

PSICOLOGÍA

BLOQUE 1: ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO

CURSO 2009-2010

[En redacción]



Profesor: José Vidal González Barredo

Índice

1	ESTRUCTURA BÁSICA DEL COMPORTAMIENTO HUMANO	3
1.1	Conceptos previos	3
1.1.1	Definición de Psicología	3
1.1.2	Definición de comportamiento	3
1.1.2.1	Conducta	3
1.1.2.2	Conciencia	3
1.2	Modelos explicativos básicos del comportamiento	4
1.2.1	Análisis del esquema Estímulo - Respuesta (E-R)	4
1.2.2	Análisis del esquema Estímulo - Organismo - Respuesta (E-O-R)	5
1.3	Elementos que intervienen en el comportamiento	6
1.3.1	El medio como fuente de estímulos	6
1.3.2	El estímulo y la sensibilidad	7
1.3.3	El organismo y sus formas de respuesta	7
1.3.3.1	Factores innatos y factores del comportamiento	7
1.3.3.2	El papel del sistema nervioso en el comportamiento	8
1.3.4	La respuesta. Niveles de respuesta	9
1.3.4.1	Respuestas innatas	9
1.3.4.2	Respuestas aprendidas	10
2	EL APRENDIZAJE	11
2.1	Introducción	11
2.1.1	Definición	11
2.1.2	Clasificación de los organismos según su capacidad de aprendizaje	11
2.1.3	Teorías sobre el aprendizaje	11
2.2	Teorías asociativas	12
2.2.1	Condicionamiento clásico	12
2.2.1.1	Investigación de los reflejos condicionados: Ivan Paulov (1849-1936)	12
2.2.1.2	Investigaciones sobre el condicionamiento clásico: J. B. Watson (1878-1958)	14
2.2.2	Condicionamiento operante	16
2.2.2.1	Principios del condicionamiento operante B. F. Skinner (1.904-1.991)	16
2.2.2.2	La ley del efecto y el estudio del castigo: Edward Lee Thorndike (1874-1949)	17
2.2.2.3	Programas de refuerzo o moldeamiento de la conducta	18
2.3	Teorías cognitivas o perceptivas	19
2.3.1	Aprendizaje por discriminación	20
2.3.2	Aprendizaje por discernimiento o insight	20
2.3.3	Aprendizaje por observación	24
3	ANÁLISIS DE LA MOTIVACIÓN	26
3.1	Introducción	26
3.1.1	Definición	27
3.1.2	Clasificación de los motivos	27
3.2	Teorías sobre la motivación	28
3.2.1	Teorías homeostáticas	28
3.2.1.1	Reducción del impulso	29
3.2.1.2	Por emociones	29
3.2.1.3	Teoría psicoanalítica	29

Índice	2
3.2.2 Motivación por incentivos	29
3.2.3 Teorías cognitivas	30
3.2.3.1 Disonancia cognitiva	31
3.2.3.2 Por expectativas	30

1 ESTRUCTURA BÁSICA DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

1.1 Conceptos previos

1.1.1 Definición de Psicología

La **psicología** es la ciencia que estudia el comportamiento humano, la mente y sus procesos.

1.1.2 Definición de comportamiento

El **comportamiento** es la actividad mediante la cual un organismo vivo se relaciona con el medio en el que se encuentra y a través de la que despliega sus posibilidades de control y modificación de ese medio y de **adaptación** al mismo para su propia supervivencia.

Podemos distinguir en el comportamiento dos componentes: la **conducta** y la **conciencia**.

1.1.2.1 Conducta

Hace referencia a los **aspectos observables del comportamiento**. Incluiría tanto aquellas actividades que pueden ser directamente observables como aquellas que se pueden observar y medir por los instrumentos de un experimentador.

Para analizar la conducta humana, como la de cualquier otro ser vivo, se ha de partir de la observación de su relación con el medio (tanto interno como externo). Así tenemos las tres primeras **variables** a considerar:

O: el **organismo**

M: el **medio** con el que se relaciona

C: las acciones y reacciones de ese organismo ante el medio, que en sentido estricto son la **conducta**.

Así la conducta depende tanto del organismo como del medio (o situación en la que se produce).

1.1.2.2 Conciencia

Hace referencia a los aspectos de la **experiencia interior de cada sujeto**. Es el conjunto de experiencias internas que son conocidas por quien las experimenta (aunque no siempre de forma consciente) y que puede describirlas. Este tipo de experiencias son, en realidad, **procesos mentales** y constituyen también una forma de comportamiento aunque no sean observables. Todo comportamiento exterior (conducta), en el caso del ser humano, va acompañado en menor o mayor grado de conciencia. El método por el que una persona observa sus propios estados de conciencia y los describe se conoce con el nombre de **introspección**.

1.2 Modelos explicativos básicos del comportamiento

Se debe a Wilhelm M. **Wundt** (1832-1920) la creación del primer **laboratorio de psicología experimental** en 1879 en Leipzig (Alemania) en el que, sin embargo, el método predominante era la introspección. Con John B. **Watson** (1878-1958), fundador de la escuela americana denominada **conductismo**, este método dejó de ser el predominante en psicología.

Desde entonces se han desarrollado dos modelos explicativos básicos que se corresponden con dos enfoques distintos del análisis del comportamiento humano según se trate de unas escuelas psicológicas u otras.

1.2.1 Análisis del esquema Estímulo - Respuesta (E-R)

Es el esquema definido por la escuela **conductista** y **neoconductista**.

El **conductismo** considera que una **psicología científica** debe ser **estrictamente un análisis de los procesos observables**. Así pues, si entendemos la conducta del ser vivo como una relación entre el organismo y su medio, ésta se podría reducir a un esquema explicativo muy simple:

Un **estímulo** del **medio externo** provoca en el organismo una **respuesta**

El esquema sería el siguiente: **E → R**

Donde se puede definir:

El **estímulo (E)** como una **forma de materia o energía que incide sobre alguno de los órganos sensoriales** del organismo.

La **respuesta (R)**, o reacción del organismo ante ese estímulo, como la **activación de un músculo o de una glándula**.

Recordemos que quieren hacer de la psicología una ciencia experimental que trabaje estrictamente sobre lo directamente observable. Podemos observar los estímulos (E) y la respuesta (R) pero no lo que ocurre en el interior del organismo, ya que la mente, el cerebro y sus procesos, eran por entonces como una caja negra no observable. Por lo tanto, el organismo no aparece en el esquema. Utilizarlo sería teorizar sobre aquello que no se puede observar lo que nos llevaría a la pura especulación.

Este esquema explica los **comportamientos más sencillos** (como los movimientos reflejos), pero los conductistas lo toman como **modelo general** incluso para explicar los más **complejos** que se reducirían a **simples encadenamientos de comportamiento sencillos (reduccionismo)**.

Sin embargo este esquema de ninguna manera es suficiente para explicar los procesos más complejos de la conducta humana. Otras escuelas psicológicas (la psicología cognitiva, la Gestalt o el psicoanálisis) consideran imprescindible analizar la conciencia y los procesos internos de la mente ya que no se pueden ignorar ni son inaccesibles por completo desde una perspectiva científica.

1.2.2 Análisis del esquema Estímulo - Organismo - Respuesta (E-O-R)

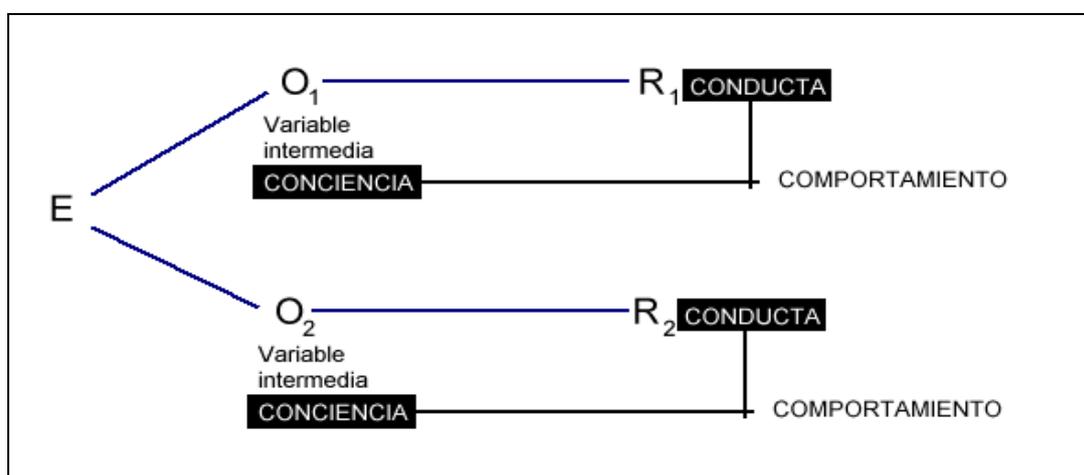
Es el esquema defendido por las **teorías cognitivas** y **perceptivas** (**Escuela de la Gestalt**).

Consideran que **el esquema anterior puede servir para explicar los tipos de conducta más sencillos pero no los más complejos**, como algunos específicamente humanos, que en ningún caso se pueden reducir a un simple encadenamiento de esquemas simples.

