que otras se sitúan en el marco de las técnicas pavlovianas del condicionamiento y de las teorías neo-conductistas de Hull. Algunas investigaciones de ésta última categoría, concernientes a lo que se ha dado en llamar la neurosis experimental (ver el resumen de Liddell, 1944). Notemos también que varios autores interpretan un gran número de procesos dinámicos en términos de "mecanismos de defensa" cuyo fin es evitar o reducir el conflicto y la ansiedad que lo acompaña. Varios de estos procesos tales como la represión y la proyección, han sido objeto de investigaciones experimentales, pero no serán tratadas en este capítulo. Han sido estudiadas sobre todo dentro del marco de los fenómenos de memoria (olvido) y de percepción (defensa perceptual, etc).

### 1º - Gradientes de aproximación y de evitación:

Los comportamientos de evitación y de aproximación han sido estudiados por la escuela de Hull, en términos de gradientes. El gradiente de aproximación, ha sido examinado sistemáticamente a partir de 1934 (Hull, 1934). Las investigaciones de sus discípulos N. Miller (1944, 1951a 1959) y Brown (1940, 1948) son las más conocidas de este dominio.

A) He aquí la experiencia de Brown, hecha bajo la dirección de Miller; nos proporciona un excelente ejemplo de una investigación objetiva y cuantitativa, reservada durante largos años solo a la experiencia clínica. Las ratas hambrientas aprenden a recorrer a lo largo de un ala derecha donde encuentran alimento en un lugar indicado por la presencia de una luz. Las ratas llevan un pequeño arnés al que va atada una cuerda sin que el conjunto moleste al animal en sus movimientos. Aprendido esto, se detiene el animal durante el lapso de un segundo, ya sea en un punto cercano al alimento, ya sea en un punto alejado.



La detención tiene por efecto que la rata tire la cuerda, con una fuerza que, por intermedio de un resorte calibrado, se registre sobre un polígrafo. La intensidad de la atracción ejercida en los dos lugares puede ser comparada. Los resultados confirman la hipótesis del gradiente de aproximación, formula por los autores, que consiste en decir, que la tendencia hacia el objeto-fin, aumenta su función de la proximidad (la diferencia es estadísticamente significativa)

En una segunda experiencia, hecha con otro grupo de animales, se pone a la rata al final de la misma ala que aquella donde los otros animales recibían el alimento y se les da en un lugar un breve shock eléctrico. Luego, los dos ensayos con shock, se coloca al animal en el mismo lugar - sin shock eléctrico -, y la rata tiende a huir. Con ayuda de la técnica descrita, la mitad de las ratas es detenida en un punto próximo al lugar evitado por el animal y la otra mitad en un punto más alejado. Se mide una vez más la intensidad de la atracción a los dos puntos. Los resultados confirman la hipótesis de gradiente de evitación, según el cual la tendencia a alejarse de un objeto con valencia negativa, aumenta en función de la proximidad. La comparación de los dos resultados muestra un aumento más rápido o más fuerte de la tendencia a evitar que de la tendencia a aproximarse en función de la proximidad. Los autores confirman así su tercera hipótesis según la cual el gradiente de evitación muestra una pendiente más inclinada que el gradiente de aproximación. Una segunda experiencia de esta serie confirma una cuarta hipótesis según la cual el conjunto de gradientes crece en función de la intensidad de la necesidad en acción.

B) Estas cuatro hipótesis de base han permitido efectuar experiencias de conflicto (Miller, 1943) en que las mismas ratas reciben primero el alimento en el punto indicado por la lámpara y luego reciben un shock eléctrico mientras comen. La intensidad del shock y del hambre es diferente para diferentes grupos de animales examinados.

Colocando entonces el animal hambriento a la entrada del ala, se pueden registrar con la técnica descrita sus movimientos aunque obstaculizarlos. Se comprueba que las deducciones hechas a partir de las hipótesis de base se verifican. Los animales se aproximan hasta cierto punto, y allí se detienen. Las diferentes formas de excitación son igualmente estudiadas. Pero, en general se puede decir que el lugar donde al animal se detiene está determinado por la fuerza relativa de las dos necesidades. Con éste método, Miller ha logrado mostrar experimentalmente la plausibilidad de la tesis freudiana que dice que manifestaciones muy pronunciadas de miedo y de evitación, pueden ser una indicación de fuertes tendencias de aproximación.

