



1. INTRODUCCIÓN

Desde la antigüedad hasta nuestros días se han utilizado distintos modelos para estudiar la conducta motivada.

- Orientación biológica
- Orientación conductual
- Orientación cognitiva (de la que va a tratar este tema)

2. PRIMERAS APROXIMACIONES COGNITIVAS DE LA MOTIVACIÓN

Se estudia cómo los seres humanos reciben la información del mundo exterior, la transforman, almacenan y recuperan para luego utilizarla y cómo la cognición lleva a la acción.

Secuencia cognición-acción

Tolman y Lewin: Resaltan el carácter cognitivo de muchos motivos y la importancia de la planificación y las metas a las que atiende la conducta.

La conducta tiene su origen en estados internos cognitivos no observables, en los que intervienen la elaboración de planes y la planificación de metas. Ambos los vamos a ver a continuación.

Los planes

Los planes son las estrategias o los recursos cognitivos que las personas utilizan para conseguir un determinado fin o para resolver una determinada situación. La incongruencia que se genera entre el estado ideal y el estado actual, dota al sujeto de la energía para la acción (acción para resolver la incongruencia y acercarnos al estado ideal)

- Establecer la meta
- Actuar
- Observar lo que pasa
- Cambiar lo necesario para obtener el resultado esperado

Este esquema es parecido al modelo TOTE (Miller, Galanter y Primban)

TOTE = Test (Prueba), Operate (Operación), Test (Prueba), Exit (Salida)

Prueba: Visualizar mentalmente nuestro estado ideal y compararlo con nuestro estado presente.

Operación: Actuar cambiando cualquier aspecto que sea necesario para acercarnos a nuestro estado ideal.

Prueba: Si después de la actuación observamos que el resultado no se ajusta a las expectativas iniciales, se vuelve a actuar sobre el ambiente.

Salida: Si una vez realizada la prueba hemos conseguido hacer coincidir los dos estados, actual e ideal, significa que hemos conseguido la meta que nos propusimos.

Los planes son dinámicos, es decir, permiten la posibilidad de cambiar o añadir nuevos elementos que pueden ser revisados y cambiados en cualquier momento.



Las metas

Las metas son los fines u objetivos que persigue el sujeto y por los que se esfuerza en conseguir. Proponerse conseguir una nueva meta es generar una nueva incongruencia (si yo tengo la meta de aprobar esta asignatura pero aún me faltan la mitad de los temas por estudiar entonces hay una incongruencia. Para resolver la incongruencia me muevo a la acción, es decir, me pongo a estudiar)

Categorías de las metas (Tapia y Montero, 1990)

Metas relacionadas con la tarea: Su fin es aumentar la propia competencia (conseguir mejorar la puntuación del mes anterior)

Metas relacionadas con la libertad de elección: Metas cuyo objetivo es hacer la tarea por el simple hecho de que uno mismo lo ha elegido. (decidir caminar todos los días una hora)

Metas relacionadas con la autoestima: Su objetivo es experimentar que se es mejor que los otros en alguna actividad. (conseguir mejor nota en un examen que alguien)

Metas relacionadas con la valoración social: Su objetivo es conseguir el reconocimiento social. (debo hacerlo para quedar bien con Pilar)

Metas relacionadas con la consecución de recompensas externa: Conseguir recompensas procedentes del exterior. (debo conseguir el trofeo, como sea)

Además las razones que orientan al sujeto hacia la consecución de una meta dependen del valor de la meta que puede ser:

- Intrínseco: jugar al ajedrez o leer una novela
- De dificultad: aprobar una oposición
- De utilidad: conseguir un trabajo extra
- Extrínseco: conseguir una beca
- De logro: conseguir escalar el pico más alto del mundo
- Cultural: placa conmemorativa por 50 años de trabajo

Relacionada con las metas es la:

Teoría ideomotriz: (William James, 1890): Cuando el sujeto realiza cualquier conducta voluntaria, ésta previamente ha estado precedida por una idea de movimiento cuyo objetivo final es conseguir la meta.

Y aquí es donde entran Tolman y Lewin para explicar la vinculación entre cognición y conducta. Los veremos a continuación.

Modelo de conducta propositiva de Tolman (hay una foto de Tolman en la página 203, se parece mucho a Hitler)

La teoría de *Tolman* se deriva de el conductismo y la Escuela de Gestalt.

Conductismo: Los procesos mentales deben definirse, de forma que puedan ser medidos y registrados objetivamente.



Escuela de Gestalt: La importancia de las representaciones mentales (mapas cognitivos) en la toma de decisiones para la resolución de problemas.