La mayor parte del comportamiento humano es demasiado complejo para poder explicarlo sólo mediante las variables del estímulo y la respuesta. Hay que atender también **elementos que influyen en el comportamiento** que tienen que ver con las características del organismo y que **no siempre son directamente observables**: es lo se denomina **variables intermedias**. Aunque no se puedan observar se pueden controlar y permiten un desarrollo igualmente riguroso de la psicología experimental. Entre ellas hay que contar:

1. **Las características propias del organismo.** Por ejemplo un pájaro, que se alimenta de insectos, no se sentirá estimulado por una tarta de chocolate que, por el contrario, sí estimulará a un niño o a una mosca.
2. **Las experiencias del organismo.** La vista de una piscina no atraerá del mismo modo a una persona que sepa nadar que a otra que no sepa.
3. **Las expectativas.** La esperanza de recibir lo que se pide (por ejemplo una moto) de un sujeto le estimulará a pedir lo que se desea (por ejemplo a su padre si la expectativa se la genera él). Si la expectativa no existe es más difícil que esto ocurra.

Cualquiera de estas variables puede intervenir modificando la respuesta de un organismo ante el estímulo por ello es necesario, para explicar determinadas conductas, conocer las características del sujeto, sus experiencias previas y sus expectativas. También explican **porqué dos organismos de una misma especie responden de modo distinto frente a un mismo estímulo**.



Como podemos ver en este modelo el esquema aquí utilizado es: **E → O → R**

Por lo que toda investigación psicológica debería tener en cuenta estos **tres tipos de variables** (elementos que se deben considerar para poder explicar un fenómeno):

1. Del **estímulo**. Cualquier cambio en el medio que actúe sobre el organismo.
2. Del **organismo**. Las características del organismo (entre ellas las propias de su especie, su edad, etc.), sus experiencias anteriores y sus expectativas.
3. De la **respuesta**. La conducta del organismo.

De igual manera y frente al reduccionismo conductista nos vemos obligados a reformular las definiciones de estímulo y respuesta sin que dejen de ser correctas las definiciones anteriormente dadas. Podemos entender, en su versión más compleja, que:

El **estímulo (E)** sería **cualquier situación significativa para el organismo** que le incite a actuar.

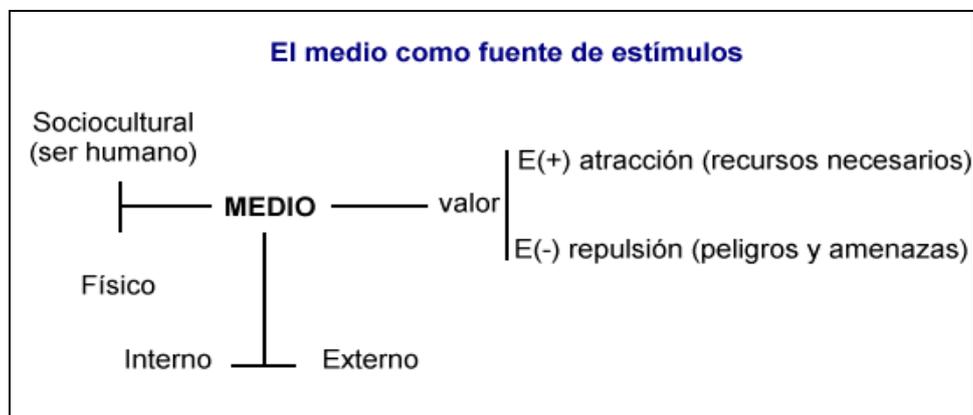
La **respuesta (R)** sería un **conjunto complejo de movimientos**. Vemos aquí que esta variable se identifica con la conducta.

1.3 Elementos que intervienen en el comportamiento

1.3.1 El medio como fuente de estímulos

El **medio** es el **ambiente en el que se desarrolla el organismo**. Se trata del **entorno físico**, pero en el caso del ser humano también del **entorno sociocultural**. El medio cumple una doble función:

1. Determina **peligros** y **amenazas** para la **conservación del individuo**, de los que el ser vivo tiene que **protegerse**.
2. Es donde se encuentran los **recursos necesarios para subsistir y desarrollarse**, y en el caso del ser humano, para su desarrollo como persona integrada en un grupo (adquisición de **cultura**).



Además del **medio exterior** al organismo también hay que tener en cuenta la situación interior del mismo, su **medio interno**. Por ejemplo, el estado de sus órganos y el funcionamiento de los mismos en el caso del deterioro que produce la edad o la enfermedad.

1.3.2 El estímulo y la sensibilidad

Como veremos al hablar del proceso de la **sensación** en la psicología cognitiva todos los organismos están dotados de una cierta **capacidad para poder captar los estímulos del medio**, es lo que se denomina su **sensibilidad**. En el caso de los organismos dotados de sistema nervioso son los **órganos sensoriales (sentidos)** los encargados de **recoger la información del medio**.

En función de las **características** de estos órganos sensoriales, las formas de materia o energía que éstos puedan captar, determinados aspectos del medio podrán incidir sobre el organismo en forma de estímulos. Quiere esto decir que **lo que pueda ser un estímulo siempre es relativo a cada tipo de organismo** en concreto.

1.3.3 El organismo y sus formas de respuesta

Cada organismo tiene unas **características propias** que **determinan su forma** de comportarse, **de responder al medio** en el que se encuentra (es lo que hemos denominado **variables intermedias**).

1.3.3.1 Factores innatos y factores del comportamiento

En primer lugar debemos hacer una distinción entre aquellos aspectos de la conducta del organismo que son innatos y aquellos que son aprendidos.

A. Factores innatos o hereditarios

La **herencia** determina para cada especie e individuo:

1. Su **estructura biológica**. En concreto:
 - a) Sus **órganos sensoriales** de los que depende el tipo de estímulos que puede captar.
 - b) Sus **órganos efectores** que son los que les permiten actuar sobre el medio. Por ejemplo, no pueden moverse igual un caballo, que una serpiente, que una golondrina.
 - c) Su **sistema nervioso** del que depende la cantidad de información que podrá recibir y tratar el organismo así como la complejidad de ese tratamiento. Cuanto más complejo sea el sistema nervioso más capacidad de recepción de información y mayor posibilidad de complejidad en su tratamiento.
2. Los **esquemas básicos de comportamiento**. Hay una serie de **pautas de conducta** que los organismos reciben junto con su configuración biológica,

es decir, son **innatas**, nacen con el individuo: sus formas de desplazarse, anidar, aparearse, migrar, etc. El comportamiento que depende exclusivamente de la herencia se denomina **comportamiento innato**.

B. Factores aprendidos

La mayor parte del comportamiento de los seres vivos no es innato sino **adquirido mediante el aprendizaje**, unas veces en **contacto con otros organismos de su especie** y otras como **resultado de su propia experiencia**.

1.3.3.2 El papel del sistema nervioso en el comportamiento

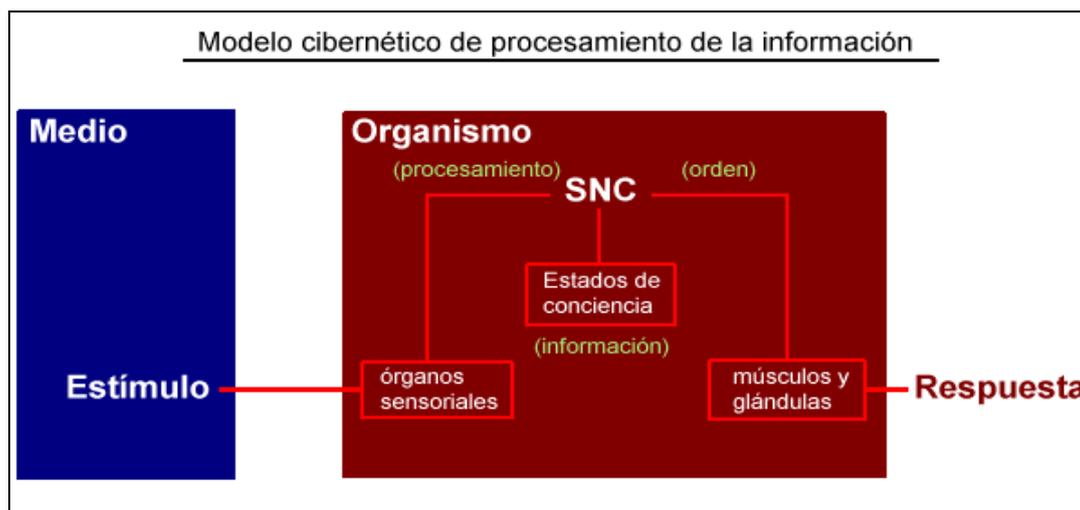
El elemento más importante en la explicación del comportamiento es el **Sistema Nervioso (SN)**, aunque también tiene importancia el **sistema endocrino**, y por supuesto, no habría comportamiento sin **sistema muscular** o **esqueleto**.

Las dos grandes unidades del sistema nervioso son:

- a) El **sistema nervioso central (SNC)**. Se ocupa sobre todo de la relación del organismo con el mundo exterior. Lo forman la **médula espinal** y el **encéfalo**, que a su vez está formado por el **cerebro**, el **cerebelo** y el **bulbo raquídeo**.
- b) El **sistema nervioso autónomo (SNA)**. Se ocupa de regular la vida interna (vegetativa) del organismo.