Dos excelentes resúmenes de las múltiples investigaciones hechas sobre este tema en el marco de las hipótesis conductistas de Hull, se encuentran en Miller (1944, 1959). Allí se encuentra la ilustración más sorprendente del esfuerzo conductista por retomar a través de un método experimental, ciertas teorías freudianas de los mecanismos de la motivación. Dollard y Miller (1950) han llegado a aplicar sus concepciones y sus datos a un método de psicoterapia. Todo esto entraña una cierta "liberalización" de la teoría estímulo-respuesta de la escuela de Hull, sin lograr sin embargo ganar la totalidad de los sufragios; se deduce inevitablemente una influencia de los conceptos freudianos en estos mismos autores.

Estas dudosas reacciones de aproximación y de evitación son más naturales en estos puntos de intersección de tendencias tan antagonistas en psicología.

## 2º - La huida del conflicto

Otra configuración de las fuerzas presentes en la situación de conflicto nos da la experiencia de Masserman y Yum (1946). Los experimentadores primero enseñan a los gatos a manipular un aparato complicado (tipo caja de Skinner) para procurarse el alimento.

Por otra parte, se comprueba que a estos dos gatos no les gusta la leche que contiene 5% de alcohol, pero prefieren leche pura. Se pone entonces a los gatos hambrientos en una situación de conflicto, dándoles un shock eléctrico en el momento en que toman el alimento que han aprendido a procurarse con la ayuda del aparato. Después de algunas experiencias penosas de este género, los gatos manifiestan reacciones que se parecen a las conductas neuróticas, cada vez que se los pone, hambrientos, en presencia del aparato (movimientos de evitación y aproximación) comprobados ya anteriormente en sujetos humanos por Dembo. Se esfuerza entonces a los animales a tomar ligeras dosis de alcohol, y se comprueba que, en este estado de intoxicación ligera, los gatos ya no manifiestan ante el aparato, las mismas reacciones de miedo, sino que usan el aparato, como antes para procurarse el alimento (sin shock).

El hecho importante, es que los gatos, después de haber experimentado esta satisfacción luego de la intoxicación, desarrollan una preferencia más y más pronunciada por la leche alcoholizada, mezcla que detestaban anteriormente. Más tarde, después de haber manipulado muchas veces el aparato sin castigo, el miedo y las reacciones "neuróticas" desaparecen, y con el miedo desaparece igualmente la preferencia por la leche alcoholizada. El miedo y el conflicto han desarrollado pues una motivación positiva hacia un objeto detestado, pero que libera al animal de una situación traumatizante. Este intento de escapar a la tensión creada por el conflicto, es comparable al mecanismo de la "salida del campo" de Dembo.

Notemos que R. Watson en 1954 ha dado las reacciones del animal en esta situación una interpretación en términos de comportamiento normal que va contra la de Masserman que ve allí reacciones neuróticas.

### 3º - Conflicto social y cognitivo

Muchas otras formas de conflicto, fuera de los tres tipos enumerados, han atraído la atención de los investiga-

dores en el curso de los últimos años. Se trata sobre todo de CONFLICTOS IMPERSONALES y de CONFLICTOS A NIVEL COGNITIVO.

En Heider (1958), encontramos la formalización de varios de estos tipos. Mencionemos el caso en que dos personas desea cada una el mismo objeto único e indivisible (dos individuos que rivalicen por el amor de la misma persona); o aún el caso en que dos personas quieren evitar el mismo objeto único e indivisible, que al menos una de las dos tiene que aceptar (una crítica que tiene que aceptar por lo menos uno de los dos responsables; o aún el caso de una diada de personas (una pareja casada) en la que una desea y el otro rechaza el mismo objeto (un niño por ej.).

Una persona puesta ante la elección de dos objetos puede haber elegido uno de ellos, y, luego de esta decisión, percibir al otro objeto como con una valentía muy superior (post-decisión conflict). También se da el conflicto resultante del hecho que una persona le gusta o admira dos individuos que se detestan o se desprecian mutuamente. Un grupo puede ejercer una presión social sobre las opiniones o conductas de una sola persona. Existen, además, los conflictos a nivel de las funciones cognitivas, en que el hombre confronta con las informaciones que van en busca de las opiniones a las que adhiere, etc.

Varias de estas formas de conflicto y algunas otras han sido estudiadas con métodos experimentales apropiados, pero sin el mismo rigor. No podemos mencionar más que algunas muestras de resultados, la mayoría de los cuales serán considerados aún como provisionarios.

