

CAPITULO 11º : MOTIVACIÓN Y PERSONALIDAD

1. INTRODUCCIÓN

El estudio de la motivación se preocuparía por analizar por qué se inicia una conducta, qué la mantiene, hacia dónde se dirige y por que se termina; explicaría el porqué de una conducta.

En la distinción realizada por Bandura podríamos diferenciar tres clases de motivadores:

- los de carácter biológico
- los motivadores que actúan a través de incentivos sociales. Así, en el curso del desarrollo, las experiencias positivas ocurren en conjunción con la expresión de interés y aprobación de los otros, mientras que las experiencias negativas o desagradables se asocian con desaprobación o censura. Este tipo de reacciones sociales llega a convertirse en predictores de consecuencias positivas o negativas, y por lo tanto, en incentivos.
- Los motivadores cognitivos centrados en las acciones que las personas eligen hacer para conseguir determinados resultados o metas. En el estudio de estos motivadores cognitivos es en el que nos centraremos fundamentalmente.

Como premisa básica señalaremos que todos los teóricos que ha destacado más los aspectos dinámicos y motivacionales, que los estructurales, a la hora de estudiar al individuo, comparten una visión del hombre como organismo activo que busca aumentar sus capacidades e interactuar con su entorno de una forma efectiva.

Geen sugiere que la motivación es un proceso complejo que incluiría tras pasos:

- definir una meta que la persona aspira conseguir
- elegir un curso de acción que lleve a conseguir la meta
- actuar según el plan elegido, estableciendo una estrategia, que le permita flexibilizar sus acciones haciendo continuas evaluaciones de sus logros o fracasos a la hora de afrontar submetas u objetivos menores en su camino.

2. EXPLICANDO LA DINÁMICA DE LA CONDUCTA

Queremos organizar el estudio de la motivación teniendo en cuenta si se trata de necesidades que influirían en la forma de relacionarse la persona con su mundo y, en definitiva, en su conducta; y en un segundo apartado, motivaciones más centradas en ámbitos específicos de aplicación. Dentro de los planteamientos generales hablaremos de la aproximación de metas, la motivación intrínseca-extrínseca, y la motivación de control. Dentro de la aproximación temática mencionaremos las necesidades de logro, de afiliación y de poder.

3. ACERCAMIENTOS GENERALES

3.1 La aproximación de metas.

En el lenguaje cotidiano se utiliza la palabra meta para definir un estado deseable para una persona y que algún día, invirtiendo un cierto esfuerzo en ello, puede conseguirse. Dentro de una aproximación motivacional, el concepto de meta tendría este mismo sentido. Se reserva el término para un objetivo o estado final, en cuyo camino habría muchos otros objetivos parciales. Para saber el nivel de motivación de una persona por lograr una determinada meta, se pueden poner obstáculos y dificultades en su camino, de cara a probar cuanto esfuerzo estaría dispuesto a invertir.

Las metas energizan y dirigen la conducta de las personas. Consideremos la esfera que consideremos, la conducta es motivacional. Una vez que se establece una meta, la persona llevará a cabo diversos procesos en el camino hacia su consecución: desarrollará un cierto nivel de esfuerzo, preparará estrategias de actuación, y establecerá un compromiso con el objetivo propuesto.

El esfuerzo y persistencia en la obtención de una meta será mayor cuando ésta sea específica o claramente definida e implique un cierto nivel de desafío o dificultad, dificultad que a su vez, afectará a la valoración de atractivo que la persona hace de esa meta, viendo de forma más positiva las metas más difíciles. También es importante para la persona ir obteniendo información acerca de cómo va consiguiendo superar objetivos parciales.

Las estrategias de actuación se verán afectadas por el nivel de complejidad de la meta. Cuando las metas son simples, la acción se verá principalmente afectada por aspectos motivacionales. Cuando las metas son complejas predominarán aspectos cognitivos.

Una meta motiva a una persona en la medida en que la acepta y se siente comprometido con ella. Cuando el compromiso es grande, movilizará mayor esfuerzo y persistencia.

El esfuerzo por alcanzar las metas dependerá de la expectativa que tiene una persona de poder lograrlo y del valor que tiene para ella el objetivo. La expectativa y el valor se combinarán de forma multiplicativa para determinar la utilidad subjetiva de una meta para una persona. Si una de ellas es cero, la meta no sería de utilidad, y la persona no se esforzaría por conseguirla.

A veces, la persona se enfrenta a metas que son claramente incompatibles entre sí. Este conflicto entre metas conlleva sentimientos de ambivalencia e incertidumbre al implicar simultáneamente sentimientos de aceptación y de rechazo. Este tipo de situación puede provocar que las personas inhiban determinadas conductas, y experimenten malestar psicológico.

La adopción de estrategias especialmente cuando las metas son complejas, pero habría que añadir que, tras el éxito o fracaso en la superación de los objetivos menores que forman parte de la meta principal, la persona realiza atribuciones para analizar las causas que han podido generar dichos resultados. Estas

atribuciones serían mediadoras entre las acciones previas y la conducta futura hacia la meta final.

La combinación de las consecuencias afectivas y cognitivas activará y guiará los pasos o conductas siguientes en el camino hacia la meta.

Las dimensiones atribuidas de locus de causalidad y de controlabilidad definirían el componente afectivo de la conducta motivada, mientras que la dimensión de estabilidad contribuye al componente cognitivo.

Las metas tienen propiedades cognitivas, afectivas y motoras o conductuales. El *componente cognitivo* incluye representaciones o imágenes mentales de la meta, el establecimiento de una jerarquía y planes o estrategias que conduzcan al objetivo final.

El *componente afectivo* incluye el grado en que las conductas vinculadas con la meta se asocian con reacciones afectivas de aproximación, miedo, ira... Finalmente el *componente conductual* incluye las acciones asociadas con el plan para obtener una meta.

