

ocurridos durante un encuentro sexual (Kaplan, 1974). Algunas veces, a raíz de un hecho traumático como el estupro, un intento de seducción por parte de un pariente o el castigo impuesto por los padres a la actividad erótica, la persona aprende a asociar el miedo o la ansiedad con el sexo; esas emociones pueden interferir con la motivación sexual. He aquí otras causas capaces de contribuir a la reducción del impulso sexual: el temor al fracaso, el bloqueo de sensaciones eróticas, la falta de comunicación entre las dos personas sobre lo que es placentero, la hostilidad hacia el otro y el temor a la intimidad que el contacto sexual produce (Hyde, 1982). Las disfunciones sexuales se examinan con más detalle en el capítulo 14.

Estímulo motivante Motivo no aprendido, como la curiosidad o la actividad, que depende más de los estímulos externos que de los estados fisiológicos internos.

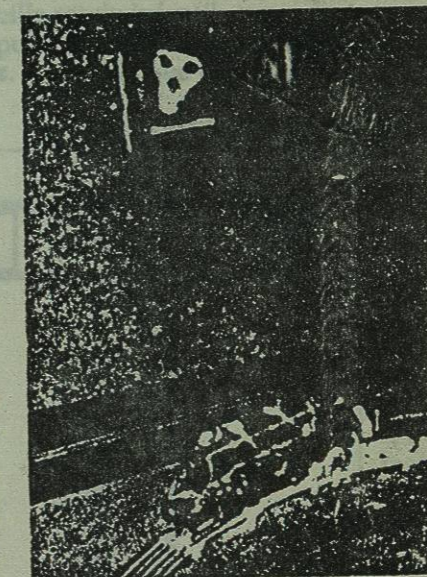
Estímulo motivante

El estímulo motivante parece que en gran medida no se aprende, pero en todas las especies este motivo se basa aún más en los estímulos externos (o sea cosas existentes en el mundo circundante) que los impulsos primarios. Más aún, a diferencia de éstos, su función primordial va más allá de la mera supervivencia del organismo o de la especie y se centra en un fin mucho menos específico: ocuparse de la información referente al ambiente en general. Motivos como la *actividad*, *curiosidad*, *exploración*, *manipulación* y *contacto* nos impulsan a investigar y, a menudo, a cambiar el ambiente. Las más de las veces, los estímulos externos ponen en movimiento tales motivos. Y nosotros respondemos con un comportamiento de búsqueda de estímulos.

Actividad

Las personas necesitan ser activas. Casi todas se aburren cuando están confinadas en un espacio pequeño sin nada que hacer: se ponen a dar vueltas, tamborilean los dedos sobre la mesa o examinan detenidamente las grietas de la pared. Desde luego la edad, el sexo, la salud, la estructura genética y el temperamento afectan a la necesidad de *actividad* en diversos grados. Una persona puede estar cómoda sentada en la misma posición durante horas, mientras que otra empezará a inquietarse al cabo de 5 minutos.

Si bien todos los animales necesitan actividad, los científicos no están seguros si se trata de un motivo o bien de una combinación de motivos. La mayor parte de los experimentos tendientes a determinar si existe un "motivo de actividad" separado se han hecho con ratas. Se mete una rata en una jaula tan pequeña que el animal no puede ir y venir; una vez liberado mostrará más actividad de la normal (Hill, 1956). Pero antes de concluir que la actividad es un motivo no adquirido, hemos de considerar otros experimentos. Con la privación de comida aumenta la actividad, pero la carrera es afectada más que otros tipos de conducta inquieta (dar zarpazos, trepar, vagar sin rumbo). Los experimentos con ratas hembras (Wang, 1923) muestran que la actividad máxima coincide con la mayor receptividad sexual. De ahí que todavía no sepamos si la necesidad de actividad es un motivo aparte o simplemente el resultado de otros.



Este mono muestra un comportamiento de búsqueda de estímulos al aprender a abrir la cerradura de una ventana para ver el novedoso espectáculo de un tren eléctrico en el otro lado.

Exploración y curiosidad

¿A dónde lleva ese camino? ¿Qué cosa es esa pequeña tienda a oscuras? ¿Cómo funciona el televisor? ¿Para qué sirve aquella herramienta? Contestar estas preguntas no tiene una ventaja evidente para nosotros. Nadie espera que el camino lo lleve a cualquier sitio a donde necesita ir, ni que la tienda contenga todo lo que desea comprar. Y cuando alguien se formula la tercera pregunta, no pretende en absoluto abrir un taller de reparación de televisores. Y la herramienta, cuya finalidad nos interesa, quizá nunca la usemos. En todos estos casos sólo queremos *conocer* las cosas. La exploración y la curiosidad parecen ser motivos activados por lo nuevo y lo desconocido, sin que tengan otra meta específica que la de "descubrir algo". Incluso los animales aprenderán un comportamiento con tal que se les permita explorar el ambiente. El perro de la familia correteará por la casa nueva, olfateando y explorando el ambiente antes de ponerse a comer su cena.