Ambos sistemas se hayan muy vinculados y se influyen mutuamente pero puesto que **el SNA tiene mayor influencia sobre la conducta y las emociones involuntarias** nos centraremos en el SNC.

El SNC **recoge los impulsos que provienen de los sentidos** y **los transforma en estados de conciencia**, **los organiza** en distintos niveles (lo veremos en la psicología cognitiva) y **da mandatos de acción** en forma de impulsos dirigidos a los **músculos y glándulas** encargados de ejecutarlos. Dependen de él, pues, tanto la conducta (observable) como la conciencia (procesos mentales de la experiencia interior).



Tiene un **sistema de retroalimentación** (o *feed-back*) en el que **cada parte de la acción ejecutada revierte sobre el mismo**, lo que significa que en cada momento el SNC está informado del desarrollo del comportamiento y puede **introducir las correcciones necesarias** si el caso así lo exige.

La tercera unidad del sistema nervioso es el **sistema nervioso periférico** (SNP) que conecta los órganos sensoriales y los órganos efectores con el sistema nervioso central y el autónomo.

1.3.4 La respuesta. Niveles de respuesta

Según sean innatas o aprendidas, y de menor a mayor complejidad son:

1.3.4.1 Respuestas innatas

Son hereditarias y los mismas para todos los miembros de la especie.

a) Reflejos: son respuestas que un organismo realiza de forma automática e involuntaria ante un estímulo. En sus formas más sencillas no requieren de la intervención del cerebro, siguen lo que se denomina estructura del arco reflejo, van del SNP a la médula y ésta es la que genera la respuesta.

Ejemplos: el parpadeo, la contracción de la pupila, el movimiento involuntario al golpear debajo de la rótula,...

b) Instintos: son patrones de conducta, a veces muy complejos, que capacitan a los miembros de la especie para adaptarse al medio de forma estereotipada. Son patrones rígidos (no se adaptan, se mantienen aunque pierdan su valor adaptativo) e invariables (no cambian ni evolucionan).

Disminuyen así como avanzamos en la escala evolutiva. Condicionan por completo el comportamiento de los insectos, y en parte de los reptiles, los peces y las aves. En los mamíferos inferiores disminuye su importancia y en el ser humano no existen.

Ejemplos: los ritos de apareamiento, construcción de nidos, movimientos migratorios,...

Ejemplos de lo estereotipado de la conducta: lo vemos en la ardilla guardando sus nueces y el perro tapando las heces con sus patas traseras.

1.3.4.2 Respuestas aprendidas

Se adquieren con la práctica, la repetición y, en los seres humanos, a través de las denominadas estructuras cognitivas.

- a) **Reflejos condicionados:** son movimientos reflejos que sin embargo se adquieren mediante aprendizaje.
- b) **Comportamientos aprendidos por condicionamiento clásico.**
- c) **Comportamientos aprendidos por condicionamiento operante.**
- d) **Aprendizaje por discernimiento o insight.**
- e) **Comportamiento inteligente:** que engloba los procesos de aprendizaje específicamente humano en los que intervienen el pensamiento y el lenguaje.

2 EL APRENDIZAJE

2.1 Introducción

El comportamiento es el medio que tiene un organismo vivo, tanto animal como humano, para responder a sus necesidades.

Una parte de este comportamiento es innato gracias a su equipamiento biológico (sus reflejos e instintos) pero el ser humano adquiere la mayor parte de sus pautas de comportamiento mediante el aprendizaje.

El aprendizaje es así un proceso que tiene **como función biológica ampliar los límites de adaptabilidad del organismo más allá de su dotación instintiva.**

2.1.1 Definición

Aprendizaje es un **cambio relativamente permanente del comportamiento** que ocurre como resultado de la **práctica** y, según su grado de complejidad, de la intervención de **procesos cognitivos**.

Significa, por consiguiente, la aparición de una conducta nueva como consecuencia de **actividades y experiencias anteriores**; esta conducta nueva **permanece en el sujeto con una relativa persistencia**.

2.1.2 Clasificación de los organismos según su capacidad de aprendizaje

Depende del **grado del desarrollo evolutivo de la especie** y de la **complejidad de su sistema nervioso**. Cuanto más complejo es éste mayor capacidad para interactuar con el ambiente y cuanto más simple más ligado a las necesidades vitales y al valor adaptativo.

Simplificando podemos establecer tres categorías:

- a) **Animales especializados**: estructura instintiva rígida. [Sólo instintos]
- b) **Animales no especializados**: poseen instintos pero tienen una cierta capacidad de aprendizaje sobretodo en su período juvenil. Una vez pasado este período lo aprendido adquiere la misma estructura estereotipada que los instintos. Los más evolucionados, como algunos simios, pueden desarrollar un tipo de inteligencia concreta y práctica. [Combinación de instintos y aprendizaje]
- c) **El ser humano**: carece de instintos, aunque posee reflejos. Su conducta es fruto del aprendizaje en su totalidad. Es el único que desarrolla un comportamiento inteligente abstracto y teórico. [Sólo aprendizaje]

2.1.3 Teorías sobre el aprendizaje

Pueden clasificarse en dos grupos:

- a) **Teorías asociativas:** consideran el aprendizaje como un conjunto de procesos asociativos.
- b) **Teorías cognitivas:** entienden que en el aprendizaje intervienen procesos de conocimiento y no mera asociación.

Cada una de las teorías explica la adquisición de distintos tipos de conducta de forma restringida. Las asociativas explican las conductas más sencillas y las cognitivas las más complejas, aunque en general los aprendizajes complejos suelen apoyarse en aprendizajes más sencillos.

Según esto, en las especies inferiores todo el aprendizaje sería de tipo asociativo, mientras que en las superiores predominarían aquellos tipos de aprendizaje en los que intervienen elementos cognoscitivos.

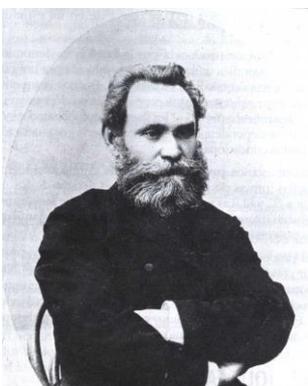
2.2 Teorías asociativas

Están defendidas por los psicólogos **conductistas** y **neconductistas**. Y sus características generales son:

1. **Siguen el esquema E-R.** Recordemos que rechazaban hacer referencia a las variables intermedias (correspondientes al organismo) porque querían hacer de la psicología una ciencia experimental que trabajase sólo sobre lo directamente observable.
2. Interpretan el aprendizaje como una formación de hábitos, donde un hábito se define como una asociación entre dos estímulos o entre un estímulo y una respuesta que no existía antes.
3. El comportamiento se entiende como una serie de hábitos, que son secuencias más o menos complejas de E-R que han sido previamente adquiridas. Estos psicólogos interpretan toda la conducta aprendida como si fuera de la misma clase, incluidas actitudes, modos de pensar y expresiones emocionales, es decir, como si fueran una acumulación sucesiva de hábitos simples que constituirían un aprendizaje complejo pero no cualitativamente superior.
4. Dan poca importancia a la comprensión por parte del individuo de las tareas que aprende, es decir, dan una explicación mecánica de las conductas adquiridas.

2.2.1 Condicionamiento clásico

2.2.1.1 Investigación de los reflejos condicionados: Ivan Paulov (1849-1936)



El fisiólogo ruso **Ivan Paulov** (1849-1936) realizó los primeros experimentos que dieron origen a la **investigación de los reflejos condicionados**.

ía

Autor: José Vidal González Barredo.

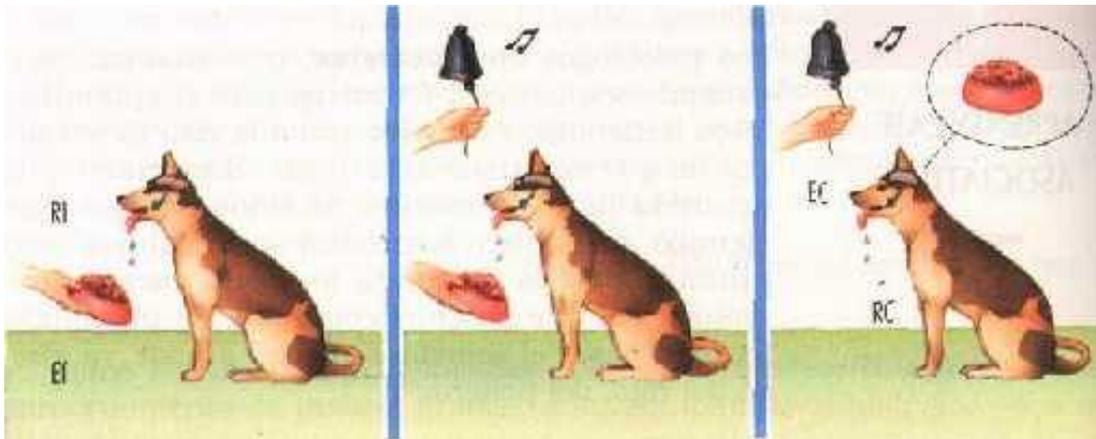
Estudiando la digestión observó que los animales con los que experimentaba segregaban saliva - acto reflejo- antes de entrar en contacto con el alimento, simplemente al oír los pasos del experimentador que traía la comida, o al ver el plato o ante cualquier otro estímulo que hubiera precedido sistemáticamente al alimento.