Aspecto más destacado de Tolman: La psicología es una ciencia objetiva de la conducta que debe centrarse en el estudio de las conductas molares. (estudiar la conducta como un todo, no atender a las pequeñas acciones por separado)

Características de la conducta:

- La conducta no es aleatoria, sino intencional y propositiva
- Presenta un patrón concreto de respuestas y específico para cada situación.
- Es selectiva

Todas nuestras acciones se derivan de un análisis molar de la situación.

Entre el estímulo y la respuesta se dan dos tipos de variables intermedias o sucesos mentales: las cogniciones y los propósitos.

Cogniciones: Se refieren a los procesos mentales que determinan la conducta y que le van a llevar a alcanzar la meta.

Propósitos: Surgen de necesidades o desequilibrios que se generan en el organismo y que motivan al sujeto a la acción para satisfacer esa necesidad.

Para *Tolman* los sujetos no aprenden conexiones de estímulos y respuestas sino que construyen representaciones en forma de mapas cognitivos de su entorno que les indican en qué lugar se encuentra la meta. Estos mapas son imágenes espaciales que están estructuradas de la misma forma que los mapas cartográficos y que van perfeccionándose con la experiencia. En un experimento con una rata se la enseñó a salir de un laberinto primero andando y después se inundó el laberinto con agua y también logro encontrar la salida nadando. Esto demuestra que la rata había aprendido a salir del laberinto elaborando una representación mental de la salida y no por una asociación de las cadenas musculares (andando y nadando se utilizan músculos diferentes).

Teoría del campo de fuerza de Lewin

Lewin también entiende la motivación desde un punto de vista molar, al igual que Tolman.

Teoría del campo de fuerza: Es el modelo cognoscitivo homeostático de la motivación desarrollado por *Lewin*.

Su objetivo era crear un sistema teórico que predijese la conducta y fue en el “espacio vital” o “espacio de vida” donde encontró la respuesta.

Espacio vital: Representa la totalidad de situaciones, tanto internas como externas que determinan la conducta en un momento dado. Es el ambiente subjetivo de la persona tal y como lo percibe ella. Conocer el espacio vital permite en cierta manera predecir la conducta del sujeto en las circunstancias presentes.

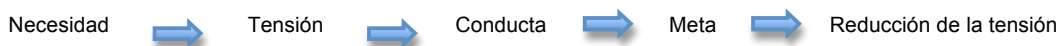


Sistema topológico de Lewin (gráfico página 206). Se divide en:

- Regiones: Cualquier actividad o situación (coger un taxi, ir de compras, etc)
- Metas: Las cuales se propone la persona
- Barreras: Barreras que nos separan de las metas.

Para pasar de una región a otra deben producirse cambios en la estructura cognitiva del sujeto.

Para Lewin es importante el término de **tensión**: Cuando surge algún tipo de necesidad se genera tensión entre las distintas regiones y sólo desaparecerá cuando la necesidad haya sido satisfecha. Es decir, las necesidades producen tensiones y estas motivan comportamientos de acercamiento o evitación dirigidos a una meta cuyo objetivo es reducir la tensión.



Mientras una tarea no se finalice, permanece la tensión y por lo tanto es más accesible a la memoria que el resto. Ejemplo con camareros que recordaban muchos platos que aún tenían que servir pero tenían problemas en recordar lo que acababan de poner en la mesa.

Para Lewin también es importante en concepto de **fuerza o intensidad motivacional**. Se refiere a la fuerza con la que el sujeto va a tratar de conseguir una meta y va a determinar la consecución o no de la misma. La fuerza está en función de la **distancia psicológica** entre el sujeto y la meta. En la página 208 y 209 hay dos gráficos muy sencillos para ejemplificar la resolución de un problema para un niño de 1 año y 4 años respectivamente. Para el niño de 1 año la barrera para alcanzar la meta es infranqueable, sin embargo el de 4 años puede encontrar un camino alternativo para acceder a su meta.

3. TEORÍAS DE EXPECTATIVA-VALOR

Concepto de expectativa y valor de incentivo

La expectativa puede definirse como la estimación que hace el sujeto sobre la probabilidad de lograr una meta concreta mediante la realización de una conducta.

Según Bandura (1997) existen dos tipos de expectativas:

Expectativas de eficacia: Son predicciones que realiza un sujeto sobre la seguridad que tiene de poder realizar una conducta o acción concreta: Puedo tirarme de paracaídas.

Expectativas de resultado: Predicciones sobre el resultado de una conducta o acción. La caída en paracaídas será perfecta y no me romperé ninguna pierna.