Estos tres elementos se relacionan entre sí y pueden variar en su grado de significación. Así, una meta con un componente cognitivo fuerte y afectivo débil puede ser considerada como una actitud o valor, mientras que una meta con un componente afectivo fuerte y cognitivo débil, puede ser considerada como impulso o deseo. Una meta con una estrategia bien desarrollada expresa más claramente una intención, mientras que una meta sin un plan elaborado puede ser más bien una fantasía o ilusión.

Las conductas dirigidas hacia una meta se mantienen durante largos períodos de tiempo. En esta estabilidad intervienen distintos factores.

Otra forma de mantenimiento es organizar la meta en una jerarquía de forma que para superar submetas activa reacciones positivas que ayudan a mantener el camino hacia el objetivo final.

A partir de la consideración de las metas, y de su valor motivacional, Pervin presenta una teoría de metas que enfatiza la naturaleza propositiva de la conducta humana y reconoce el funcionamiento interdependiente de las características cognitivas, afectivas y conductuales. La personalidad sería vista como un concepto integrador, enfatizándose su naturaleza dinámica como sistema dirigido al logro de metas.

El establecimiento de metas crea una discrepancia entre el estado actual de la persona y un estado deseado, iniciando una acción propositiva o intencionada. Las aproximaciones a la motivación basadas en el concepto de discrepancia describen un proceso que tendría los siguientes pasos:

- se establece la intención de esforzarse por conseguir una meta elegida, desarrollándose una estrategia que permita ese logro,
- se van llevando a cabo acciones específicas,
- se van comparando los resultados en estas acciones con la meta final, de cara a detectar posibles discrepancias,

- se hacen atribuciones causales sobre las posibles discrepancias percibidas.

En función de estas atribuciones, la persona realiza ajustes en su conducta.

3.2 La motivación intrínseca.

La motivación intrínseca-extrínseca analizaría el aspecto propositivo de la conducta, pero haría más énfasis en el análisis de diferencias individuales en función de esta variable motivacional.

La motivación intrínseca ha sido definida como el motivo de llevar a cabo una acción cuando no hay recompensa externa de por medio.

Por su parte, las conductas extrínsecamente motivadas serían instrumentales, se realizarían por las consecuencias o recompensas externas que se derivan de su ejecución.

La motivación intrínseca se basaría en necesidades internas de competencia y autodeterminación. Estas necesidades darían al individuo el impulso adecuado para buscar e intentar superar niveles adecuados de desafío. Se considera al individuo como un agente activo, orientado hacia la elección de su conducta a partir de la evaluación tanto de necesidades psicológicas como de oportunidades presentes en su entorno.

El estudio inicial sobre este tema fue informado por Deci. Los resultados se interpretaron en los siguientes términos:

- la experiencia de ser recompensado lleva a las personas a cambiar la causalidad de su acción interna a externa.

Las conductas intrínsecamente motivadas se dice que representan causalidad interna, mientras que las que son determinadas por fuerzas externas, representarían causalidad externa.

Este resultado fue replicado en posteriores trabajos, encontrándose en todos que la motivación intrínseca hacia una tarea, es decir, el hecho de hacer la tarea sólo por su interés o por satisfacción personal, disminuía cuando se ofrecían recompensas externas.

Estos resultados apoyaron la idea de que la motivación intrínseca y extrínseca eran antagónicas, considerándose las conductas intrínsecamente motivadas como autodeterminadas, y las extrínsecamente motivadas como heterodeterminadas. Sin embargo, varios estudios mostraron que, bajo ciertas circunstancias, las recompensas externas pueden no afectar o incluso incrementar la motivación intrínseca.

Deci, encontró que si el refuerzo positivo era verbal, en vez de disminuirse el interés o motivación intrínseca, se incrementaba en relación con los que no recibían información.

No obstante, la forma en que tal información de competencia afecta a la ejecución parece estar modulada por dos factores de personalidad: el sexo y el estilo atributivo. Parece que los varones responden más favorablemente al feedback verbal positivo que las mujeres. El grado en que las personas toman crédito de sus

resultados positivos influye en las relaciones entre feedback de competencia y motivación intrínseca: reaccionan mejor los que hacen atribuciones internas. A partir de la evidencia de que la presencia de recompensas externas puede incrementar la motivación intrínseca se apeló a que, bajo ciertas contingencias o refuerzos externos, las personas pueden sentirse autodeterminadas. Esto sugiere que las conductas extrínsecamente motivadas serán consideradas autodeterminadas en la medida en que sean percibidas como internamente causadas.

Deci y Ryan formulan la llamada *teoría de la autodeterminación* dirigida a describir los efectos de ciertos acontecimientos externos sobre la motivación. Si estos acontecimientos promueven la creencia de que la persona controla los resultados y favorecen un sentido de competencia, se incrementará la motivación intrínseca hacia esa actividad. Si, por otra parte, los acontecimientos favorecen la percepción de incompetencia y falta de control, se debilitará la motivación intrínseca.

Para explicar esta reformulación, se define el *self*, como un conjunto de procesos motivacionales con una gran variedad de funciones de regulación y asimilación. El yo sería el proceso por el que la persona contacta con el entorno social y trabaja hacia su integración con él, modificando distintos aspectos personales para poder satisfacer, de una forma más adecuada, y socialmente adaptada, las tres necesidades psicológicas básicas: autodeterminación, competencia e interrelación. La *necesidad de autonomía o autodeterminación* abarcaría el deseo de las personas de ser agentes de sus acciones en la determinación de su propia conducta, es decir, el deseo de experimentar control interno. La *necesidad de competencia* abarcaría los esfuerzos de las personas por controlar los resultados y experimentar eficacia. La *necesidad de interrelación* abarcaría los esfuerzos de las personas por relacionarse con los demás, cuidar y ser cuidado, y sentirse incluidos, de forma coherente consigo mismos, en la realidad social.