Los animales parecen preferir la complejidad, quizá por que las formas más intrincadas requieren más tiempo para ser conocidas y, en consecuencia, resultan más interesantes (Dember, Earl y Paradise, 1957). Al ser puesta dentro de un laberinto pintado de color negro, una rata lo explorará y aprenderá a recorrerlo. La siguiente vez que se la introduzca en él, si puede escoger entre un laberinto negro y uno blanco, escogerá el blanco (Dember, 1965). Por lo visto lo desconocido tiene mayor atractivo. La rata parece sentir la curiosidad de ver cómo es el nuevo laberinto (véase la figura 5-3).

Desde luego se dan excepciones. Algunas veces lo desconocido nos parece más molesto que estimulante; otras veces las cosas complejas (un argumento de teatro, una sinfonía o un juego de ajedrez) nos parecen demasiado complejos. Un niño de corta edad acostumbrado únicamente a estar con sus padres se alejará de una nueva cara y gritará de miedo si la persona no se ha rasurado. La ropa estrafalaria o una obra muy original de arte serán objeto de rechazo, desprecio y hasta ataque. Pero también aquí el aprendizaje es importante. Con la familiaridad el rostro, la ropa o la sinfonía perderán su carácter inaceptable y se tornarán novedosos e interesantes. Un niño, que a los 2 años sólo canta una sencilla ronda infantil, aprenderá a gustar la complejidad de una canción popular a los 12 años y quizá un concierto de Mozart cuando cumpla 22 años. A medida que vamos aprendiendo

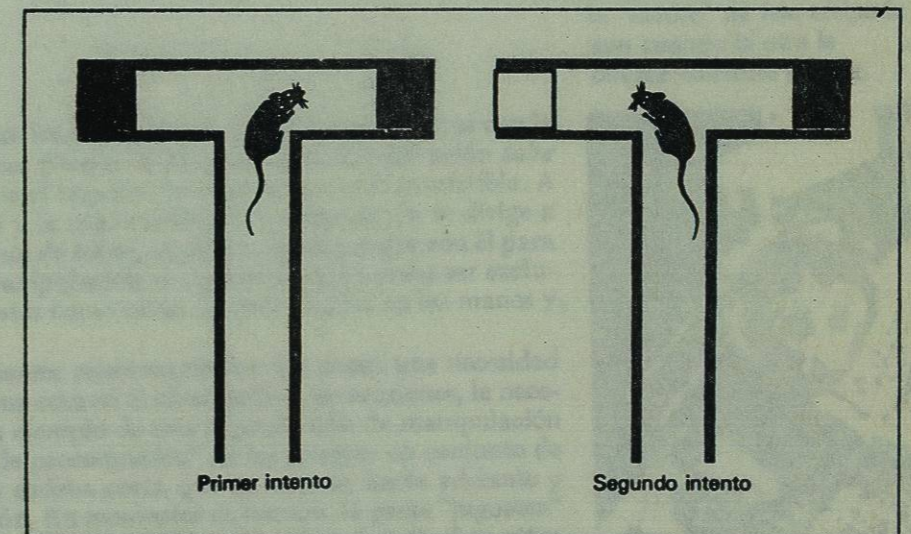


El estímulo motivante depende de los estímulos externos que nos impulsan a investigar lo nuevo y lo desconocido.

Figura 5-3

En el primer intento, una rata explora uno de los brazos negros del laberinto al azar. En el segundo intento, la rata escogerá siempre el brazo desconocido se se le da a elegir entre un brazo blanco y uno negro.

(Según W. N. Dember, 1965.)



La idea de que los animales... Como función del sistema... En estos casos es una conducta... Como función del sistema... En estos casos es una conducta...

Los animales parecen... En estos casos es una conducta... Como función del sistema... En estos casos es una conducta...