El valor o valencia hace referencia a la utilidad o importancia que le damos a un objeto ambiental. Puede ser valencia positiva o valencia negativa.

Teoría del aprendizaje cognoscitivo de Rotter (o teoría del aprendizaje social)

Los modelos básicos de comportamiento se aprenden en las situaciones de interacción del sujeto con su ambiente y para satisfacer las necesidades de la persona se requiere la interacción con otras personas.



Esta teoría posee 4 variables que veremos a continuación:

Potencial de conducta (o fuerza motivacional): Es la probabilidad de que una conducta concreta ocurra en una situación determinada.

Valor del refuerzo: Es la importancia que el sujeto le otorga a algo.

Factores situacionales: Importancia que tiene el contexto psicológico en las expectativas de los sujetos y sus conductas. [Verlo todo negro o de color de rosa.](#)

Expectativas generalizadas: Se adquieren por aprendizaje y ocurren cuando el sujeto emite una respuesta que está en función de una generalización de expectativas basadas en experiencias del pasado.

La tendencia motivacional para aproximarse o alejarse de algo en una situación específica (fuerza motivacional) estará en función de la expectativa que tiene el sujeto acerca de los resultados a que conducirá dicha conducta y del valor de refuerzo en el que la resolución de dicha tarea es importante para él.

$$\text{Fuerza} = \text{Expectativa} \times \text{Valor}$$

Cuanto menor sea el resultado del producto, menor será la fuerza motivacional del sujeto para intentar conseguir el objetivo y por lo tanto mayor será el rechazo. La fuerza representa el deseo de la persona por aproximarse o alejarse de algo. [La tabla de la página 212 muestra un sencillo ejemplo numérico de todo esto sobre una persona y la elección de un compañero de viaje entre 4 posibles.](#)

Otros conceptos de Rotter:

Locus de control (o foco de causalidad): Las creencias que tiene un sujeto sobre la capacidad de control de su conducta y de los acontecimientos de su vida. Hay dos tipos:

- Locus de control interno: Los éxitos y los fracasos se atribuyen a uno mismo.
- Locus de control externo: Los éxitos y los fracasos se atribuyen al exterior.

Diversos estudios han concluido que los sujetos que presentan un locus de control interno tienen mayor éxito en sus aprendizajes que los que presentan un locus de control externo. [Personas con locus interno, ante un problema son perseverantes y buscan soluciones. Sin embargo los que tienen locus externo son menos pasivos ya que piensan que hallar la solución no depende de ellos.](#)

De todas maneras dependiendo de la circunstancia y de la experiencia con una misma situación, una persona podrá reaccionar de una manera u de otra, es decir, a pesar de ser una persona con locus externo, si la experiencia con una situación ha sido de locus interno, se tenderá a reaccionar como locus interno también.



4. TEORÍAS DEL EQUILIBRIO O DE LA CONSISTENCIA COGNITIVA

Teorías de la consistencia (relacionada con la homeostasis = equilibrio): Defienden la existencia de una tendencia natural a la armonía o a la congruencia, de manera que cualquier incongruencia con el sistema cognitivo generará en el sujeto malestar e incomodidad psicológica que va a activar una serie de conductas cuyo objetivo será reequilibrar dicho sistema.

La teoría de la consistencia más importante es la de la disonancia cognitiva de Festinger y que vamos a ver a continuación.

Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger

(Pinillos, 1981) La disonancia cognitiva representa una incómoda alteración de la armonía mental del sujeto, que le impulsa concretamente a una actividad orientada a reducir o eliminar su causa. Una curiosidad: El hijo de este hombre, Pinillos, fue profesor mío de la asignatura elaboración de textos publicitarios en la Universidad de Alicante.

La disonancia cognitiva se refiere a la tensión interna que percibe un sujeto por alguna de estas circunstancias:

- Mantener al mismo tiempo dos pensamientos o cogniciones que están en conflicto.
- Realizar algún tipo de conducta que entra en conflicto con algún pensamiento o creencia. Un ecologista que sigue utilizando su coche para ir al trabajo resolverá la tensión pensando que total por un coche no pasa nada.

No sólo necesitamos convencer a los demás de que nuestros pensamientos y acciones son coherentes entre sí, sino que también necesitamos convencernos a nosotros mismos.

Hay distintas formas en las que el sujeto reequilibra su sistema cognitivo. Vamos a ejemplificar cada una de ellas con el ejemplo de un fumador que lee en la cajetilla “fumar tabaco produce cancer”, esta disonancia le produce malestar y lo soluciona mediante distintas formas:

- Cambiar su creencia original: “No es tan malo fumar, es peor el humo de los coches”.
- Cambiar su conducta. Dejar de fumar
- Añadir nuevos elementos cognitivos. “A mi me viene bien fumar porque me quita el sueño y me activa”.