Se introduce el concepto de internalización para denominar el proceso por el que las personas hacen su adaptación al entorno, mediante la aceptación de normas y valores sociales que no son intrínsecamente atractivos. Para ser autodeterminado uno debe asimilarlos completamente, aceptarlos como propios y ajustarlos a otras necesidades, procesos y valores que representan propiamente al individuo.

Retomemos ahora, los resultados que indican que bajo ciertas condiciones, las conductas extrínsecamente motivadas pueden verse como autodeterminadas, incrementándose la motivación intrínseca. Para explicarlos, los autores distinguen cuatro tipos de regulación extrínseca:

1. *regulación externa*: describe conductas reguladas por contingencias completamente externas al individuo
2. *regulación introyectada*: describe conductas reguladas por presiones internas, como aspectos relacionados con la autoestima. Estas conductas siguen teniendo un locus de causalidad externo.

3. regulación identificada: describe conductas reguladas por aspectos personalmente importantes, hay una aceptación de la regulación externa, percibiéndola como propia
4. regulación integrada: sería la forma más autónoma de motivación extrínseca y resulta de la perfecta integración de la regulación externa en el propio yo, de forma que la persona no se siente controlada por fuerzas externas.

Esta última forma autónoma de regulación extrínseca, junto con la motivación intrínseca, representan la base del funcionamiento autodeterminado.

En este sentido, la motivación intrínseca, organizada por las necesidades de autonomía, competencia e interrelación, sería la base energizante de la actividad natural del organismo.

Se sugiere que la regulación de las acciones puede ser vista como no motivada, controlada o autodeterminada. Las conductas no motivadas ocurrirían sin mediar intencionalidad. Las conductas *controladas* y las *autodeterminadas* son intencionales, aunque sólo las segundas incluyen un verdadero sentido de libertad en la elección de lo que uno quiere hacer. Las conductas controladas son impulsadas por alguna fuerza interna o externa, de forma que uno siente que debe llevarlas a cabo.

Considerando la motivación intrínseca como una fuente de diferenciación individual, se ha encontrado que las personas intrínsecamente motivadas mostrarían las siguientes características:

- a) prefieren elegir lo que tienen que hacer;
- b) cuando pueden elegir entre varias opciones, eligen tareas que implican un cierto nivel de reto;
- c) responden con mayor esfuerzo y persistencia después del fracaso;
- d) desarrollan mayor flexibilidad cognitiva a la hora de utilizar estrategias de solución de problemas;
- e) muestran más altos niveles de creatividad, espontaneidad y expresividad.

Existe una gran relación entre la motivación intrínseca y la alta motivación de logro. Para que la motivación de logro se active deben encontrarse implicados tres aspectos, comunes con la motivación intrínseca: un cierto nivel de desafío, percibir autodeterminación en la tarea y recibir información o feedback acerca de su ejecución.

3.3 La necesidad de control.

Bajo este concepto se engloba la necesidad que tienen las personas de entender el mundo que les rodea, teniendo o percibiendo control sobre el mismo. Esta percepción tendría una clara utilidad práctica: cuando una persona controla una situación, puede predecir qué resultado ocurrirá, reduciendo, su valor estresante. Cuando un acontecimiento amenaza o reduce el sentido de control de la persona, se pondría en marcha la motivación de control, lo que puede llevar a distintas

consecuencias conductuales. Puede generar intentos mayores por controlar la situación, *reactancia psicológica*, o, por el contrario, puede acarrear déficits conductuales, disminuyendo o parando la conducta, como en el caso de la *indefensión*.

En las teorías de Reactancia Psicológica e Indefensión Aprendida entran en juego distintos parámetros y condicionantes que determinarán la reacción motivacional experimentada por la persona.

Del estudio sobre la necesidad de control se ha derivado numerosos constructores, como la ilusión de control, motivación epistémica o deseo de control.

La ilusión de control sería la creencia que tiene la persona de que controla realmente su entorno, y que lleva a emitir juicios internos, es decir, atribuciones a la capacidad o habilidad, sobre resultados determinados realmente por la suerte.

La motivación epistémica se referiría al motivo de buscar y obtener información o conocimiento futuro, de cara a ser capaz de predecir y controlar el entorno. Ha sido descrita como necesidad de certidumbre, necesidad de consistencia cognitiva, necesidad de estructura o intolerancia a la ambigüedad. Todos estos constructores se referirían a la necesidad que tienen las personas de entender su mundo a través de la organización y estructuración cognitiva, y estarían relacionados con el concepto más amplio de necesidad de control.

La necesidad de control, también sería la base de la variable de personalidad conocida como *deseo de control*.

Finalmente, uno de los conceptos relacionados con el control que ha generado mayor investigación es el conocido como locus de control o expectativas de control sobre los refuerzos, definido por Rotter como la creencia que tiene una persona de que su respuesta influirá o no, en la consecución de un refuerzo. Si la persona percibe que los resultados que obtiene son contingentes por su conducta, su creencia o expectativa será interna. Por el contrario, si percibe que las consecuencias que obtiene son fruto de la suerte, la intervención de otras personas, o factores ajenos a su control, su expectativa será externa.

La conclusión de que la percepción de control tiene siempre un gran valor funcional, debemos señalar que a veces, puede ser más adaptativo percibir que uno no tiene el control sobre la situación.

4. ACERCAMIENTOS TEMÁTICOS

En 1938, Murray publica su libro *Exploraciones en Personalidad*, en el que establece una fuerte conexión entre motivación y personalidad. Tal es así, que define la personalidad en términos de diferencias individuales en disposiciones motivacionales, entendiendo estas últimas como necesidades innatas y aprendidas. De todas las necesidades que estudió tres que han mantenido su relevancia en la actualidad son: las necesidades de logro, de afiliación y de dominancia.