La tendencia a conformarse al grupo ha sido estudiada con un método desarrollado por Asch (1953, 1955, 1958). Todos los miembros del grupo, a excepción de uno solo están informados de antemano que deben expresar un mismo juicio no conforme con la realidad aparente. Se examina en qué medida la persona aislada tiene tendencia

a conformarse, en la expresión de su juicio, a la opinión unánime de los que lo preceden.

Asch analiza las motivaciones que subyacen a este conformismo. Crutchfield (1955 a, 1955 b, 1959), ha mostrado la relación entre ciertos rasgos de carácter y el grado de la tendencia al conformismo. Estos rasgos son nitidamente diferentes en el hombre y en la mujer. Mostró que también esta relación con el carácter no se da más, prácticamente, cuando la situación es tal, que la conformidad al grupo se vuelve muy importante para el sujeto. Otra forma de presión social es aquella en que una comunicación hecha de manera muy persuasiva, convence a un hombre a tomar una decisión (elegir un objeto, por ej.) que no satisface sus tendencias o necesidades reales. Un conflicto interior sobreviene. En una serie impresionante de investigaciones hechas sobre la persuasión, bajo la dirección de Hovland (ver Janis, 1959; Howland, Janis y Kelley 1953)(Janis, Howland, etc. al., 1959; Milton et al., 1961) los autores examinaron algunos de los procesos por los cuales el individuo reacciona a esta situación de conflicto que sigue a la decisión. Entre otros, se ve que el sujeto emplea sus funciones cognitivas para justificar y apoyar la resolución tomada, y que evita o ignora toda información que remita al problema en cuestión. Por otra parte se da el caso de un sujeto, que después de haber recibido una información interesante de una fuente que no llega a apreciar, al principio hace como si la ignorara, para divulgarla algunos días más tarde sin recordar la fuente de donde emana (sleeper-effect).

Festinger (1959), ha estudiado la tendencia a cambiar sus propias opiniones para que estén menos en conflicto con el propio comportamiento manifiesto. Somete a sus sujetos a una experiencia bastante molesta y que no tiene nada de interesante: les paga para que cuenten a otros que la experiencia es muy interesante y agradable. Los resultados muestran que, luego, los sujetos llegan efectivamente a cambiar su propia opinión en el sentido de lo que han ido comunicándole a los otros.

Es interesante sobre todo, notar que esta tendencia se vuelve menos pronunciada cuando la suma pagada es más grande. Festinger cree que, en este caso, el dinero recibido justificaba suficientemente, a la vista del sujeto, la "disonancia" entre su opinión y su comportamiento verbal. Brhem (1956) constató igualmente que después de una elección difícil entre dos objetos de valencia prácticamente igual, el objeto elegido adquiere una valencia menos positiva que al comienzo (ver también Brhem y Festinger, 1957).

Se notará, sin embargo, que siguiendo la observación común, el objeto una vez adquirido, pierde a menudo su atracción, mientras que lo que se ha sacrificado parece mucho más atractivo. Festinger (1957) acumuló un cierto número de datos en favor de la tesis que "disonancia cognitiva", es decir, la discordancia entre dos o más contenidos cognitivos (opiniones sobre el tema del medio, de los otros o de sí mismo), es una motivación sui-generis. Para reducir la tensión creada por este conflicto cognitivo, los sujetos tienden a aceptar las informaciones y los rumores que justifican su opinión preferida, y logran ignorar o evitar a los otros. En una experiencia de grupo, el mismo autor estudió los procesos hechos por los adherentes a una secta religiosa a fin de preservar la creencia de algunas de sus opiniones claramente contradichas por los hechos (Festinger et. al., 1956) Aquí se trata de mecanismos al servicio de la tendencia a la consistencia interna que parece existir en el individuo humano.

Esta consistencia interna puede ser considerada como una manera de evitar la situación conflictiva en el interior del psiquismo. Nos encontramos pues ante una gran diversidad de procesos disparados por la tendencia a evitar el conflicto o reducir la tensión que esto provoca.

## LA TEORIA DE PIAGET

Piaget se concentra en los problemas del desarrollo cognoscitivo per se; los temas "dinámicos" - motivos afectos y desarrollo sociopersonal en general - no ocuparon un lugar destacado en su pensamiento o su experimentación. Lo escrito sobre este tema puede categorizarse según dos encabezamientos. En primer lugar, en varios trabajos Piaget hizo afirmaciones en cuanto a qué motivaba la conducta cognoscitiva en general; vale decir, los principales motivos o necesidades que se satisfacen cuando el organismo realiza una adaptación cognoscitiva a la realidad. En segundo lugar, en varias oportunidades se aventuró a hacer especulaciones respecto a las relaciones existentes entre la cognición y los afectos, los intereses, etc., y acerca del desarrollo de los sistemas afectivos en general.

