

ESTABLECIMIENTO DE METAS EN LA CONDUCTA MOTIVADA: PERSPECTIVA HISTORICA

ESTER BARBERÁ HEREDIA

*Dpto. Psicología Básica.
Universidad de Valencia*

RESUMEN

En este trabajo, se somete a revisión histórica algunos presupuestos teóricos y procedimientos metodológicos utilizados por la psicología experimental para analizar la conducta motivacional humana, consciente, voluntaria y dirigida a la consecución de metas establecidas. Las Teorías de Expectativa/Valencia representan el punto de origen en una serie de modelos cognitivos actuales que explican las tendencias humanas a la acción. Entre ellos, se analizan más detenidamente los planteamientos básicos de la Teoría del Control de la Acción, centrados en los procesos y estructuras que median entre la motivación (intencionalidad) y la acción (conducta). Se debaten, finalmente, algunas aplicaciones posibles de esta teoría tanto en el ámbito de la psicología clínica como en psicología educativa.

ABSTRACT

The main purpose of this work is to carry out an historical review about some theoretical bases and methodological procedures used by the experimental psychology in the analysis of human motivational behaviour, conscient, free, and goal-directed. Expectancy/Value Theories represent the starting point for several current cognitive models, trying to explain the human tendencies to action. A special attention is paid to the Action Control Theory, based on the processes and structures that are mediating between motivation (intention) and action (behaviour). Finally, some possible applications, coming from this theory, in clinical psychology and in education are discussed.

1. INTRODUCCIÓN

En la disciplina psicológica, el reconocimiento de que la conducta humana está motivada es una idea bastante compartida. La unanimidad ya no está tan

generalizada respecto al carácter consciente o inconsciente de los motivos rectores del comportamiento. La teoría freudiana de la pulsión (Freud, 1920) y los posteriores desarrollos del modelo analítico se han ocupado de estudiar el papel desempeñado por las motivaciones inconscientes en cuanto determinantes psíquicos fundamentales. Pero, incluso si se piensa que es el universo inconsciente de las pasiones el que moviliza gran parte de la actividad comportamental, el ser humano, a menudo, siente la necesidad de ofrecer una imagen coherente de sí mismo, elaborando argumentos y formulando razones explicativas sobre su modo de conducirse.

Desde hace bastantes años, sin embargo, una mayoría de la psicología experimental se ha dedicado al análisis de las variables y procesos motivacionales que afectan el desarrollo de la conducta consciente, voluntaria y planificada (Lewin, 1938; Heider, 1958). Weiner (1986), desde el marco de la teoría atributiva, ha llamado la atención sobre el hecho de que, con frecuencia, las personas no son conscientes del modo cómo operan los procesos psicológicos -*cómo se aprende o qué se hace para recordar*-, pero los humanos suelen poder informar acerca de buena parte de los contenidos psicológicos -*lo que se quiere, lo que se siente y algunas de las razones que nos impulsan a actuar de una manera o de otra*-.

El propósito fundamental de este trabajo es realizar una revisión histórica acerca del modo cómo la psicología experimental ha planteado las mutuas implicaciones existentes entre los procesos cognitivos, motivacionales y emocionales, así como su interacción continua en la explicación del comportamiento humano. En particular, la atención se va a centrar en la exploración de los mecanismos y estrategias que intervienen en la activación de la conducta voluntaria, dirigida a conseguir determinadas metas. Por tanto, las nociones de intencionalidad, voluntad y activación comportamental van a ser los ejes centrales en la concepción que aquí se plantea de la conducta motivada.

2. ENFOQUE MOTIVACIONAL EN LOS MODELOS DE EXPECTATIVA/VALENCIA (E/V)

En la conducta dirigida a la consecución de determinadas metas, los modelos de E/V han dominado el escenario motivacional desde principios de la década de los cincuenta (Feather, 1982). Estos modelos consideran que la intención es el proceso motivacional básico que determina el comportamiento, de tal manera que si no hay una intencionalidad clara, concreta y definida de conseguir una meta, va a ser imposible llevar a cabo las acciones necesarias para lograr el objetivo. El establecimiento preciso de intenciones y el análisis teórico/empírico de los determinantes de la intencionalidad constituyen los aspectos centrales de estudio. Este planteamiento asume implícitamente que, una vez establecida una intención, su activación se produce de forma inmediata.

La intención se define como el grado de compromiso personal con respecto a una acción y los teóricos de E/V sostienen que los dos determinantes básicos de la intención son: *la expectativa*, entendida como la probabilidad percibida de que una determinada acción irá seguida de un resultado, y *la valencia* o valor que la persona anticipa respecto a la consecución de dicho resultado.