4.1 Necesidad de Logro.

4.1.1 Las aportaciones de Atkinson.

Hay que recordar que Murray asumía que muchas de las necesidades no son conscientes. Para medir estas necesidades diseñó el "*Test de Apercepción Temática*" (TAT), formado por una serie de dibujos en los que aparecen situaciones en las que intervienen personas, pero que no están claramente definidas. La tarea del sujeto consiste en construir historias y, desde el momento en que las imágenes ambiguas, se supone que utilizará para ello sus fantasías y pensamientos relacionados con necesidades que tiene en ese momento. Más tarde, McClelland y sus colaboradores también han utilizado el TAT en su trabajo, llegaron a establecer una teoría general de la motivación, estableciendo la diferenciación entre *motivos* y *valores*: los primeros orientan la conducta pero no serían conscientes, y se evaluarían con el TAT, mientras que los segundos sí serían estados conscientes que una persona reconoce, pudiendo ser evaluados mediante técnicas de autoinforme.

Los motivos predecirían la ejecución en tareas como aprendizaje verbal o aritmética, así como el incremento de activación durante el aprendizaje. Mientras que los valores serían mejores predictores de elecciones conscientes de conducta.

En una posterior revisión de la teoría, McClelland, Koestner y Weiberger, realizan una conceptualización más amplia de los motivos incluyendo a los valores: el estado de necesidad no consciente llamado antes motivo pasa a denominarse necesidad implícita, y los valores, constituirían un segundo tipo de motivos llamados necesidades autoatribuidas, y serían estados conscientes que la persona puede describir.

Se sugiere que las necesidades implícitas predecirían más adecuadamente disposiciones conductuales de carácter estable, mientras que las autoatribuidas, predecirían respuestas específicas ante una determinada situación.

Las aproximaciones tratadas en el apartado anterior intentan ofrecer una acercamiento general al estudio de la motivación, la teoría de la motivación de logro de Atkinson intentaría hacer un estudio más específico aplicado ya a la consecución de la meta propuesta o logro.

Basado en las ideas previas y utilizando el TAT, se centró en estudiar el nivel de riesgo que las personas asumirían a la hora de elegir un desafío, como es la realización y superación con éxito de una tarea o situación.

Se propone que las personas con alta necesidad de logro elegirían tareas de dificultad intermedia, explicándose este hecho porque ni las muy fáciles, ni las muy difíciles ofrecen a la persona muchas oportunidades para obtener una adecuada satisfacción por superar la tarea. Atkinson propuso un modelo teórico para explicar la relación entre motivación de logro y preferencia por el riesgo. Describió una hipotética *Tendencia a aproximarse al éxito* (T_e) que sería igual a la expectativa percibida de lograr el éxito en una tarea, multiplicada por el valor concedido a

dicho éxito. Se asume que la expectativa y el valor están relacionados, de forma que si uno aumenta, el otro disminuye. Utilizando los términos P_e (probabilidad de éxito) para indicar la expectativa e I_e (valor incentivo del éxito) para indicar el valor, Atkinson estableció la relación en los siguientes términos: $I_e = (1 - P_e)$, de forma que la tendencia de aproximación al éxito podría expresarse como $T_e = P_e X (1 - P_e)$, es decir, la tendencia a aproximarse al éxito es fruto del producto entre la expectativa de conseguirlo y el valor concedido al mismo.

De acuerdo con la teoría de Atkinson, la preferencia por las tareas de dificultad media es característica de las personas con alta motivación de logro. Así, se introduce en la teoría un segundo motivo que sería la necesidad o *Tendencia a evitar el fracaso* (T_f).

Así, la T_f sería igual a la expectativa o probabilidad percibida de fracaso (P_f) por el valor incentivo negativo del fracaso (I_f).

I_f se infiere de la probabilidad de éxito, de forma que cuanto mayor sea la probabilidad de triunfar en una tarea pero se sentirá la persona si fracasa en ella, y se expresa así $I_f = -P_e$

La tendencia más fuerte a evitar el fracaso (un valor más negativo) se encuentra en las tareas de dificultad media.

En términos generales, las personas estarían motivadas por ambas tendencias de aproximación al éxito y evitación del fracaso, cuando se enfrentan a las distintas situaciones.

No obstante, existen importantes diferencias individuales, en términos del motivo más dominante. Cuando hablamos de personas con alta motivación de logro estamos indicando que su conducta estará principalmente guiada por el motivo de aproximación al éxito, mientras que los bajos en motivación de logro estarán más orientados por el motivo de evitación del fracaso. Atkinson utiliza el término *motivación de logro resultante (MLR)* para expresar el balance entre ambos motivos, y sería igual a $T_e - T_f$. Si MLR tiene un valor positivo, la persona estarán más motivada por la aproximación al éxito, y si tiene un valor negativo, el motivo dominante sería el de evitación del fracaso.

La investigación sobre motivación de logro, utilizando el TAT para evaluar la T_e y medidas de ansiedad de prueba para la T_f , y considerando altos en motivación de logro a los altos en T_e y bajos en T_f (alta MLR) y como bajos en motivación de logro a los altos en T_f y bajos en T_e (baja MLR) revela que: las personas altas en MLR prefieren tareas de dificultad moderada, pero las bajas en MLR no muestran una especial tendencia por elegir niveles extremos frente a niveles medios. No obstante, sí hay una mayor inclinación por las muy difíciles.

Una explicación alternativa a estos resultados viene de la teoría de la atribución. Las tareas de dificultad extrema favorecerían explicaciones causales externas, mientras que si es muy difícil.

Sin embargo, los niveles intermedios ofrecen la oportunidad de hacer adscripciones internas. Este tipo de causas tiene consecuencias afectivas y cognitivas, afectando a la autoestima de la persona.