### Motivación intelectual

El problema en cuestión aquí es el siguiente:

¿Qué lleva al sujeto - infante, niño o adulto - a desarrollar actividades cognoscitivas frente al ambiente? Quizá la respuesta más común dada por los psicólogos en general sea que estas acciones son motivadas por impulsos primarios -hambre, sed, sexo, etc - o por necesidades secundarias derivadas de los primeros.

Piaget no niega el papel de las necesidades orgánicas y de sus derivados, pero sostiene que el motivo fundamental que gobierna el esfuerzo intelectual, el motivo realmente necesario y suficiente, es de un tipo diferente por completo. Su posición consiste en afirmar simplemente que los órganos o estructuras cognoscitivas, una vez que son originadas por el funcionamiento, tienen una necesidad intrínseca de perpetuarse a través de más funcionamiento.

Los esquemas son estructuras y una de sus propiedades importantes, intrínsecas, es la asimilación repetida de todo aquello que es asimilable en el ambiente. Se halla en la misma naturaleza de la asimilación el crear esquemas que, una vez creados, se mantienen por medio de funcionamiento asimilativo. Para usar la expresiva terminología de Piaget, el organismo simplemente debe "nutrir" sus esquemas cognoscitivos por medio de la repetida incorporación de "alimentos" de la realidad, la incorporación de "alimentos" ambientales que los sostengan. Como afirmó Piaget repetidas veces, la asimilación es el componente dominante de la inteligencia. Y el principal atributo de la asimilación es la repetición, la tendencia intrínseca a dirigirse una y otra vez al ambiente e incorporar aquello que pueda.

Para Piaget, pues, la necesidad de conocer no es fundamentalmente un motivo extrínseco independiente de la actividad intelectual y que la empuja, por así decirlo, desde atrás. La necesidad es una propiedad intrínseca, casi definitoria, de la actividad asimilativa misma; es algo propio de esta actividad desde un principio. Los órganos biológicos y psicológicos son creados a través del funcionamiento y, una vez creados, deben continuar funcionando. La necesidad de funcionar no puede separarse del funcionamiento mismo. Varios pasajes breves de las obras de Piaget pueden servir para transmitir la cualidad distintiva de esta interpretación.

En otras palabras, el niño no sólo succiona con el fin de comer, sino también para evitar el hambre, para prolongar la excitación de la comida, etc., y, finalmente, succiona por succionar. En este sentido el objeto incorporado al esquema de succión es concretamente asimilado a la actividad de este esquema. El objeto succionado ha de concebirse no como un alimento para el organismo - en general, sino, por así decirlo, como un alimento para la misma actividad de succionar, acorde con sus diversas formas ("Los orígenes de la inteligencia en el niño").

Explicar estas generalizaciones sucesivas por la simple acción de asociaciones equivaldría a no explicar nada, puesto que el problema consiste precisamente en conocer por qué, entre la infinidad de combinaciones posibles, se forman estas asociaciones y no otras. En realidad, cada una de estas nuevas asociaciones se debe a una asimilación generalizadora: se tira de la cuerda - por primera vez porque se la ha asimilado a la totalidad de objetos que pueden tomarse; el acto se repite - porque el resultado de ese acto, es asimilado a un conjunto de esquemas visuales, auditivos, etc.; se tira de la cuerda una vez más porque la nueva muñeca que pende de ella es asimilada a los "sonajeros que son movidos - por medio de la cuerda". (Le probleme de l'intelligence et de l'habitude réflexe conditionné, "Gestalt" ou assimilation. Proc. 11th int. Congr. Psychol. 1937, págs. - 177-178).

Para hablar de una tendencia instintiva (a imitar) solo es preciso recurrir a una necesidad aún más generalizada, la de reproducir resultados o experiencias interesantes. De este modo, la tendencia a imitar halla su fuente en el mismo mecanismo de asimilación (Les theories de l'imitation. Cah. Pédag. exp. Psychol. Infant., 1935, pág. 2).

Es la posibilidad de reproducción la que interesa al niño, vale decir, el interés no es externo a la acción sino immanente a ella, y es idéntico a la asimilación reconocitiva o reproductiva.