A partir de esta observación construyó su experimento con los siguientes supuestos:

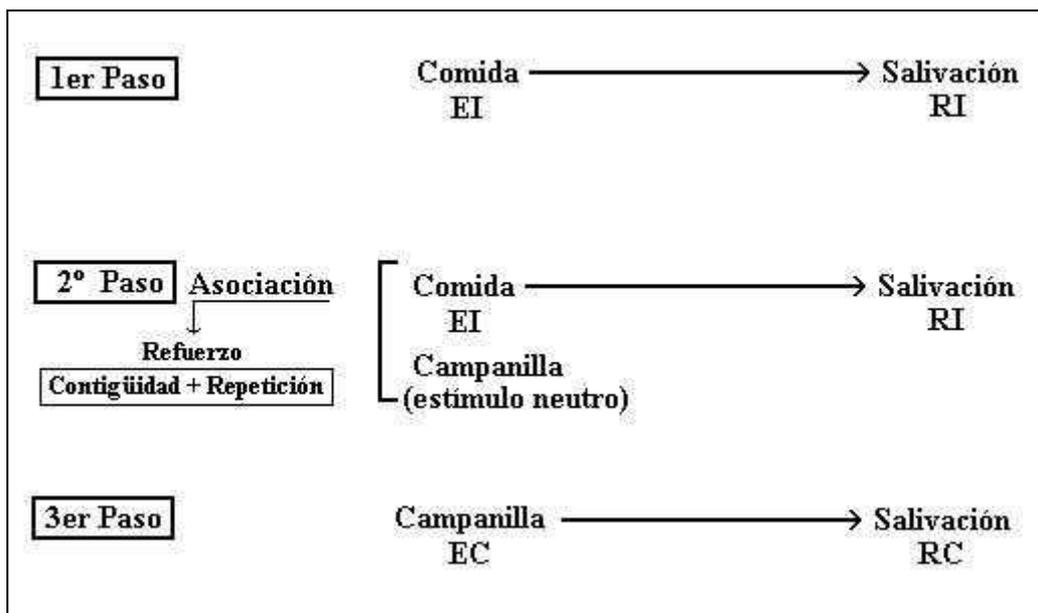
1^{er} paso: Todo organismo vivo al presentarle un E adecuado emite una R.

2^o paso: Podemos hacer que el animal asocie ese E a otro que para él era neutro hasta ahora (no generaba ninguna respuesta en él) si se lo presentamos contiguamente a aquel primero de forma repetida.

3^{er} paso: El resultado será que al final el animal, al presentársele el E que para él era neutro, dará la R que antes daba ante el primero de los estímulos.



Se toca la campana y se le presenta la comida al perro; se le produce salivación. Si este acto se repite muchas veces, llegará un momento que con sólo tocar la campana se conseguirá la salivación del perro (respuesta condicionada).



El refuerzo: mecanismo de asociación.

La asociación se produce como resultado de presentar los dos estímulos de forma contigua repetidas veces.

La **contigüidad** es la condición para que se produzca el refuerzo.

La **repetición** funciona como refuerzo: cuantas más veces lo repetimos más firme será la asociación.

El resultado buscado es que el estímulo neutro adquiriera la misma capacidad estimuladora que el estímulo natural (generando la misma respuesta).

2.2.1.2 Investigaciones sobre el condicionamiento clásico: J. B. Watson (1878-1958)

Más adelante el psicólogo norteamericano **J. B. Watson** (1878-1958) continuaría las investigaciones de la reflexología pero en un sentido más amplio. No se ciñe exclusivamente a las reacciones fisiológicas sino que estudia las respuestas que el organismo da a los diferentes estímulos. Desarrolla una terminología específica para explicar este tipo de aprendizaje:

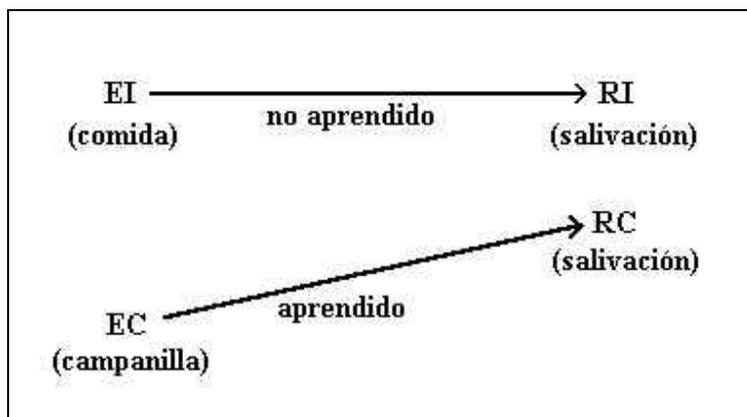


<p>Estímulo Incondicionado (EI)</p> <p>Es cualquier estímulo que provoque una respuesta en el organismo, respuesta que puede deberse a la estructura innata del mismo o a la influencia del aprendizaje previo.</p>	<p>Respuesta Incondicionada (RI)</p> <p>Respuesta desencadenada por el estímulo incondicionado.</p>
<p>Estímulo Condicionado (EC)</p> <p>Es un estímulo originariamente neutro, es decir, que no tendría por qué provocar esa respuesta y</p>	<p>Respuesta Condicionada (RC)</p> <p>Aspecto o parte de la respuesta incondicionada que es desencadenada</p>

que, asociado con el EI, llega a provocarla.
--

por el estímulo condicionado.

Aplicado al experimento de Paulov sería:



Para Watson todo es adquirido en el medio excepto tres emociones básicas: el miedo, la rabia y el amor. Nacemos con algunas conexiones E-R, denominadas reflejos, pero creamos un gran número de nuevas conexiones E-R. El ser humano es capaz de adquirir una conducta nueva y compleja mediante la combinación de reflejos condicionados. Cada respuesta produce sensaciones que se convierten en EC para la respuesta siguiente.

Los dos **principios** que explican el aprendizaje son:

1. La **frecuencia**: cuanto más se repite una respuesta ante un estímulo con más probabilidades se repetirá.
2. La **reciencia**: cuanto más reciente es una respuesta dada a un estímulo se dará con más probabilidad.

Hay que tener en cuenta además que: Todas las personas pueden condicionarse y esto puede hacerse a cualquier edad, incluso antes de nacer, aunque con la edad disminuye la capacidad de ser condicionados.

Terminología complementaria:

- a) **Extinción**: las respuestas adquiridas mediante este tipo de aprendizaje no continúan indefinidamente: si no se siguen reforzando periódicamente se olvidan o extinguen. La resistencia a la extinción sirve para medir la intensidad del aprendizaje.
- b) **Recuperación espontánea**: a veces una respuesta que se ha extinguido reaparece espontáneamente. Por ejemplo: alguien que estuvo condicionado al miedo a los perros lo supera pero un día sin saber porqué reaparece.
- c) **Generalización del estímulo**: es cuando una respuesta condicionada reaparece ante estímulos similares a los que se ha asociado. Por ejemplo: si se le enseña a salivar ante un círculo que salive ante una elipse. Si tenía miedo a una rata que tenga miedo a todo peluche similar.

- d) **Generalización de la respuesta:** es cuando ante el estímulo condicionado se reacciona con respuestas similares a la respuesta condicionada. Por ejemplo: si la respuesta condicionada en un perro era levantar la pata derecha y se le ata, puede ser que levante la izquierda.

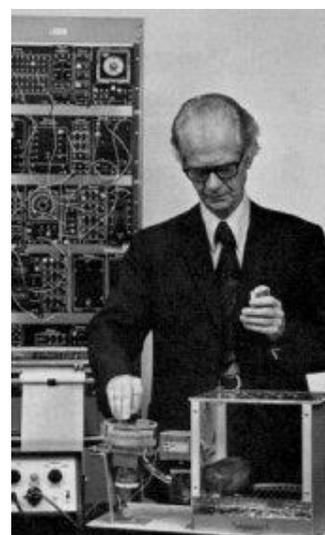
2.2.2 Condicionamiento operante

Es el resultado de las investigaciones del psicólogo neconductista norteamericano **B. F. Skinner** (1.904-1.991) comenzó sus trabajos con animales pero al final proyectó aplicar sus descubrimientos al campo de la educación, los problemas clínicos, tecnológicos y sociales. Propuso una sociedad utópica en la que todo se regiría por este tipo de aprendizaje en su novela Walden Dos.

2.2.2.1 Principios del condicionamiento operante B. F. Skinner (1.904-1.991)

El condicionamiento operante se apoya en la conducta exploratoria de todo organismo que hace que ante una situación nueva no permanezca pasivo. En esas circunstancias la conducta opera (de ahí el nombre del aprendizaje) en el medio para producir algún efecto (como obtener algo agradable o suprimir una sensación dolorosa).