En este caso y dada la posible ambigüedad asociada a una tarea de dificultad intermedia, podría explicar su fracaso apelando a causas que, aunque internas, pueden ser modificadas en el futuro, como es haber invertido poco esfuerzo o haberse interesado poco por la tarea, causas que siguen estando bajo el control de la persona y pueden ser alteradas en ocasiones futuras, con lo que también se amortiguan sus efectos negativos.

En cualquier caso, lo que parece que está subyaciendo es la necesidad que tiene la persona de obtener información acerca de sus habilidades, o lo que se conoce como diagnosticidad de la tarea. Así, las tareas de dificultad media son más diagnósticas o informativas que las fáciles, porque la capacidad personal tiene un papel más relevante, frente a factores externos como el nivel de dificultad.

4.1.2 La aproximación de metas aplicada a la motivación de logro.

Dweck y Leggett presentan un modelo de aproximación a la motivación de logro en términos de metas, o formas en que los individuos piensan sobre la consecución de un determinado resultado y responden ante ese desafío.

En una situación de logro las personas pueden perseguir dos clases de metas: **metas de rendimiento**, cuando se busca obtener juicios favorables sobre la competencia o habilidad personal y evitar los desfavorables, y **metas de aprendizaje**, donde lo principal es aumentar la propia competencia.

Las metas de rendimiento, crearían vulnerabilidad a una reacción motivacional "indefensa", en la medida en que el fracaso implica poca habilidad, tendiéndose a evitar situaciones que pudieran revelar una inadecuada capacidad. Las metas de aprendizaje, centradas en el desarrollo de la habilidad personal, promueven el mantenimiento de un patrón de respuesta orientado al logro, en la medida en que las dificultades y los fracasos son considerados como parte natural del proceso de aprendizaje, persistiendo más tras el fracaso y afrontando mayores desafíos. No obstante, habría una excepción a esta regla: las personas con una alta confianza en su habilidad, aunque adopten metas de rendimiento, mostrarán una conducta orientada al logro.

Por otra parte parece que las personas con distintas metas tienen una distinta concepción de la capacidad o inteligencia, es decir, distintas teorías implícitas acerca de la naturaleza de la inteligencia, en términos de su mayor o menor estabilidad y de su posibilidad de modificación y control a través del esfuerzo. A su vez, parece que las metas de aprendizaje incrementarían la motivación intrínseca y son consideradas como propias de la motivación intrínseca; mientras que las metas de rendimiento, podrían disminuirla, siendo su búsqueda un índice de motivación extrínseca.

4.2 Motivos sociales.

Los motivos sociales más ampliamente estudiados han sido la necesidad de poder y la necesidad de afiliación.

Ambos serían considerados como características de personalidad relativamente estables que energizan, dirigen y seleccionan la conducta y la experiencia, activándose ante situaciones específicas.

Si tenemos en cuenta que la motivación se ha revelado como uno de los aspectos de la personalidad particularmente importante importante en el estudio de aspectos de la personalidad particularmente importante en el estudio de la salud y la enfermedad, los motivos sociales no serían ajenos a esta influencia, encontrándose que la necesidad de afiliación parece disminuir la susceptibilidad a contraer enfermedades, mientras que la necesidad de poder parece incrementar dicha susceptibilidad.

4.2.1 Necesidad de Poder.

La necesidad de poder, desde la aproximación temática, ha sido definida como el deseo de tener impacto sobre los demás, a través de la influencia, persuasión, ayuda, discusión o agresión.

Ha sido escrito que el poder tiene un lado negativo y uno positivo. También es verdad, que es necesario y deseable que algunas personas se preocupen por la administración y dirección, trabajando para que un grupo pueda conseguir la meta que tiene propuesta.

En cualquier caso, la esencia de la necesidad de poder sería la preocupación por tener un fuerte impacto sobre los demás, sin embargo, puede hablarse de poder *personalidad* y de poder *socializado*. El primero recogería la filosofía de "si yo gano, tu pierdes". Las personas con esta necesidad de poder parecen más propensas a conducir más deprisa, padecer accidentes o verse involucradas en enfrentamientos físicos. El poder socializado se ejercería por el beneficio de los demás, sintiendo las personas más dudas acerca de su propia fuerza, planificando las acciones más cuidadosamente, y reconociendo que una victoria supone una pérdida para otros.

Hay distintas conductas que reflejan la motivación de poder.

Las personas con alta necesidad de poder:

- tienden a escoger posiciones de autoridad e influencia
- suelen hacer amistad con gente que no es especialmente popular o conocida
- tienden a rodearse de símbolos de poder o dominio
- les preocupa controlar la imagen que presentan ante los demás.

Posteriormente, Winter ha informado que las conductas manifestadas por los altos en necesidad de poder dependen del sentido de responsabilidad generado por la socialización de la persona. Para los altos en este sentido, la motivación de poder se manifiesta en la búsqueda de prestigio en acciones socialmente aceptables; pero

para los bajos en responsabilidad , puede conducir a formas menos aceptables de influir en los demás, como agresividad, explotación sexual, maltrato físico...

a) Medida de la necesidad de poder

Al igual que el logro y la afiliación dentro de esta perspectiva, el poder se evaluaría a partir del análisis del contenido de las historias elaboradas por la persona ante imágenes no del todo definidas.

Tanto la motivación de reactancia modo de poder reflejarían la preocupación del individuo por ser influenciado por otros, estar en una posición de debilidad, o ser incapaz de controlar su destino.