(...) En el niño pequeño las principales necesidades corresponden a una categoría funcional. A través de su misma existencia, el funcionamiento de los órganos engendra una necesidad psíquica sui generis (...) y el principal motivo de la actividad intelectual es de este modo la necesidad de incorporar cosas a los esquemas del sujeto. ("Los orígenes de la inteligencia en el niño").

Es evidente que la teoría motivacional del Piaget es básicamente afín con las concepciones del aprendizaje que hacen hincapié en la importancia de los impulsos de exploración y curiosidad, en las necesidades de actividad y sensoriales, etc., en oposición con aquellas caracterizadas por una exclusiva preocupación por el refuerzo de los impulsos primarios. Además, esta teoría parece ser una ramificación directa y lógica de su posición epistemológica. El organismo cognoscente no es empujado desde fuera por estímulos externos que, a la manera de un empujón, provocan o "suscitan" reacciones en él, ni es impulsado en primer lugar por imperiosas necesidades orgánicas respecto de las cuales la cognición cumple una función meramente instrumental (como en la temprana teoría freudiana) Antes bien, la "necesidad" de conocer está contenida en la actividad intelectual misma y es casi idéntica a ella, una actividad asimilativa cuya naturaleza esencial es funcionar.

#### Cognición y afectividad

El hecho de que la actividad intelectual no requiera para funcionar otro impulso más que aquel que le es proporcionado intrínsecamente no quiere decir, por supuesto, que Piaget crea que la cognición es la suma total de la actividad humana o, si es por eso, que toda cognición corresponde a la variedad de la fría "razón pura". Aunque los problemas de la emoción, los valores, el desarrollo de la personalidad y otros semejantes no fueron para él temas de principal interés profesional, Piaget no niega su importancia ni quiere negarlos como objetos de estudio. En consonancia con el énfasis que siempre puso en la inteligencia, empero, cuando considera asuntos de este tipo naturalmente tiende a considerarlos en una situación cognoscitiva. Por ejemplo, ve las reacciones cognoscitivas y emocionales personales como interdependientes en su funcionamiento, esencialmente como dos caras de la misma moneda:

En cuanto a las innovaciones afectivas halladas a la misma edad (adolescencia)... como de costumbre, en

contramos que son paralelas a las transformaciones intelectuales, dado que la afectividad puede considerarse como la fuerza energética del comportamiento, mientras que su estructura define las funciones cognoscitivas. (Esto no quiere decir que la afectividad sea determinada por el intelecto ni lo contrario, sino que ambas están unidas indisolublemente en el funcionamiento de la personalidad) (Inhelder y Piaget, *The growth of logical thinking from childhood to adolescence*. Nueva York, Basic Books, 1958, págs. 347-348).

La vida afectiva, como la vida intelectual, es una adaptación continua, y ambas no sólo son paralelas, sino también interdependientes, puesto que los sentimientos expresan el interés y el valor conferidos a acciones cuya estructura es proporcionada por la inteligencia. Dado que la vida afectiva es adaptación, también implica una constante asimilación de situaciones presentes a otras anteriores - asimilación que da lugar a esquemas afectivos o modos relativamente estables de sentir y reaccionar - y una constante acomodación de estos esquemas a la situación presente (Play, dreams and imitation in childhood Nueva York, Norton, 1951, páginas 205-206)

Además, las cogniciones cuyo contenido es, en primer lugar, afectivo, interpersonal, funcionan del mismo modo que aquellas de un tipo más puramente intelectual.

Antes que nada debe señalarse que esta aplicación generalizada de esquemas afectivos no plantea problemas particulares respecto del mecanismo de asimilación que forzosamente supone. Es igual a la de la asimilación sensorio-motora o intuitiva. Las acciones relacionadas con otros son iguales a las demás acciones. Tienden a ser reproducidas (asimilación reproductiva) y a descubrir otras nuevas (asimilación generalizadora), se trate de un afecto, una tendencia agresiva o cualquier otra. La asimilación es la misma porque los esquemas personales, como todos los demás, son a la vez intelectuales y afectivos. No amamos sin tratar de comprender, y ni siquiera odiamos sin un sutil uso del juicio. De este modo, cuando hablamos

de "esquemas afectivos" ha de entenderse que nos referimos meramente al aspecto afectivo de esquemas que son también intelectuales. (ibid. pág. 207).