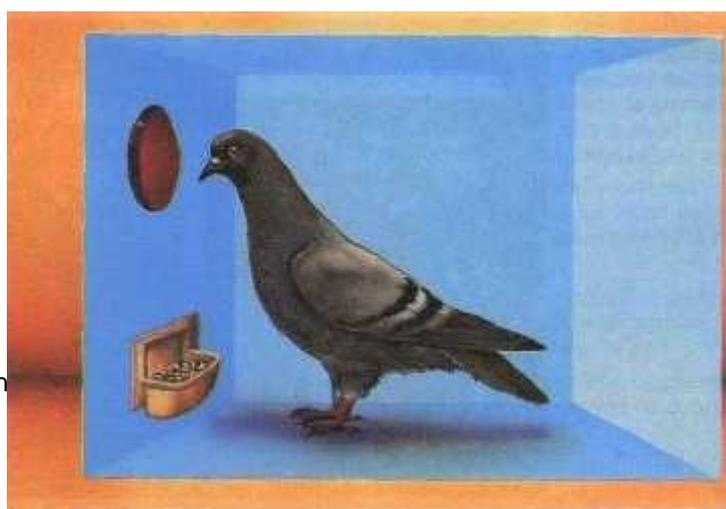
En función de las respuestas que ensaya el organismo y de las consecuencias que éstas tengan para él irá aumentando o disminuyendo la probabilidad de que se repitan. Si las consecuencias son positivas su respuesta se verá reforzada y tenderá a repetirse, si son negativas esa respuesta tenderá a ser evitada (inhibición de la respuesta).



Las cajas de Skinner

Skinner diseñó una caja especial para experimentos de condicionamiento operante en la que había una palanca y el animal obtenía el refuerzo (alimento o agua) al oprimirla. Conectado a la caja se coloca un mecanismo que registra automáticamente las respuestas del animal así como su frecuencia.

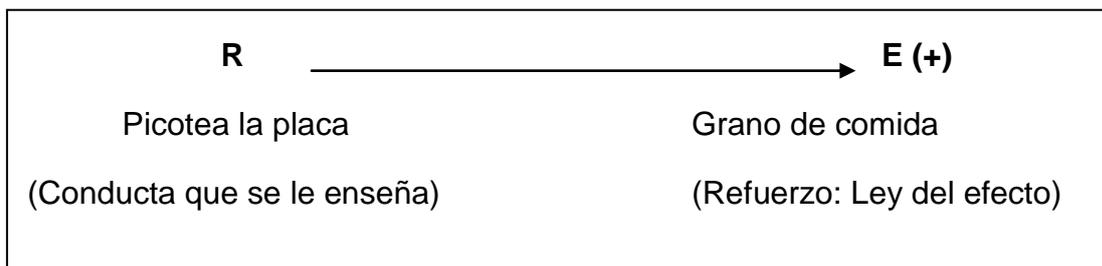
Con el condicionamiento operante se modifica la probabilidad de respuesta apoyándose en sus consecuencias, es decir, en el refuerzo puede consistir en recibir alimento o agua o en evitar algún dolor, en los experimentos con animales.



El refuerzo cumple un papel de incentivo motivacional. Así es como se adiestran los animales de los circos. Por lo tanto, en el condicionamiento operante el aprendizaje se realiza a través del **ensayo, del error y del éxito ocasional**.

Supongamos que enseñamos a una paloma a picotear sobre una placa circular para conseguir alimento. Cuando la paloma picoteó por casualidad la placa situada delante de ella, obtuvo un grano de comida que actuó como "reforzador" del comportamiento de picoteo. Cada vez que la paloma realizaba este acto, recibía un nuevo grano de comida, hasta que el experimentador consiguió que la paloma picoteara sin cesar la placa para obtener comida.

El esquema sería el siguiente:



El refuerzo: mecanismo de asociación

Aquí la asociación no se produce entre dos estímulos como en el condicionamiento clásico (EI-EC) sino entre un estímulo y una respuesta, que en este caso es nueva, no como en el clásico que sólo se le enseñábamos a responder con una respuesta adquirida a un estímulo nuevo.

El elemento fundamental es el refuerzo que es una recompensa (refuerzo positivo) si pretendemos incitar a una determinada respuesta, o un castigo (refuerzo negativo) si pretendemos extinguir o inhibir un comportamiento.

2.2.2.2 La ley del efecto y el estudio del castigo: Edward Lee Thorndike (1874-1949)

Coetáneo de Paulov había estudiado la influencia de la motivación sobre el aprendizaje - fue el primero que lo hizo- y como resultado de ello enunció su:

Ley del efecto: "Respuestas seguidas de consecuencias satisfactorias tienden a repetirse; respuestas seguidas de consecuencias desagradables tienden a no repetirse"



Sus investigaciones posteriores sobre el castigo le hicieron cambiar descartando la segunda parte.

El castigo: es la técnica de control de la conducta que más se ha utilizado. Tradicionalmente ha sido utilizada tanto en su versión física como psicológica para controlar la conducta en los animales, los niños y los delincuentes pero:

- a) En general la conducta castigada, aunque desaparezca momentáneamente vuelve a reaparecer salvo que sea muy fuerte el castigo en cuyo caso siempre tiene efectos secundarios como emociones negativas (odio, venganza, antipatía), sentimiento de culpabilidad y vergüenza.
- b) Paraliza muchos comportamientos y lleva a escapar de la situación en que se ha recibido.
- c) El castigo es menos eficaz para la modificación de la conducta que el premio: la mejor manera de extinguir una conducta es sustituirla por otra distinta pero a través de refuerzos positivos.

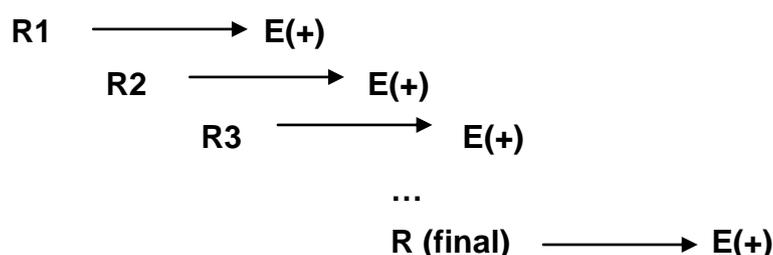
En **conclusión**: El premio siempre fortalece la respuesta correcta. El castigo debilita poco o nada la respuesta incorrecta.

2.2.2.3 Programas de refuerzo o moldeamiento de la conducta

Normalmente el aprendizaje por condicionamiento operante es mucho más complejo desarrollándose lo que se denominan programas de refuerzo a través de los cuáles se moldea la conducta del organismo a través de lo que se denominan aproximaciones sucesivas. Este tipo de aprendizaje es el utilizado en el adiestramiento de animales y en algunas terapias psicológicas.

Skinner realizó un experimento en el que consiguió que una paloma picoteara al cabo de minuto y medio sobre la cabeza de una persona concreta en una fotografía de un grupo. Encerró en una jaula a la paloma con la fotografía de un grupo de varios hombres. Presionando la palanca el mismo Skinner podía introducir comida en la jaula. La paloma, animal inquieto, realizaba al principio todos los movimientos posibles en una y otra dirección. Cuando por primera vez hizo un movimiento ocasional hacia la foto, Skinner le hizo llegar un grano de comida como reforzador de ese comportamiento. El obtener la comida favorecía el movimiento de avance de la paloma hacia la fotografía. Cada vez que la paloma realizaba incidentalmente un movimiento de cabeza en la misma dirección recibía de nuevo un nuevo grano de comida, así hasta conseguir que picoteara ininterrumpidamente en la misma parte de la foto. Skinner había logrado estructurar progresivamente los sucesivos movimientos de la paloma hasta conseguir el movimiento deseado, es lo que se denomina aproximaciones sucesivas.

Programa de refuerzos



Aproximaciones sucesivas: el refuerzo se administra selectivamente según se acerque a la respuesta deseada siendo cada vez más exigente y moldeando la conducta (en este caso tenemos un tipo de refuerzo variable).

Importancia del comportamiento operante

Estas investigaciones tienen interés porque gran parte del comportamiento humano (y del resto de los organismos) es operante. Actualmente casi todos los tratamientos psicológicos están basados en programas de moldeamiento de la conducta: programas de deshabitación, rehabilitación de delincuentes, supresión de fobias, etc. Aunque no tiene un carácter tan marcadamente conductista pues consideran mucho más y dan importancia a las variables intermedias (consideraciones sobre la personalidad del individuo, su educación, su vida pasada, el ambiente en el que se ha desenvuelto y se desenvuelve, etc.) con vistas a analizar qué conductas se deben promover o extinguir.

No siempre se utiliza el condicionamiento operante con fines positivos otras veces también se hace con fines negativos como los programas de refuerzo de las máquinas tragaperras o la publicidad (incita a creer que determinados objetos llevan asociado inequívocamente un determinado tipo de refuerzo positivo).