Winter desarrolló otras evaluaciones del motivo de poder que reflejaran el deseo de tener impacto sobre otras personas, afectar su conducta o emociones, tener prestigio, estatus e influencia sobre los otros. El sistema de puntuación revisado de la necesidad de poder fue desarrollado considerando a los motivos como disposiciones relativamente estables por esforzarse en conseguir cierta clase de metas, que se reflejan en contenidos mentales de redes asociativas y que son más adecuadamente medidos a través de análisis de contenido del material verbal. Estos sistemas se desarrollan comparando el material verbal producido por la persona cuando el motivo analizado ha sido experimentalmente activado con el material verbal elaborado en una situación neutra.

La puntuación en necesidad de poder vendría dada por el número de veces que en las historias escritas, la persona utiliza frases y verbos que describen impacto o control sobre los demás. Podrían ir desde acciones demostrativas de fuerza o incluso agresión, a formas más sutiles y socialmente aceptables, como la ayuda o el consejo. Un conjunto entre 4 y 6 láminas bien seleccionado, donde algunas presenten temas de poder, al tiempo que sugieren temas alternativos de logro o afiliación podría resultar suficiente para investigar el motivo de poder.

Al hablar de la motivación de logro, McClelland y colaboradores distinguen entre los motivos evaluados por el método temático del TAT y los motivos informados en cuestionarios. En el primer caso, se habla de necesidades o motivos implícitos; en el segundo caso, se habla de motivos autoinformados, expresando la persona de forma explícita el grado de su necesidad o deseo. La correlación entre ambos procedimientos tiende a ser baja. La evidencia sugiere que los motivos implícitos predicen las tendencias de conducta a más largo plazo, y representan un sistema motivacional más primitivo; mientras que los autoatribuidos predicen respuestas concretas a situaciones específicas y se basan en constructos cognitivos más elaborados.

b) Inhibición de la motivación de poder

La predicción de la conducta se incrementa considerablemente cuando en vez de examinar un motivo aislado se analizan los llamados *síndromes motivacionales*. Estos síndromes serían vistos como dimensiones continuas de personalidad.

Se habla de *síndrome de poder inhibido o inhibición de la motivación de poder*, cuando la persona presenta un patrón particular que comprende de manera simultánea la combinación de dos necesidades y una característica individual. Es decir; presente una alta motivación de poder, baja motivación de afiliación y alta inhibición de la actividad o tendencia a inhibir la expresión del poder.

La inhibición de la actividad sería el grado en que la persona reprime o restringe la expresión de sus motivos o utiliza el poder más para objetivos sociales que personales.

También se ha llamado a esta combinación patrón de motivación de liderazgo, ya que parece que las personas con estas características tienen mayor posibilidad de alcanzar posiciones de liderazgo en grandes compañías, tendiendo a preocuparse más por las necesidades de la empresa que por las de los individuos que la integran. Según esta interpretación, si se tuviera una alta necesidad de afiliación, disminuiría su efectividad.

De todas formas, aunque la motivación de poder inhibida o autocontrolada puede contribuir al éxito en ciertas posiciones laborales, la investigación sugiere que puede tener costes, afectando, por ejemplo, a la salud de la persona con este síndrome.

c) Susceptibilidad a la enfermedad

Los estudios iniciales sobre los motivos sociales y la susceptibilidad a la enfermedad se centraron casi exclusivamente en el motivo del poder y la enfermedad cardiovascular. Posteriormente, se amplió el campo de estudio, a la relación entre el motivo de poder y la susceptibilidad a la enfermedad, entendida en un sentido más amplio, al análisis del funcionamiento inmunológico.

El supuesto básico sería que una fuerte necesidad de poder incrementa la susceptibilidad a la enfermedad de una persona, si dicha necesidad está inhibida, es desafiada o se bloquea; es decir, si la persona alta en necesidad de poder es también alta en autocontrol sería más vulnerable a la enfermedad que otras personas. A su vez, esta mayor vulnerabilidad sería cierta si la persona está expuesta a un alto grado de acontecimientos estresantes relacionados con el poder. La combinación de alta necesidad de poder y alto estrés situacional congruente, es denominada *motivación de poder estresada*.

La primera evidencia sobre la relación entre motivación de poder y salud mostró que los altos en poder presentaban mayor activación simpática. Se midió a través del incremento en epinefrina en orina en sujetos en condiciones especiales.

Si la motivación de poder asociada con una mayor activación simpática, no sólo se obtendrían diferencias en secreción de epinefrina, sino también en presión sanguínea. Siguiendo este supuesto, McClelland llevó a cabo tres estudios con sujetos varones que pusieron de manifiesto que la motivación de poder inhibida se relacionaba con un riesgo más elevado de hipertensión esencial.

Resultados a favor de niveles más elevados de presión sanguínea en los altos en motivo de poder inhibido ante diversas tareas, frente a los bajos en este síndrome, son también informados por Fontana, Rosenberg, Marcus y Kerns.

Una posible explicación de la relación entre el motivo de poder inhibido y presión sanguínea elevada puede ser que las personas altas en este síndrome tengan un sistema nervioso simpático crónicamente más activo o más reactivo.

Además se ha analizado la relación entre este síndrome en condiciones de alto estrés y salud física. Y se ha encontrado que los estudiantes con alta motivación de poder inhibida que informaban un número por encima del promedio de acontecimientos de logro/poder, informaban enfermedades físicas más importantes en el tiempo estudiado que el resto de los sujetos.

Por otro lado, también se ha analizado en qué medida los motivos sociales pueden alterar la competencia inmunológica, y de aquí, influir en la susceptibilidad a ciertas enfermedades.

Desde el momento en que el motivo de poder inhibido se asocia con actividad simpática incrementada, también puede estar asociado con una inmunocompetencia reducida: hay evidencia de que un incremento en actividad simpática y la consiguiente liberación de corticoesteroides y catecolaminas pueden tener sus efectos inmunosupresores.

Asimismo, se ha encontrado relación entre este síndrome bajo estrés y otro parámetro inmunológico, como es la actividad de las células Killer, mostrando las personas altas en este síndrome un número más bajo de estas células en contraste con un grupo de control.