Hace algunos años Piaget presentó la que quizás es su exposición más detallada de la relación entre el afecto (en el sentido amplio de la palabra) y la cognición en una serie de conferencias pronunciadas en París. La síntesis publicada de estas conferencias contiene la mayor parte de los elementos esenciales de sus ideas acerca de este problema. De este modo, el afecto y la cognición pueden separarse con propósitos analíticos, pero son indisolubles en la vida real; ambos (como la asimilación y la acomodación) se hallan forzosamente comprometidos en toda adaptación humana. El aspecto afectivo-motivacional proporciona la energética del comportamiento, mientras el aspecto cognoscitivo proporciona la estructura (la afectividad no puede crear estructuras por sí misma, aunque influye en la selección del contenido de realidad sobre el que operan las estructuras). Junto con el desarrollo de estructuras intelectuales desde el nacimiento y a través de la adolescencia se encuentran formas paralelas de organización afectiva, es decir, estructuras paralelas, que se relacionan con personas antes que con objetos. Por ejemplo, el niño de edad preescolar por lo general tiende a aprehender los objetos en términos de sus características inmediatamente sobresalientes en el aquí y ahora, sin tratar de relacionar esta impresión momentánea con un marco de referencia cognoscitivo estable construido a partir de contactos anteriores con los objetos. Sus valores, sus deseos, sus temores, etc., son igualmente transitorios y variables, dependen más del campo presente que de una organización persistente y que establezca puentes a través del tiempo. De la misma manera, las organizaciones isomórficas respecto de las lógico-aritméticas, que surgen durante el período de las operaciones concretas (7-11 años), son sistemas de valores altamente estructurados, conceptos de justicia y obligación, relaciones interpersonales fundadas en la reciprocidad y en la autonomía individual, y así por el estilo.

Es innecesario que aquí sigamos más allá los detalles de la concepción de Piaget acerca del desarrollo afectivo, pues ello en cierta medida nos alejaría del eje principal de este trabajo. Probablemente, la contribución general más importante que encierra este aspecto de la teoría sea la de subrayar la necesidad de ver el ámbito sociopersonal-afectivo en su contexto cognoscitivo. Según la concepción de Piaget, no es accidental que el niño de, digamos, diez años comience a desarrollar una jerarquía de valores y sistemas de creencias bien ordenados acerca de las normas y las leyes, las obligaciones mutuas entre pares, etcétera (1932); el niño ha desarrollado ya estructuras cognoscitivas que hacen posibles estas cosas, quizás a los diez años y quizá no a los cuatro. Lo que pueda suceder en cualquier edad con lo que, de modo muy vago, podría llamarse "adaptación extracognoscitiva", depende en gran medida de la naturaleza de la organización cognoscitiva desarrollada hasta ese momento, y por consiguiente el examen de la última tiene primordial importancia para los estudiosos de la personalidad y de la psicología social: al parecer, ése es el mensaje realmente importante de las obras de Piaget sobre este tema.

- - - - -

B I B L I O G R A F I A

- G. RYLE y OTROS: "Psicología de la motivación". Paidós, 1968.
- ANCONA-BUYTENDIJK y OTROS: "La motivación", París 1950 P.U.
- COFER, C.N. y APPLEY M.H.: Motivation. México-Trillas 1968
- DEWEY, J Y OTROS: Herencia, conducta y motivación. Buenos Aires, Paidós 1965
- MADSEN, K.B: Teorías de la motivación. 1967. Buenos Aires Paidós.
- MASLOW, A.H.: Motivación y personalidad. Barcelona, Saguatario, 1954.
- NUTTIN, J, PIERON Y OTROS: La Motivación. Buenos Aires, Protea, 1965.
- BINDRA (D): Motivation. A systematic reinterpretation. New York, 1959.
- BROWN, J.S.: The motivation of behavior, New York, 1961
- HEIDER, F.: The Gestalt theory of motivation. Lincoln, Univ. of Nebraska Press, 1960.
- O. KLINEBERG: Psicología social.
- NEWCOMB: Psicología Social.
- - - - -

TEMAS PUBLICADOS

- 1 - ¿Qué es la Psicología?
- 2 - Psicología y Pornografía
- 3 - Metapsicología: inconsciente e instintos
- 4 - Frustración y Agresividad
- 5 - W. Reich: Antología de un heterodoxo
- 6 - Lo cultural y lo biológico
- 7 - Psicoanálisis ¿Ciencia o coartada?
- 8 - Pensamiento y lenguaje
- 9 - La Motivación

DE PUBLICACION INMEDIATA

- Reich en España
- Psicología: Corrientes y doctrinas
- Eros y Tanatos
- Teoría de la Conducta