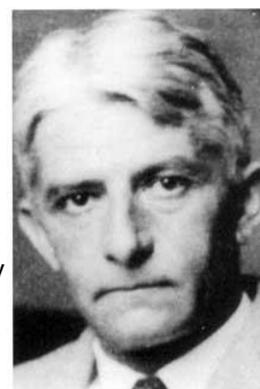
Comparación entre el condicionamiento clásico y el operante:

Conceptos	Condicionamiento clásico (I. Pavlov / J. B. Watson)	Condicionamiento operante (B. F. Skinner / E. L. Thorndike)
Origen de la respuesta	Desencadenada por el estímulo	Emitida por el organismo
Procedimiento	El refuerzo se presenta siempre después del EC, cualquiera que sea el comportamiento del organismo	El refuerzo se presenta sólo si el sujeto responde adecuadamente
Voluntario o no	Involuntario	Voluntario
Asociación	De estímulos (E-E)	De estímulos y respuestas (E-R)
Leyes	De contigüidad	Del efecto
RI y RC	Iguals siempre	Diferentes siempre
Influencia del refuerzo parcial	Disminuye la fuerza de la respuesta	Aumenta la fuerza de la respuesta

2.3 Teorías cognitivas o perceptivas

Han sido desarrolladas por los psicólogos de la **Escuela de la Gestalt**, en concreto por Wolfgang **Köhler** (1887-1967). Parten de los siguientes **presupuestos**:

- a) Utilizan el esquema **E-O-R**. Aunque no sea observable es vital lo que sucede en la mente del organismo para entender su aprendizaje.



- b) El aprendizaje es más que una mera asociación sobretodo en el caso de las conductas complejas donde también intervienen procesos de conocimiento: memoria, pensamiento y en el caso de los humanos además el lenguaje.
- c) Tienen en cuenta que el organismo comprenda o entienda aquello que está realizando.

2.3.1 Aprendizaje por discriminación

Fue desarrollado por **Köhler** y es una modalidad del condicionamiento operante en que se entrena al sujeto del experimento a **escoger entre dos cosas o distinguir**.

Discriminación es el proceso mediante el cual un organismo **reacciona a las diferencias entre estímulos**, llegando a **responder selectivamente a la presencia o ausencia de ellos**.

Por ejemplo se enseñó a un pollo a elegir una tarjeta gris claro frente a otra gris oscuro para obtener alimento. Posteriormente se le presentó al pollo otro par de tarjetas: una la pálida de antes y otra más clara todavía. El pollo picoteó la más clara.

Según Köhler el pollo habría aprendido la relación entre los estímulos, es decir, a preferir la tarjeta más pálida de las dos. En conclusión el organismo “aprende a aprender” lo que puede aplicarse a tareas de cualquier complejidad y a toda clase de sujetos:

1. Primero aprende a elegir entre una y otra.
2. Después aprende la relación entre ambos estímulos: lo generaliza.

Este tipo de aprendizaje se ha utilizado para estudiar lo que se denomina **trasferencia del aprendizaje** (aplicar la misma solución a situaciones similares).

2.3.2 Aprendizaje por discernimiento o insight

Se centra en el aprendizaje relacionado con la **resolución de problemas**. Köhler trabajó con chimpancés en la isla de Tenerife.

Discernimiento: el organismo **analizando los elementos que se encuentran en su entorno perceptivo parece captar las relaciones que se han de establecer para resolver el problema**. (En el caso del ser humano también puede utilizar todo el conocimiento e información que previamente ha adquirido y posee en ese momento). También se denomina aprendizaje por comprensión de la situación.

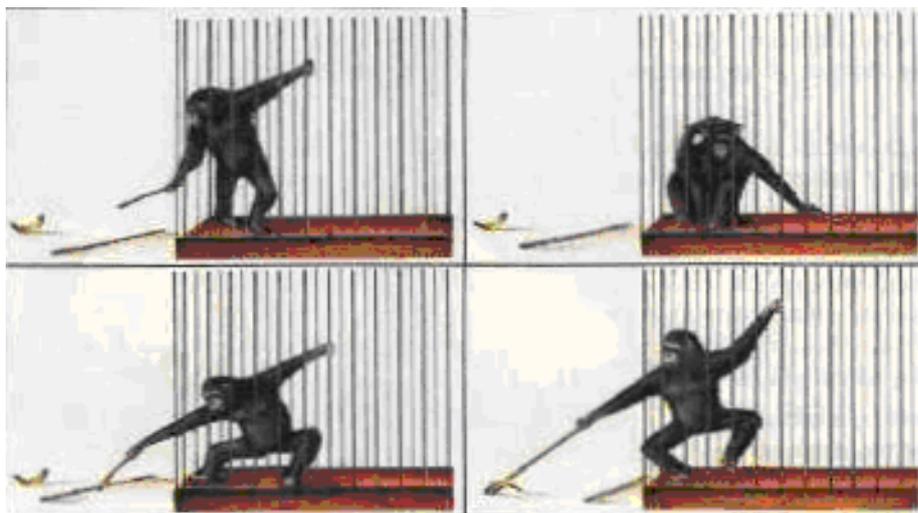
Los monos de Köhler resolvían sus problemas después de haberse familiarizado con la situación y de haber ensayado varias soluciones.

Sultán (el chimpancé más inteligente de KÖHLER) estirado junto a las barras no puede conseguir la fruta, que está fuera de su alcance, por medio de un único palo corto que tiene a su disposición. Fuera de las barras está depositado un palo más largo, a unos

dos metros al lado del objetivo y paralelo al enrejado. No se puede alcanzar con la mano, pero se puede coger por medio de un palo corto. Sultán intenta alcanzar la fruta con el más corto de los dos palos. Como no lo consigue arranca un trozo de alambre que sobresale de la red de su jaula pero eso también es inútil. Luego, mira a su alrededor (hay siempre en el transcurso de estos tests algunas pausas largas, durante las cuales los animales examinan toda la región visible). De pronto, coge -una vez más el palo pequeño va directamente a los barrotes que hay delante del palo largo, lo arrastra hacia sí con el «auxiliar», se apodera de él y va con él al punto que se halla enfrente del objetivo (el fruto), del que se apodera. Desde el momento en que su vista cae sobre el palo largo, su proceder forma un todo consecutivo, sin interrupción y aunque hacerse con el palo mayor por medio del menor es una acción que podría ser completa y diferenciada por sí misma, la observación muestra que sigue, muy súbitamente, a un intervalo de vacilación y duda —el mirar alrededor— que indudablemente tiene una relación con el objetivo final y que es sumergida en seguida en la acción final de la consecución del objetivo.

E.R. HILGARD: *Introducción a la Psicología*, Pág. 399

El chimpancé de la experiencia sabe alcanzar la fruta (fin) con un palo (medio), pero esta vez el palo es corto. Al final es capaz de discernir que necesita un paso intermedio para resolver el problema obtener un palo más largo. Por tanto, el animal ha percibido la situación y ha captado las relaciones de proximidad entre los elementos.



En este experimento se ve cómo el chimpancé, después de comprobar que con el palo corto no puede acceder a la comida, lo utiliza para acercarse el palo largo y con éste tomar el plátano.

A. Diferencias entre el aprendizaje por Condicionamiento Operante y Aprendizaje por Discernimiento

En el aprendizaje por discernimiento:

1. No tiene ningún refuerzo por parte del experimentador. Si al chimpancé le quitamos el plátano cuando se lo va a comer no tendría refuerzo y sin embargo sí que sabría volver a hacer lo que ha aprendido. No necesita

recompensa pero sí un elemento motivador que se desencadene la acción en el organismo.

2. Una vez obtenida la solución ésta se puede aplicar de nuevo rápidamente en el mismo caso. En el condicionamiento operante lo aprendido no se consolida hasta que ha sido varias veces reforzado, no basta con que dé una respuesta correcta y ésta sea recompensada, lo ha de repetir más veces siendo siempre reforzado.
3. Se produce un fenómeno de transferencia ya que esa solución también puede aplicarse a situaciones nuevas con características similares. Esto es así porque lo que realmente se ha aprendido es la relación entre un medio y un fin. Por lo tanto:
4. No es una simple asociación ni un aprendizaje puramente mecánico sino que en él el organismo comprende aquello que está aprendiendo.

B. Diferencias entre los animales y el ser humano

Son fundamentalmente tres:

- a) El animal sólo puede operar con aquello que tiene en su campo perceptivo (lo que no está es como si no existiera). Pero esto no quiere decir que no tenga memoria sino que su capacidad es diferente de la nuestra y es que:
- b) El ser humano junto a la memoria del objeto posee también la memoria de todo el saber que tiene sobre ese objeto (su utilidad) y esto es posible porque dispone de un lenguaje abstracto para poder codificarla en su cerebro (algo de lo que carece el resto de los animales).
- c) Mientras que los animales más inteligentes sólo pueden resolver problemas de carácter práctico y concreto, el ser humano puede resolver también problemas de carácter teórico y abstracto. En el caso del discernimiento éste depende de la capacidad del organismo, los chimpancés pueden aprender cosas como los niños pequeños pero más lentamente.

Los grandes simios piensan en el futuro

Bonobos y orangutanes guardan herramientas de un día para otro para lograr comerse unas uvas



Los grandes simios también pueden pensar en el futuro. En contra de la idea, muy extendida, de que ésta es una facultad exclusiva del ser humano, el primatólogo español Josep Call, ha demostrado que bonobos y orangutanes son capaces de trasladar y guardar herramientas en el laboratorio en previsión de que las necesiten al día siguiente. Lo ha hecho junto con su colega Nick Mulcahy en el Instituto Max Planck de Antropología Evolutiva de Leipzig (Alemania) y los resultados se publican hoy en la revista Science.