5. TEORÍAS DE LA ATRIBUCIÓN (prácticamente lo mismo que el tema 4 de Psico Social)

Beck (1978). Diferencia entre expectativas y atribuciones.

Una **expectativa** es la convicción de que un hecho acompañará a otro hecho. Cuando tecleo un 9 espero que aparezca un 9 en la pantalla.

Una **atribución** es la convicción de que un hecho ha acompañado a otro hecho. Si veo un 9 en la pantalla interpreto que he pulsado la tecla 9. Por lo tanto la atribución es el proceso mediante el cual una persona busca descubrir cómo se ha producido un determinado hecho o conducta.



En el proceso atributivo, aparte de las relaciones directas causa-efecto, también son importantes las expectativas previas del sujeto. Así se pueden explicar los **efectos paradójicos**: Si veo a una persona que me cae mal realizar una acción altruista, pensaré que lo hace por quedar bien.

Teoría atribucional de Heider

Para Heider, en la organización mental hay una tendencia al orden y la simplicidad. Según Heider las personas tienden a creer que un hecho queda explicado satisfactoriamente cuando se descubre por qué sucede, es decir, cuando se conoce la causa que lo produce.

2 tipos de factores causantes de una conducta:

Factores disposicionales

- Capacidad
- Motivación (formada por Intención y Esfuerzo)

Factores situacionales: Son todas las circunstancias ajenas al sujeto.

- Dificultad de la tarea
- Suerte

Es importante señalar que sólo los factores disposicionales o atribuciones internas influyen claramente en la autoestima del sujeto. En aquellas situaciones en las que hay un éxito, el sujeto atribuye el resultado a su capacidad o a su esfuerzo y en las que hay un fracaso lo atribuye a la dificultad de la tarea o a la mala suerte.

Una atribución que perjudica la autoestima de los sujetos es la **indefensión aprendida**. Consiste en hacer atribuciones basadas en experiencias pasadas que van a influir en las expectativas futuras y también en el futuro rendimiento.

Teoría de la inferencia correspondiente de Jones y Davis

Esta teoría trata de explicar cómo a través de la conducta observable de las personas es posible inferir ciertas características de su comportamiento futuro. Se trata de la generalización que se realiza sobre la futura conducta de alguien, en función de otras atribuciones internas e intencionales realizadas anteriormente.

Si la correspondencia entre las conductas que conocemos del pasado (**Luis suspende matemáticas**) y la conducta que estamos observando en el presente (**Luis sigue suspendiendo matemáticas**) es alta, la tendencia es hacer **atribuciones disposicionales** (lo atribuimos a su baja capacidad). Por el contrario cuando la correspondencia es baja, la tendencia es hacer **atribuciones situacionales**.

Sin embargo esto no es una ciencia exacta, y para inferir algo relativo al comportamiento de las personas (y no de la situación) debemos tener en cuenta una serie de factores:

Espontaneidad: Para que se produzca una inferencia correspondiente, tiene que haber condición previa de que la elección es libre e intencional.



Singularidad: Son las correspondencias no comunes las que suministran información sobre las causas de las conductas.

Deseabilidad social: Las conductas con gran deseabilidad social aportan poca información sobre la conducta. Obtenemos más información sobre una persona cuando observamos las acciones que realiza que son distintas a lo común.

Nivel de implicación en la situación: Se refiere al grado de implicación que tiene la persona que evalúa la situación. **Hay dos factores importantes en este nivel:**

Relevancia Hedónica: Ocurre cuando la situación afecta positiva o negativamente a la persona que hace la atribución.

Personalismo: Es la tendencia que tenemos a hacer valoraciones de los otros en función de sus reacciones con nosotros. **Si me llevo bien con Pedro, pensaré que todo lo que hace es positivo.**

Modelo de covariación de Kelley

Cuando existen varios acontecimientos que pueden ser la causa desencadenante de un mismo hecho, sólo aquellos que han demostrado relacionarse con él de forma consistente a lo largo del tiempo serán asumidos como causa del acontecimiento. **(es decir, la causa más común en el pasado seguirá siendo la explicación del acontecimiento en el presente)**

Hay 3 características de la conducta pasada que van a determinar el tipo de atribución que hace la persona:

Distintividad: Se refiere a aquellas conductas que son distintas a las habituales.

- Conductas distintivas: Atribuciones situacionales.
- Conductas no distintivas: Atribuciones disposicionales.