Desde estos dos parámetros, las teorías de E/V han explicado tanto el proceso de toma de decisiones como la mayor o menor persistencia en las tendencias motivacionales (Atkinson y Feather, 1966).. El énfasis en la idea de anticipación comporta un enfoque motivacional básicamente cognitivo, del que Tolman y Lewin fueron, sin duda, pioneros. En el ámbito motivacional, los planteamientos lewinianos y tolmanianos van a ejercer una poderosa influencia, proponiendo posibles soluciones al problema de la vinculación entre cognición y conducta, en el caso de Tolman, a través de la representación estructurada de la realidad con el desarrollo de mapas cognitivos y, en el de Lewin, mediante la idea de espacio vital (Mayor y Barberá, 1987).

El esquema básico de que expectativas y valencias son los determinantes de la tendencia a la acción, va a estar presente en teorías tan influyentes para la historia de la psicología como la de Rotter (1954) sobre el aprendizaje social, la de Atkinson (1957) sobre la conducta de logro o la teoría de Feather (1959) sobre preferencia de objeto. Su aplicación a ámbitos sociales y psicológicos muy diversos presenta, además, una cierta tradición histórica. Por ejemplo, en la teoría de Edwards(1954), el principio de utilidad subjetivamente esperada explica el proceso por el cual se toman determinadas decisiones económicas, o el concepto de fuerza en la teoría de Vroom (1964) ha tenido distintas aplicaciones en la conducta laboral.

Estos modelos han recibido, también, numerosas críticas, tanto por los problemas metodológicos que plantean como por sus propias limitaciones conceptuales. Gran parte de los problemas metodológicos hace referencia al tipo de relación particular, de dependencia, independencia o de interdependencia, entre expectativas y valencias; y de una manera más operativa, a las diversas operaciones matemáticas propuestas por distintos autores para combinar estos dos parámetros centrales (Kuhl, 1982). En este sentido, Weiner (1980) cuestiona el hecho de que en los procesos de toma de decisiones la investigación se ha dedicado a elaborar y reformular las variables, en lugar de intentar probar la validez general de la teoría.

Respecto a las críticas conceptuales, Atkinson y Birch (1970), en la Teoría Dinámica de la Acción, cuestionan el *planteamiento excesivamente racionalista* del modelo. Sin restarle importancia al papel desempeñado por las expectativas y las valencias, plantean que los principios que intervienen en el cambio comportamental no se pueden reducir a estas dos estructuras cognitivas, sino que hay que tomar en consideración toda una serie de tendencias activadoras y otros factores de tipo dinámico. Por ejemplo, en el proceso de toma de decisiones hay que valorar las experiencias pasadas, las diferencias de personalidad y, también, aspectos más concretos, tales como el hecho de que una tendencia motivacional que ya ha sido activada queda automáticamente reducida, aunque no se produzcan cambios en los valores de las expectativas o de las valencias.

Más recientemente, Ajzen y Fishbein (1980), en la Teoría de la Acción Razonada (TAR), ponen en entredicho el *carácter particularmente individualista* del modelo descrito y sugieren que el poder predictivo de las diversas teorizaciones basadas en los parámetros de E y V decrece a medida que aumenta el número de intenciones que hay que activar. La TAR incorpora, junto a las

expectativas y las valencias, una variable referida a las normas y creencias sociales (lo que los demás piensan que yo debo hacer y la motivación personal para cumplir lo que las personas influyentes sobre mí quieren que yo haga) como determinantes de la intención comportamental.

Por último, desde las Teorías del Control de la Acción (Kuhl, 1986; Beckman y Kuhl, 1984) se cuestiona el que en los modelos de E/V todo el esfuerzo se centra en el análisis de los determinantes de la intencionalidad, dejando de lado los procesos que median entre lo que se quiere hacer (intención) y lo que realmente se hace (acción). Según Kuhl, las expectativas y las valencias permiten dar cuenta parcial de lo que las personas quieren o tienen la intención de cumplir, pero en el camino hacia la acción muchas intenciones no se llegan a llevar a término. Es el estudio de esta relación entre procesos motivacionales (intenciones) y comportamentales (acción) lo que se desarrolla fundamentalmente en esta nueva propuesta teórica.

3. TEORÍA DEL CONTROL DE LA ACCIÓN Y CONDUCTA MOTIVADA

Los presupuestos teóricos del control de la acción son cognitivo, tomándose el procesamiento de la información como referente básico del análisis psicológico. Pero, se trata de una conceptualización dinámica de los procesos motivacionales, que incluye tanto aspectos estructurales (nivel de compromiso) como otros de naturaleza dinámica que median, sobre todo, en el control de la acción

Coincidiendo con muchos planteamientos de la motivación humana, la Teoría del Control de la Acción propuesta por la Escuela alemana de Kuhl asume estrechas conexiones entre los procesos cognitivos, emocionales y motivacionales. Sin embargo, al igual que sostienen autores como Freud (1920), Lewin (1938), o Anderson (1983), se reconocen diferencias cualitativas, tanto a nivel estructural como funcional, entre pensamiento, sentimiento y acción.