Se trata de una conducta que, según asegura Call desde Leipzig, nunca se ha observado en ninguna otra especie o en antropoides en su hábitat natural y que está detrás de avances tan importantes para la humanidad como la agricultura. "Muchos psicólogos cognitivos han postulado que una de las cosas que nos hace humanos es justamente la capacidad de viajar mentalmente en el tiempo hacia atrás o hacia delante", señala el primatólogo. "A principios del siglo XX todavía se pensaba que los animales sólo vivían en el presente, pero fue entonces cuando se descubrió que podían recordar el pasado. Ahora, 100 años después, podemos decir que también son capaces de planificar lo que van a hacer mañana".

Para poner a prueba esta hipótesis, los investigadores realizaron cuatro pruebas diferentes con cinco bonobos y cinco orangutanes. En el primer caso, se les enseñaba a seis de ellos que si introducían un tubo de plástico específico por el orificio de un mecanismo obtenían un racimo de uvas. Luego se mezclaba esta herramienta con otras no adecuadas, se daba la oportunidad de coger alguna a los simios y se sacaba a éstos durante una hora de la sala. De las 16 veces que se llevó a cabo este proceso con cada uno de los antropoides, en una media de siete el animal regresó a la habitación con la herramienta y consiguió las uvas. Curiosamente, dos orangutanes, Dokana y Toba, volvieron en cuatro ocasiones con una herramienta inadecuada, un plato de plástico, pero se las apañaron para recortar una tira alargada y extraer la recompensa. Aún así, estas tentativas fueron consideradas fallidas.

La segunda prueba consistió en ampliar el tiempo de espera de una a 14 horas, con la noche de por medio. Un orangután y un bonobo eran llevados a sus jaulas para dormir y a la mañana siguiente volvían a ser conducidos a la sala de pruebas. Ninguno de los dos regresó en el primer intento con la herramienta, pero sí en ocho y siete, respectivamente, de las siguientes 11 oportunidades, en las que se comieron las uvas.

Esta conducta no tiene nada que ver con la hormiga que almacena comida para el invierno o con el pájaro que construye un nido en previsión de la puesta de huevos. Como detalla Call, "las hormigas o los pájaros están predispuestos para esa conducta. Cuando se produce un input hormonal o unos estímulos exteriores, el pájaro está obligado a nidificar y, si no lo hace, muere". Tampoco es lo mismo que cuando un chimpancé quiere cascar una nuez y va a buscar una piedra. "La diferencia aquí es que coge la piedra porque la necesita en ese momento. En cambio, en el estudio los simios transportan y guardan una herramienta, que en sí misma no les vale para nada, porque les puede servir en el futuro", matiza.

Para complicar más el experimento, en la tercera prueba los investigadores cambiaron el tubo de plástico por un gancho necesario para alcanzar un bote de zumo de uva y, a diferencia de las pruebas anteriores, escondieron el mecanismo para que los simios no lo tuvieran delante cuando escogieran la herramienta. Así, se descartaría que cogiesen el gancho por asociarlo con la máquina o el hambre de ese momento. Y volvió a funcionar: en una media de 6,5 veces de 16 intentos, los antropoides regresaron con el utensilio tras una hora de espera y atraparon el bote con zumo.

Por último, en la cuarta prueba, al retornar de su tiempo de espera, cuatro nuevos simios entrenados al igual que el resto se encontraban con que la herramienta que habían transportado no les valía para nada porque no había máquina, pero que, aún así, se les daba una recompensa si la traían. Los sujetos perdieron entonces el interés por el gancho. Los dos bonobos no cargaron con él en ninguno de los 16 ensayos y los dos orangutanes, aunque sí lo trajeron las primeras veces, dejaron de hacerlo en las siguientes. De este modo, se verificó que no sólo cargaban con la herramienta porque fuesen recompensados, sino porque la necesitaban para solucionar una situación futura.

"La hipótesis sería que dado que los orangutanes y los bonobos, que son los antropoides con mayor y menor parentesco con los humanos, son capaces de solucionar esta tarea, resultaría sorprendente que los gorilas y los chimpancés no lo hicieran", incide el primatólogo. Recalca además que esto significa que esta capacidad estaría ya en el ancestro común de todos los grandes simios, incluido los humanos, hace 14 millones de años, mucho antes de lo que se pensaba. "Cuando nosotros presentamos estos resultados no estamos diciendo que los simios piensen en el futuro como si fueran humanos, sino que estas capacidades o al menos los precursores para viajar con la mente en el tiempo ya existían en el ancestro común, aunque no hay ninguna duda de que luego se han desarrollado y sofisticado en los humanos".

Clemente Álvarez: *El País* [19-05-2006]

2.3.3 Aprendizaje por observación

Definición

Hablamos de aprendizaje por observación **cuando al observar la conducta de otro individuo se produce un cambio en la conducta propia**. Se denomina también **aprendizaje "social"** aunque coloquialmente lo llamemos **imitación**.

Procedimiento

Según Albert **Bandura** (1925-) las fases en el aprendizaje por observación son las siguientes:

1. **Adquisición.** El organismo observa el comportamiento de otro sujeto y lo identifica.
2. **Retención.** Lo almacena en su memoria.
3. **Ejecución.** Lo reproduce.
4. **Reforzamiento.** Al imitar, el sujeto puede ser reforzado por la aprobación de los demás. Esto quiere decir que, en ocasiones, se combina con el condicionamiento operante.

Cuándo y en quién se produce

Se da tanto en los **animales** como en el **ser humano**. En el caso de este último se explica su importancia por la fuerza que tiene la **necesidad de identificarse con un grupo** en el **proceso de socialización**.

La imitación de roles de conducta comienza en la **etapa preoperatoria** (que va de los dos a los seis años y los que se adquieren los esquemas de pensamiento de **imitación e imitación diferida**), tiene una influencia grande en la **adolescencia** (momento en el que se realiza la autoafirmación de la personalidad propia basándose en la libre elección de estos modelos) pero **se produce a lo largo de toda la vida**.

Uno puede cerrarse sobre un modelo o elegir elementos de varios según las circunstancias y la personalidad aprendiendo en cada caso los modos de conducta elegidos.

Importancia y dimensión social

No sólo se aprenden los aspectos exteriores de la conducta (modo de vestir, expresión corporal, forma de expresarse, etc.) **sino también los valores** que determinan la conducta de los individuos en su relación con los otros.

En la sociedad hay **modelos imperantes** que tienden a imponerse, aquí el **refuerzo social** tiene un papel muy decisivo: **la aprobación o desaprobación de los demás influye fuertemente sobre nuestra conducta** (aunque también es importante de quién provengan las críticas).

El **papel de los mass-media** es decisivo a la hora de difundir y potenciar determinados modelos de conducta (véase la influencia de los programas de tele basura o los culebrones por ejemplo).

3 ANÁLISIS DE LA MOTIVACIÓN

3.1 Introducción

Buscamos encontrar una **explicación de la conducta** del ser humano y en la experiencia cotidiana solemos buscarla desde el punto de vista del **motivo** que la provoca. Por ejemplo:

1. Si vemos a un perro lanzarse sobre un recipiente con agua y beber, suponemos que tenía sed.
2. Si el profesor comienza la clase diciendo “Guardar silencio, vamos a acabar”, suponemos que no tiene ganas de dar clase.
3. Si alguien entra en la consulta de un dentista, suponemos que tiene un problema bucodental.
4. Si alguien sale corriendo de un banco y detrás de él corre un guardia jurado, suponemos que ha cometido algún delito y que está siendo perseguido.
5. Cuando en un partido los jugadores se esfuerzan intensamente, suponemos que quieren ganar la liga.

A los comportamientos descritos:

1. Lanzarse sobre un recipiente a beber.
2. Un “lapsus linguae”.
3. Entrar en la consulta del dentista.
4. Correr al salir de un banco.
5. Esforzarse en jugar bien un partido.

Les hemos supuesto los siguientes motivos:

1. Tener sed.
2. No tener ganas de dar clase.
3. Tener un problema bucodental.
4. Estar siendo perseguido.
5. Ganar la liga.

Noción

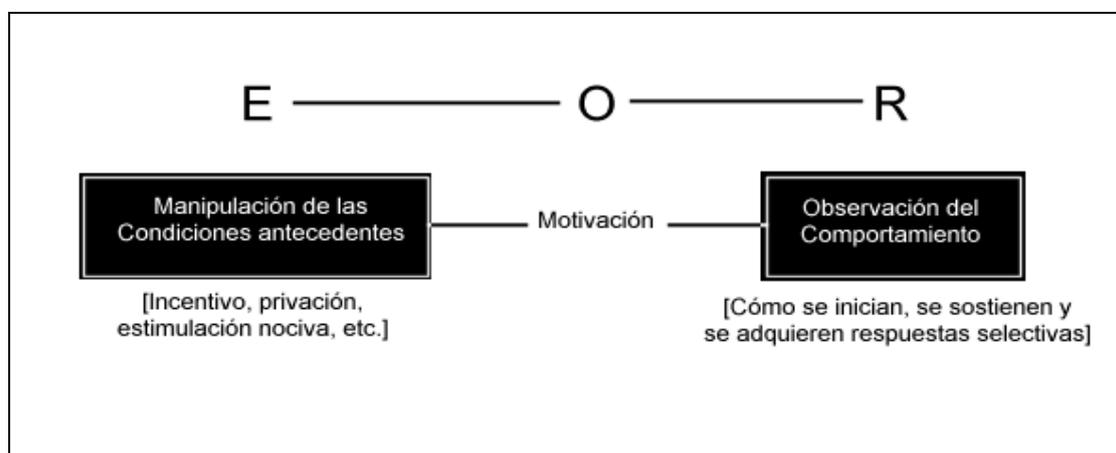
A los **estados internos** del organismo que **actúan como desencadenante de la acción** se les denomina **motivaciones**.