Resumiendo, los estudios muestran que la necesidad de poder cuando se combina con alto estrés se asocia con el paso de los años con una presión sanguínea más elevada y con el padecimiento de más enfermedades, particularmente, infecciones respiratorias.

La explicación sería que el motivo de poder estresado lleva a activación simpática que, si es crónica, podría incrementar la presión sanguínea y llevar a más enfermedades infecciosas como consecuencia de la mayor liberación de catecolaminas ante el estrés lo que debilita las defensas ante la enfermedad.

Se ha cuestionado la importancia de la variable inhibición frente al mayor papel de la variable estrés asociada a enfermedad en personas con alta necesidad de poder.

d) Síndrome de inhibición de la motivación de poder y PCTA

Al hablar de la relación entre poder y salud, los correlatos encontrados pueden habernos traído a la memoria los resultados encontrados en los estudios sobre el Patrón de Conducta Tipo-A (PCTA): importancia del estrés, reactividad cardiovascular elevada, lenta recuperación de niveles basales, o el mayor informe de síntomas y enfermedad física.

Los dos conceptos se desarrollan de forma independiente. El primero en la tradición de la teoría e investigación en motivación social de Atkinson y McClelland.

El segundo, en la investigación médica orientada al estudio de los factores de riesgo de la enfermedad cardiovascular.

El Tipo-A es considerado como un patrón de conducta y la necesidad de poder inhibida como un motivo, No obstante, hay similitudes entre ambos. Los dos se entienden como diferencias individuales relativamente estables cuyas características son elicitadas por factores situacionales. El afán de trabajo y la competitividad serían características compartidas tanto por los sujetos Tipo-A como por los altos en el motivo de poder inhibido.

También hay diferencias. Una viene por la hostilidad. El Tipo-A se caracteriza por una hostilidad instrumental que se dispara en situaciones en que ven obstaculizado el camino hacia las metas que se proponen.

El alto en inhibición de la motivación de poder parece, por el contrario, controlar la expresión de la hostilidad.

A su vez, aunque ambos compiten con otras personas y desean tener impacto sobre los demás, el Tipo-A compete también consigo mismo, lo que refleja más motivación de logro que de poder.

De hecho los estudios realizados encuentran ninguna o una débil relación entre ambos, aunque los dos puedan estar relacionados en algunos aspectos, son constructos diferentes.

4.2.2 Necesidad de Afiliación.

En 1938 Murray definió esta necesidad como el deseo de tener amigos, establecer relaciones recíprocas o cooperar con los demás. A nivel conductual, se reflejaría en acciones que lleven a conocer gente, mostrar amistad, o hacer cosas por complacer a los demás.

Desde la aproximación temática, la necesidad de afiliación se define como la preocupación por establecer, mantener o restablecer relaciones afectivas con otra persona o grupo de personas, no como un medio para conseguir un fin, sino como un fin en sí mismo. El procedimiento es idéntico al utilizado para los motivos de logro y de poder. Consiste en pedir a los sujetos que escriban durante cinco minutos historias sobre una serie entre 4 y 6 láminas del tipo de las contenidas en el Test de Apercepción Temática (TAT). Las personas con alta necesidad de afiliación parecen esforzarse más por integrarse en redes de comunicación interpersonal, hacen más llamadas particulares de teléfono, escriben más cartas, y hacen más visitas a amigos que las personas bajas en este motivo.

a) Afiliación positiva vs. negativa

La necesidad de afiliación ha recibido menos atención en la investigación que las necesidades de logro o de poder. Una de las razones de esto sería el hecho de que algunos investigadores han considerado a la afiliación más como un motivo de evitación o de miedo al rechazo, que de aproximación positiva al contacto con los demás por su propio valor intrínseco. Este matiz ha sido utilizado para explicar la

aparente relación paradójica entre la necesidad de afiliación e impopularidad en el grupo o falta de éxito social de los altos en afiliación.

Parece a priori, sorprendente que si los altos en afiliación pasan más tiempo relacionándose con los demás y haciendo las cosas de forma cooperativa, la investigación haya mostrado que no sólo no son más populares, sino incluso relativamente más impopulares. Tampoco hay evidencia de que las relaciones establecidas por los altos en afiliación sean de una calidad superior a las establecidas por los bajos en esta motivación.

Ha habido distintas propuestas para tratar de separar la verdadera necesidad de afiliación del miedo al rechazo. La presencia de cierta correlación entre ambas, pero también, la predicción de distintos correlatos conductuales desde ambos. Boyatzis encuentra que la verdadera necesidad de afiliación correlacionaba positivamente con el número de amigos íntimos que la persona tenía, mientras que el miedo al rechazo lo hacía con el grado de similitud entre las creencias de la persona y sus amigos íntimos.

También con la idea de solucionar algunos de los problemas asociados con este motivo, McAdams definió el *motivo de intimidad*, o deseo, de establecer buenas relaciones interpersonales, en las que se experimenta cariño, intimidad e intercambio de comunicación. Este motivo se evalúa también con el método temático.

Aunque los motivos de intimidad y de afiliación serían diferentes y con correlatos de conductas distintos, también tienen algún grado de convergencia.

McAdams y Poxers informan de una correlación entre ambos motivos de 0.32.

Desde ambos motivos se busca establecer relaciones interpersonales, pero quizás hay un importante matiz diferencial: la necesidad de afiliación representaría principalmente un deseo de no estar sólo, mientras que el motivo de intimidad se asociaría más con la diversión del contacto y el deseo de mantenerlo, una vez que se ha establecido.

Koestner y McClelland sugieren el interés de considerar simultáneamente la evaluación de ambos motivos, tanto de la necesidad de afiliación como miedo al rechazo cuanto el motivo de intimidad como aspecto más positivo de la motivación de afiliación.