En particular, Kuhl (1986) representa en su modelo tres subsistemas vinculados con el mundo de objetos y hechos, que son: sistema cognitivo, emocional y motivacional. Cada uno de ellos se relaciona con el entorno de una forma diferente. La relación básica de la cognición con el mundo es representacional y los diferentes niveles de estados mentales dependen del grado de certeza. Los procesos emocionales, sin embargo, evalúan la aceptación o rechazo personal de los acontecimientos, de manera que los diferentes estados emocionales dependen, sobre todo, del nivel de aceptación o rechazo. Por último, la relación de los estados motivacionales con el entorno es básicamente accional, en función del grado de compromiso con acciones determinadas (Barberá, 1991). El modelo se concibe como un sistema dinámico con continua retroalimentación entre los tres procesos psicológicos y de ellos con el entorno.

La teoría del control de la acción se ocupa preferentemente de conocer y analizar los procesos y estructuras que median entre motivación y acción, una vez establecida la intencionalidad. En la conducta dirigida a conseguir determinadas metas, los procesos de elección, persistencia y esfuerzo posibilitan la transforma-

ción de los estados intencionales en conducta real. Diversos mecanismos y capacidades autoregulatorias facilitan, protegen y mantienen la intención propuesta tanto frente a presiones internas, procedentes de tendencias de acción competitivas, como de presiones externas que sostienen acciones alternativas. La eficacia de estos mecanismos autorregulatorios de control de la acción va a depender del modo concreto de intervención de los procesos de atención selectiva, así como procesos de control emocional, motivacional y ambiental.

Kuhl distingue dos tendencias en el modo de control de la acción: una tendencia orientada a la acción (OA) y otra tendencia de orientación de estado (OE). La OA se caracteriza por facilitar el camino en el proceso de actualización de las intenciones, mientras que la tendencia de OE suele actuar como un obstáculo que dificulta el que una intención se realice. El modo de control de la acción varía en ambas tendencias. En la OE se trata de un control pasivo, que sólo es capaz de sostener tendencias de acción con mucho peso. Este modo de control es característico de los niños y está mediatizado por mecanismos de atención automática y por sistemas de mantenimiento subcortical. En la OA el control es activo, de manera que se pueden activar no sólo las tendencias principales sino también las subordinadas. Ello implica una mayor flexibilidad comportamental y el incremento de las estrategias y mecanismos autoregulatorios internos.

Estudios experimentales (Halisch y Kuhl, 1987) han confirmado que las personas con orientación de acción 1) desarrollan, en mayor medida, sus intenciones y motivos conscientes, 2) no muestran deficiencias generalizadas de ejecución tras ser expuestos a un tratamiento de desamparo, 3) toman decisiones con más facilidad ya que se sirven de sus principios de control, volcándolos sobre la opción elegida, 4) desarrollan más expectativas de éxito y 5) actúan mejor en las tareas que conllevan problemas complejos

El desarrollo de estas tendencias diferenciadas de control de la acción depende, en parte, de un factor dispositivo de personalidad (determinante distal) pero también está influido por el nivel de incongruencia percibida entre dos o más aspectos de la información procesada respecto a mayor o menor facilidad para cambiar de actividad, mayor o menor facilidad para reaccionar ante situaciones de fracaso o mayor o menor facilidad en el proceso de toma de decisiones (determinantes proximales).

Es posible, por tanto, someter a manipulación experimental el cambio de una tendencia de orientación de estado hacia una más activa en el control de la conducta. Los dos procedimientos más frecuentemente utilizados han sido instruir a los sujetos experimentales para que verbalicen sus hipótesis durante el proceso de resolución de un problema y preparar a los sujetos, presentándoles, durante el tiempo que dura el experimento, los acontecimientos que pueden esperar.

Los ámbitos de aplicación de esta teoría son muy variados. En psicología clínica, se ha aplicado fundamentalmente en tratamientos de modificación de conducta, tales como perder peso o dejar de fumar. En psicología educativa, los diferentes modos de control de la acción se han vinculado con el rendimiento académico y con su contrapartida el fracaso escolar. El acoplamiento entre modos de control accional y procedimientos de enseñanza se ha abordado en un doble sentido: 1) diseño de técnicas específicas de aprendizaje para estudiantes con orientación preferente de acción o de estado respectivamente, y 2)

manipulación de la orientación de estado versus orientación de acción a fin de mejorar los logros académicos (Barberá, 1991).