3.1.1 Definición

Entendemos por **motivación** algo que **incita al organismo a la acción** llevándole a **seleccionar ciertos estímulos del ambiente** y que **la sostiene dando una dirección a la misma**.

El estudio de la motivación es **complejo** porque:

1. **Es una variable intermedia** (es decir, no directamente observable). Se deduce del **análisis de la relación** entre las **condiciones del estímulo** y el **comportamiento**. En un **enfoque experimental** el estudio es el siguiente: se parte de unas condiciones antecedentes que manipula el experimentador para después observar las alteraciones del comportamiento. La motivación se deduce al **comparar las diferencias de comportamiento antes y después de una modificación de las condiciones antecedentes**. Por ejemplo para saber si puede funcionar como incentivo para estudiar el dejar salir los fines de semana se comprueba cuál es el rendimiento antes y después de permitirlo.



2. Un problema añadido es que en la mayor parte de las conductas humanas las situaciones no son tan sencillas, **rara vez interviene una sola motivación** (un solo motivo). Por ejemplo a un estudiante le puede mover la preocupación por su futuro, no querer trabajar, adquirir cultura, satisfacer a sus padres, estar con sus amigos, etc.

3.1.2 Clasificación de los motivos

Cuando intentamos **conocer qué motiva la conducta**, en realidad tratamos de conocer qué factor desencadena la acción. Estos factores o motivos se pueden clasificar de la siguiente manera:

a) Internos o externos

1. **Internos**. Cuando lo que suscita la acción es un **estado interno del organismo**. Utilizamos para denominarlos los términos **apetencia, necesidad, carencia, pulsión, emoción, interés**, etc. Los casos 1, 2 y 3 de los ejemplos anteriores.

2. **Externos.** Cuando lo que suscita la acción es una **meta u objeto que tiene un valor positivo o negativo para el organismo**. En el primer caso lo atraerá, en el segundo lo repelerá. Reciben el nombre de incentivos (positivo y negativo respectivamente) Los casos 4 (incentivo negativo) y 5 (incentivo positivo) de los ejemplos anteriores.

b) Conscientes o inconscientes

1. **Conscientes.** Cuando el individuo **conoce el motivo** que le impulsa a obrar. Los casos 1, 3, 4 y 5 de los ejemplos anteriores.
2. **Inconscientes.** Cuando el individuo **desconoce los motivos** que le han llevado a obrar. El caso 2 de los ejemplos anteriores.

c) Primarios o secundarios

1. **Primarios.** Son aquellos que tienen un **fundamento esencialmente fisiológico**, por eso se encuentran regularmente en todos los seres humanos (y bajo distintas formas en los animales). También se denominan biológicos, **no son aprendidos** y se suelen explicar en términos viscerales. Los casos 1 y 3 de los ejemplos anteriores.
2. **Secundarios. Carecen de base fisiológica**, se les puede considerar como **aprendidos o al menos suscitados por la vida en sociedad**. Son exclusivos del ser humano y explicados en términos culturales, por lo que también se denominan **culturales**. Los casos 2, 4 y 5 de los ejemplos anteriores.

Este es un modo de **clasificación** pero encuadrar los motivos en cada una de estas tres categorías es difícil puesto que **requiere interpretación y conocimiento de la situación concreta que se esté analizando**.

3.2 Teorías sobre la motivación

No hay una teoría unificada de la motivación por lo que veremos **distintas teorías que no son entre sí excluyentes sino complementarias** (cada una de ellas es la más adecuada para explicar determinados tipos de comportamientos y motivaciones).

3.2.1 Teorías homeostáticas

Definición

Explican el comportamiento de acuerdo con el **modelo** de un **mecanismo de autorregulación** en el que el **objetivo** es el **mantenimiento del equilibrio interno del organismo** (como ocurre, por ejemplo, con un termostato).

Modelo explicativo

Estas teorías sostienen que **cuando se produce una alteración del equilibrio interno** del organismo se provoca una **necesidad de reequilibración** que **no cesa hasta que se obtiene lo que falta o se elimina lo que estorba**.

¿Qué tipo de comportamientos explican?

Explican las conductas desencadenadas por **carencias** y **desequilibrios fisiológicos** como por ejemplo el hambre, la sed, el apetito sexual, etc.

3.2.1.1 Reducción del impulso



Según Clark L. **Hull** (1884-1952) el impulso es el desencadenante del comportamiento.

Impulso es la tendencia a la actividad que es generada por una necesidad.

Una **carencia** en el organismo (podría ser un bajo nivel de glucosa en sangre) provocaría el estado de **necesidad** (hambre o ganas de comer) que **impulsaría** a la búsqueda de alimento. Esta búsqueda es el **comportamiento** y el alimento cumple el papel de **incentivo**. Una vez conseguido el incentivo (alimento) se produce una **reequilibración** en el organismo que satisface la necesidad y **anula el impulso**.

Una necesidad deja de serlo cuando se obtiene aquello de lo que se carece o se elimina lo que estorba desapareciendo los factores perturbadores. La **reequilibración** normalmente resulta agradable, **placentera** para el organismo.

3.2.1.2 Por emociones

3.2.1.3 Teoría psicoanalítica

3.2.2 Motivación por incentivos

Las **teorías homeostáticas** de la motivación explicarían la mayoría de los **motivos biológicos** como el hambre, la sed, el sexo o la evitación del dolor. Pero hay algunas motivaciones igualmente básicas, como la curiosidad, que no se podrían explicar homeostáticamente.

Hay algunos **estímulos externos** que pueden poseer en sí mismos un **valor motivacional tan intenso como las estimulaciones internas del organismo**. Es lo que denominamos **incentivos**.

Definimos como **incentivo** todo aquello que **incita a la acción** por sus **propiedades atractivas** para el sujeto.

Los organismos pueden perseguir incentivos:

1. **Independientemente** de su valor homeostático para reducir una necesidad biológica, **por puro placer**. Se han hecho experimentos para comprobar las preferencias alimenticias de las personas y, a veces, se prefieren los alimentos que nos gustan más antes que los que necesita el organismo (Lo mismo ocurre con las bebidas). Igualmente, en ocasiones, se come por encima de las necesidades biológicas.
2. **Que pueden ser perjudiciales** para este equilibrio. Es el ejemplo del consumo de drogas o la toma de anabolizantes por parte de deportistas que llegan a poner en peligro su vida por ganar una competición o conseguir el aspecto físico que han idealizado.
3. **Que pueden oponerse a la satisfacción de las necesidades orgánicas**. Es el caso del voto de castidad, las huelgas de hambre o las autolesiones de presos como acto reivindicativo.

Esto significa que **el valor de un estímulo puede ser dissociado de su función homeostática**.

En muchas ocasiones la motivación por incentivos se explica destacando la **capacidad** de los incentivos **para proporcionar placer** al sujeto que los consigue (**teorías hedonísticas**). Pero debe tenerse en cuenta que el valor de un incentivo suele ser aprendido ya que es el **aprendizaje social** el que nos hace **valorar y encontrar placer en objetos** que al principio no funcionaban como incentivos (En la publicidad vemos como habitualmente se suele intentar establecer esta relación entre poseer el objeto y el placer).

Este modelo explicativo es el que mejor describe la mayor parte de las motivaciones culturales, la conducta moral o la creación artística.

3.2.3 Teorías cognitivas

Destacan el valor del conocimiento como elemento motivacional (el **deseo de saber**), así como el papel que desempeñan en la motivación los **procesos de conocimiento**: la percepción, imaginación, memoria, pensamiento y lenguaje.

Es un modelo que huye del simplismo de los anteriores y que hace hincapié en el ser racional del ser humano. **El comportamiento humano resulta mediado por procesos racionales**. Por ejemplo, ante una situación de urgencia, si una persona se ha de desplazar ¿qué le motivará a coger un taxi o el metro? Pues todo **depende de la información que posea** (conocimiento): el estado de la circulación, qué será más rápido, si sabe ir al lugar por sí mismo, de cuánto dinero dispone, etc.

3.2.3.1 Por expectativas

En muchas ocasiones nuestra conducta está motivada por nuestras expectativas. Hacemos cosas en función de **lo que esperamos que suceda** y esto también

depende de nuestro **conocimiento de la situación**, de la **información** que poseemos y nuestra **capacidad para tratarla**.

3.2.3.2 Disonancia cognitiva