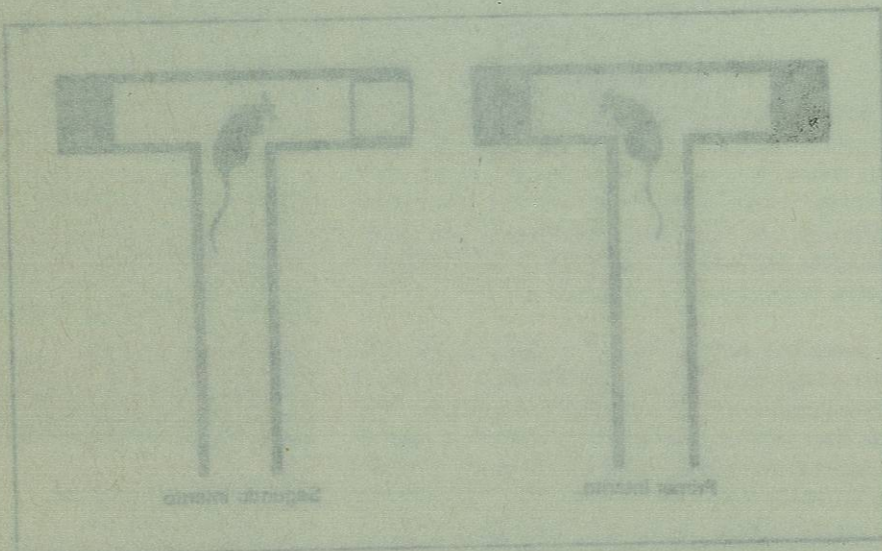


Figura 2-3. En el primer intento, una ratita exploró uno de los brazos... En el segundo intento, la ratita exploró siempre el brazo desconocido... Según W. M. Dawkins (1967).

¿Es el trabajo un estímulo motivante?

Los estudios señalan que las ratas, pichones y niños en ocasiones trabajan para ganar premios aun cuando puedan conseguirlos sin trabajar (D'Amaro, 1974):

Las ratas recorrerán un pasillo pasando sobre cientos de trozos de alimento con tal de obtener una pildora idéntica puesta en la caja meta... y los pichones picotearán una llave, incluso en programas intermitentes de refuerzo, a fin de conseguir exactamente la misma comida que está a su alcance en una taza cercana. Si se les da la opción de recibir canicas con sólo esperar un tiempo equivalente de tiempo a obtenerlas, los niños prefieren oprimir una palanca... para conseguir las mismas canicas (p. 95).

¿Por qué los animales y el hombre trabajan por la comida u otros premios cuando pueden lograr lo mismo sin necesidad de trabajar? ¿Existe una tendencia innata a conseguir todo "gratis"? Por lo visto sucede todo lo contrario: parece haber una

necesidad congénita a trabajar. Hombres y animales prefieren ganarse sus premios. En efecto, las recompensas externas pueden hasta minar la motivación intrínseca de realizar una tarea. En un experimento, un grupo de monos manipuló rompecabezas sin recibir premio alguno hasta que se puso como premio una uva pasa. Al darse cuenta de que podían conseguir la pasa con sólo manipular el rompecabezas, perdieron todo interés en el rompecabezas sin ese premio (de Charms, 1968).

¿Por qué el hombre y los animales prefieren trabajar por una recompensa? Hacerlo puede servir para controlar el ambiente. Tal control es necesario para la supervivencia y es indispensable para el ser humano y los animales. En varios experimentos, los animales que no podrían controlar sus premios y castigos se volvieron pasivos, apáticos y sencillamente "desistieron". Esta "desesperanza aprendida" ha sido objeto de gran atención en los últimos años como una explicación de ciertos casos de depresión severa (véase el capítulo 13).

diendo más cosas, y al explorar sin cesar el ambiente, mejoramos nuestro umbral de lo nuevo e intrincado, volviéndose mucho más ambiciosas nuestras exploraciones y curiosidad.

Manipulación

¿Por qué cree usted que en los museos haya por doquiera letreros con la inscripción "No tocar"? Pues porque el personal de administración sabe por experiencia personal que el impulso de tocar las cosas es irresistible. A diferencia de la curiosidad y la exploración, la manipulación se dirige a un objeto concreto que hemos de tocar, manejar, sentir y jugar con él para sentirnos satisfechos. La manipulación es un motivo que parece ser exclusivo de los primates, provistos como están de dedos ágiles en las manos y piernas.