4. COMENTARIO FINAL

Entre las diversas aproximaciones psicológicas al estudio motivacional humano, el cognitivismo se ha ocupado de analizar algunas variables y procesos que intervienen en la conducta voluntaria, planificada y dirigida a la consecución de metas específicas. En el momento actual, casi todos los cognitivistas sostienen que la esfera oréctica y la que rige la vida mental interactúan continuamente en la motivación comportamental.

La Teoría General de Sistemas, según la cual un sistema se define por presentar una interacción estructurada entre los diversos elementos que lo configuran, está presente en modelos cognitivos como la teoría dinámica de la acción, la teoría de la acción razonada o la teoría del control de la acción. Todos estos planteamientos se inspiran y toman como fundamento teórico la idea básica sostenida por las teorías de E/V, consistente en reconocer el papel determinante de estas dos variables cognitivas en el establecimiento de intenciones.

Sin embargo, todas ellas reaccionan, también, frente al modelo general de E/V, cuestionando bien su carácter excesivamente racionalista, bien su talante personalista, que no toma en consideración aspectos sociales determinantes, o bien olvida los procesos y mecanismos que posibilitan la activación de las intenciones.

Hoy en día, la casi totalidad de teorías sobre la motivación humana sostienen que tanto factores cognoscitivos como emocionales intervienen en la interpretación significativa del mundo y de los seres humanos dentro de él. En cuanto actividad intencionada, el comportamiento, a través del cual los seres humanos expresamos nuestros afectos, opiniones y valores, conlleva siempre un significado social. No hay que olvidar que cualquier significado es producto de la interacción humana y se genera a través de la comunicación y la acción. Además, toda comunicación se establece mediante un lenguaje que se desarrolla dentro de un contexto, de un patrón de relaciones y conexiones (Bateson, 1972). El lenguaje es la clave del significado porque todas las explicaciones y las teorías tienen lugar dentro del lenguaje. Por tanto, los procesos psicológicos son, antes que nada, una actividad colectiva, creada en el transcurso lingüístico (Harré, Clarke y De Carlo, 1985). Lenguaje y contexto social no se pueden excluir del análisis de la motivación humana. Sin embargo, los procesos mediante los cuales acontecen las interinfluencias entre sistema social, pensamiento y conducta individual siguen siendo un misterio para la psicología.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anderson, J.R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ajzen, I. y Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall

- Atkinson, J.W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J.W. y Feather, N.T. (1966). *A theory of achievement motivation*. N.Y.: Wiley.
- Atkinson, J.W. y Birch, D. (1970). *The dynamics of action*. N.York.: John Wiley & Sons
- Barberá, E. (1991). Motivational preferences in action orientation. Their relationships with sex and gender variables. *Análisis y Modificación de Conducta*, 53-54 (17), 557-568.
- Bateson, G. (1972). *Steps to an ecology of mind*. N.York: Ballantine.
- Beckman, J. y Kuhl, J. (1984). Deforming information to gain action control: functional aspects of the veridicality of human information processing. *Journal of Research in Personality*, 18, 223-237.
- Edwards, W. (1954). The theory of decision making, *Psycho. Bull.*, 51, 380-417
- Feather, N.T. (1959). Subjective probability and decision under uncertainty, *Psycho. Rev.*, 66, 150-164.
- Feather, N.T. (1982). *Expectations and actions: Expectancy-Value Models in Psychology*, Hillsdale. N.J.: LEA.
- Freud, S. (1920). Más allá del principio del placer. Obras Completas. Tomo VII. Madrid, Biblioteca Nueva.
- Halisch, F. y Kuhl, J. (Eds.), (1987). *Motivation, intention, and volition*. Springer-Verlag.
- Harré, R.; Clarke, D. y De Carlo, N. (1985). *Motives and mechanisms: An introduction to the psychology of action*. London: Methuen.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. N.Y.: Wiley.
- Kuhl, J. (1982). The expectancy-value approach in the theory of social motivation: Elaborations, extensions, and critique. En N.T. Feather (Ed.), *Expectations and actions: Expectancy-value models in psychology*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Kuhl, J. (1986). Motivation and information processing: A new look at decision-making, dynamic change, and action control. En R.M. Sorrentino y E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior*. N.Y.: Wiley.
- Lewin, K. (1938). *The conceptual representation and measurement of psychological forces*. Durham, N.C.: Duce University Press.
- Mayor, L. y Barberá, E. (1987). Motivación cognitiva: teorías basadas en expectativas y valencias. *Psicologemas*, 1 (1), 51-86.
- Rotter, J.B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. N.Y.: Prentice Hall.
- Vroom, V.H. (1964). *Work and motivation*. N.Y.: Wiley and Sons.
- Weiner, B. (1980). *Human Motivation*. N.Y.: Holt, Rinehart, and Winston.
- Weiner, B. (1986). Attribution, emotion, and action. En R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior*. N.Y.: Wiley.