Consistencia: Presentar de forma recurrente la misma conducta siempre que se presenta la misma situación.

- Respuesta consistente: Atribución situacional
- Respuesta inconsistente: Atribución disposicional

Consenso: Cuando en una situación la respuesta del sujeto es respaldada por el resto del grupo.

- Presión por parte del grupo: Atribución situacional
- Poco consenso por parte del grupo: Atribución disposicional.

Finalmente el observador realiza un juicio basado en las combinaciones o covariaciones de estos 3 elementos. Sin embargo hay ocasiones en las que el observador carece de información y para realizar atribuciones debe todos los conocimientos previos que tiene en su memoria sobre posibles causas generales o más habituales de ese tipo de conductas. **(Esto lo vamos a ver en la siguiente teoría)**



Teoría de la atribución de Weiner

Weiner estableció dos dimensiones bipolares de causalidad para los éxitos y fracasos:

Locus de control (interno-externo) (lo hemos visto antes en la teoría del aprendizaje cognoscitivo de Rotter)

- Atribuciones internas: Capacidad del sujeto y el esfuerzo.
- Atribuciones externas: Dificultad de la tarea y el azar.

Estabilidad (estable-inestable). Se refiere a la variabilidad o fijeza con la que se perciben las causas de los acontecimientos.

- Atribución estable: La causa del suceso es percibida como algo fijo que permanecerá constante a lo largo del tiempo. **Atribuir un suspenso a su falta de capacidad.**
- Atribución inestable: La causa es percibida como algo temporal y susceptible de variar en el tiempo. **Atribuir un suspenso a que no hemos estudiado lo suficiente pero que podemos aprobar en el futuro.**

Por lo tanto: El hecho de percibir un acontecimiento como estable o inestable afecta directamente a las expectativas futuras sobre el resultado de nuestro comportamiento.

Si combinamos estas dos dimensiones bipolares (locus de control y estabilidad) obtenemos 4 tipos de causas: (tabla pág 228)

Causas internas y estables: Producen atribuciones referidas a la capacidad. **He suspendido por mi baja inteligencia.**

Causas internas e inestables: Producen atribuciones referidas al esfuerzo. **He suspendido porque no estudié lo suficiente.**

Causas externas y estables: Producen atribuciones referidas a la dificultad de la tarea. **Me han suspendido porque el examen era difícilísimo.**

Causas externas e inestables: Producen atribuciones referidas a la suerte o al azar. **Me han suspendido porque tuve un mal día.**

Además de las dos dimensiones que hemos visto, (locus de control y estabilidad) *Weiner* incorporó más tarde una tercera dimensión: **controlabilidad**.

Controlabilidad (controlabilidad-incontrolabilidad): Hace referencia al grado en que una persona puede controlar las causas de su conducta

- Controlabilidad: El sujeto se siente responsable de su propio destino. Tras un fracaso pondrá más empeño en la tarea.
- Incontrolabilidad: Se percibe que la consecución de una meta no se haya bajo control voluntario, da lugar a emociones como la desesperanza y la indefensión.



Teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen

El objetivo es predecir la intención de una conducta mediante un índice de probabilidad. El determinante fundamental de una acción o conducta manifiesta es la **intención**.

La intención de una persona de realizar una conducta está determinada por dos factores:

1. **Actitud hacia la conducta o evaluación personal:** Evaluación (positiva o negativa) que el sujeto hace sobre su propia conducta. Depende de dos factores:

Resultados: Que se le atribuyen a la conducta en cuestión

Valoración: Que se hace sobre esos resultados

2. **Norma subjetiva o evaluación social:** Es la percepción que uno tiene sobre lo que los demás piensan que uno debe hacer. Depende de dos factores:

Creencias: Que se le atribuyen a las personas importantes de nuestro entorno.

Motivación: Necesaria para cumplir con las expectativas de dichas personas.

Todo esto se ejemplifica mediante el no uso del casco por parte de Pedro:

Creencia: Pedro no utiliza el casco porque tiene la creencia de que a Sara no le gusta el casco.

Motivación: Pedro tiene una gran motivación por quedar bien con Sara y por eso no utiliza casco.

Resultado: Pedro no utiliza casco para que su conducta esté más en consonancia con la de Sara, quien tampoco utiliza casco.

Valoración: Pedro cree que si no utiliza casco, Sara se sentirá más atraída por él.

Cuando identificamos todos estos factores que condicionan a Pedro, es necesario evaluar el peso de cada uno de ellos asignándoles una puntuación que los ordene según su importancia para hallar una valoración que nos hará determinar el balance probabilístico sobre la intención que tiene Pedro de usar o no el casco en un futuro.