Otra remodificación del sistema de puntuación del TAT sería el aportado por McKay, dirigido a evaluar dos tipos de sentimientos acerca de las relaciones afiliativas: confianza y desconfianza. Las personas que describían las relaciones interpersonales como experiencias positivas o divertidas y con un final feliz puntuaban alto en la subescala de confianza afiliativa; mientras que las expresiones de negatividad y cinismo en las relaciones puntuaban en la subescala de desconfianza afiliativa. Esta medida, evaluaría también la cantidad de pensamientos y sentimientos negativos en las relaciones descritas, además de evaluar el grado de preferencia por establecer y mantener relaciones positivas con los demás o experimentar cariño o intimidad en estos intercambios.

b) Afiliación y apoyo social

El apoyo social perseguiría el mismo objetivo, establecer una transacción interpersonal, pero en este caso sería el medio para conseguir un fin, recibir apoyo. Este apoyo podría entrar en una de las siguientes categorías:

- emocional
- instrumental
- informativo
- valorativo.

El apoyo social podría definirse como la ayuda, física o material o emocional, procedente de otras personas de que dispone el individuo para hacer frente a situaciones vitales y que, admitiría un especial significado o relevancia ante los acontecimientos negativos de cualquier índole.

La investigación sugiere que el apoyo social ejercería un efecto principal sobre el bienestar físico y percibido por el individuo, de forma que a mayor apoyo, mayor bienestar, o al menos, un efecto amortiguador (buffering) de forma que el apoyo sería relevante y especialmente beneficioso en situaciones negativas o de alto estrés, no habiendo diferencias entre personas con alto o bajo apoyo social en bienestar físico o subjetivo en situaciones normales, positivas o neutras.

Hill sugiere que el papel del apoyo social vendrá modulado por la necesidad de afiliación de la persona. Hill desarrolla la Escala de Orientación Interpersonal (IOS) con 26 ítems dirigidos a la evaluación de la motivación de afiliación con cuatro factores:

- apoyo emocional o simpatía
- atención, o potencial para incrementar los sentimientos de valía persona e importancia por medio del elogio y la focalización de la atención de los otros sobre uno mismo,
- la estimulación positiva, o capacidad de que la afiliación proporcione estimulación cognitiva y afectiva agradable, y
- comparación social, o capacidad para reducir la ambigüedad adquiriendo información relevante para la persona.

En este estudio de Hill, todas las personas se beneficiaban del apoyo material frente a acontecimientos negativos, informando menos síntomas físicos o psicológicos, sin embargo, sólo los bajos en necesidad de afiliación se beneficiaban del apoyo emocional.

Otro aspecto importante mencionado sería no sólo si la persona dispone de apoyo, sino si lo buscará en el momento que lo necesita. En esta decisión intervienen distintas variables tanto del receptor del apoyo como del donante. Entre las primeras señala la necesidad de afiliación, o interés intrínseco de la persona por sentirse rodeado e interactuar con los demás.

Otra variable importante es el sexo. Las mujeres tienden a transmitir más sus preocupaciones y problemas en sus interacciones, e incluso se valora de forma positiva en ellas este tipo de revelaciones, mientras que en los hombres la misma conducta llevaría a la valoración más negativa. Por parte del donante, una variable relevante sería la expresividad, entendida como capacidad de empalmar y comprender al otro, o preocuparse por los demás.

c) Afiliación y salud

En el estudio longitudinal de McClelland se encontró que también la motivación de afiliación puede estar prospectivamente relacionada con la presión sanguínea. Esta asociación de la afiliación con una mejor salud fue evidenciada asimismo en los estudios de McClelland y Jemmott donde los sujetos altos en motivación de afiliación y bajos en estrés autoinformado mostraban los informes de enfermedad de más baja severidad.

También, parecen tener un mejor funcionamiento inmunológico.

La necesidad de afiliación parece asociarse, con indicadores positivos de salud. La investigación sugiere que formar parte de una red social o tener personas que proporcionen un buen apoyo social pueden mitigar los efectos nocivos del estrés. La relación entre afiliación y un mejor funcionamiento inmunológico estaría presente en el caso de considerarse la afiliación positiva o confiada, porque las personas con orientación positiva hacia las relaciones pueden tener más apoyo social. Sin embargo, las personas con sentimientos cínicos acerca de las relaciones, no se sentirían a gusto en un entorno social.

Es decir, las actitudes cínicas pueden disminuir el potencial efecto amortiguador del apoyo interpersonal. Tanto el apoyo social como la hostilidad estarían implicados en las respuestas derivadas de la exposición al estrés. Los altos niveles de apoyo social disminuirían la reactividad, o cambio en el funcionamiento fisiológico de los individuos cuando afrontan amenazas o demandas de la situación, reduciendo los riesgos para la salud; mientras que los altos niveles de hostilidad exacerbarían la reactividad ante el estrés, incrementando los riesgos para la salud.

d) Un ejemplo de investigación de laboratorio

Se ha encontrado evidencia de que, en situaciones de laboratorio, la presencia de un amigo puede reducir la frecuencia cardíaca manifestada ante un estresor. Puede estar a la base del desarrollo de problemas cardiovasculares. Podríamos citar, a modo de ejemplo de investigación, el trabajo de Gerin, Pieper, Levy y Pickering, que trata de probar, en una situación de grupo en la que el individuo es retado e incluso amenazado, que la presencia de una persona que le apoya, aunque esa persona fuera inicialmente desconocida para el sujeto, ejercerá un efecto *buffering* o amortiguador de las respuestas de presión sanguínea y frecuencia cardíaca manifestadas por el sujeto.

Los resultados apoyan el papel amortiguador del apoyo social en situaciones sociales de conflicto interpersonal.