El deseo de manipular parece relacionarse con dos cosas: una necesidad de tener conocimiento de una cosa en el nivel táctil y, en ocasiones, la necesidad de ser consolado. Un ejemplo de este segundo tipo de manipulación son las llamadas "cuentas de preocupación" de los griegos: un conjunto de cuentas ensartadas en una cadena corta que se mueven hacia adelante y atrás durante la conversación. En momentos de tensión, la gente "juguetea" con un cigarrillo, una servilleta de papel o una pluma fuente. Los niños siempre están manipulando los objetos circundantes. Los anteojos, los aretes, las flores, la cola de un perro son algunas de las cosas que les gusta tocar y hacerlas parte de sus juegos. Cuanto más brillante sea el objeto, cuánto mayor gama de colores ofrezca y cuanto más irregular sea su forma, mayor atracción tendrá como objeto manipulable.

Un mono con una de las "madres sustitutas" de Harlow: una hecha de alambre y la otra de tela afelpada. El mono abraza a la "madre" de tela afelpada aun cuando la otra le ofrezca alimento y calor.



Contacto

Las personas también sienten la necesidad de tocar a los otros. La necesidad del contacto físico es más amplia y universal que la de manipular las cosas. Más aún, no se limita al simple tocar con los dedos, sino que abarca el cuerpo entero. La manipulación es activa pero el contacto puede ser pasivo.

En una famosa serie de experimentos (Harlow, 1958; Harlow y Zimmerman, 1959), a un grupo de monos se les separó de sus madres y se les dieron madres "sustitutas". Una y otra eran del mismo tamaño, pero una estaba hecha de alambre y no presentaba superficies blandas. La otra era suave: estaba cubierta con hule espuma y con tela afelpada. Un biberón se ponía en la "madre" de alambre, y ambas "madres" eran calentadas por medio de una lámpara eléctrica colocada en su interior. Y así la "madre" de alambre satisfacía dos impulsos fisiológicos de los monos: la necesidad de comida y la de calor. Pero los animales se dirigían a la "madre" de tela afelpada, la cual no proporcionaba alimento. Cuando tenían miedo, corrían y se asían a ella como si fuera una madre de verdad. Por estar calentadas ambas madres, parece que la necesidad de afecto, mimos y contacto estrecho va más allá de la simple exigencia de calor.

Motivo social Motivo aprendido que se asocia a las relaciones de las personas, entre ellas la necesidad de afiliación, la del logro y la del poder.

Agresión Comportamiento tendiente a causar daño a los demás; también, el motivo de actuar en forma agresiva.

Motivos aprendidos

Las personas que realizan un comportamiento agresivo desean infligir castigo físico o psicológico. En Estados Unidos, la agresión es demasiado frecuente en la familia y entre los extraños.

Todos nacemos con todos nuestros motivos intactos. Ya hemos visto que hasta los motivos que parecen ser no aprendidos (entre ellos el hambre, la sed y el sexo) en realidad en parte se adquieren. A medida que crecemos, nuestra conducta empieza a ser gobernada por nuevos motivos que casi en su totalidad son aprendidos. Aunque se trata más bien de motivos adquiridos que innatos, pueden ejercer casi el mismo control sobre el comportamiento que los impulsos y motivos no aprendidos.

Un motivo aprendido de suma importancia es la agresión. Otra clase muy importante, los motivos sociales, giran en torno a las relaciones con los otros. Nos ocuparemos primero de la agresión y luego examinaremos los más importantes motivos sociales.

Agresión

En el ser humano la agresión comprende todos los comportamientos cuya finalidad es infligir daño físico o psíquico a los demás. La intención es un elemento importante de la agresión (Beck, 1978). Si accidentalmente atropellamos a un peatón con el auto, habremos causado daño físico pero sin la intención de hacerlo. Pero si vemos a un hombre que la semana pasada se burló de nosotros y tratamos de lastimarlo con el auto cuando aquél cruza la calle, estaremos haciendo intencionalmente algo malo. Y a este acto se le llama agresión.

A juzgar por las estadísticas, la agresión es lamentablemente muy común en Estados Unidos. En 1981, 22,500 personas fueron asesinadas en ese país. También es frecuente la violencia no mortal. En un estudio sobre 2,000 matrimonios, los investigadores descubrieron que más del



Es el trabajo un estímulo motivador?

Los estudios señalan que las tareas pictóricas y literarias son en ocasiones trabajos para algunos individuos (D'Ambrosio, 1974).

Las tareas requieren un grado bastante alto de interés y de motivación para ser aprendidas. Una técnica típica puesta en práctica en la enseñanza es la de las fichas pictóricas. Estas fichas, incluso en programas intermedios de lectura, a fin de conseguir exactamente la misma cantidad que está a su alcance en una tarea concreta. Si se les da la opción de recibir castigos con algún estímulo, un tiempo equivalente de tiempo a obtener, los niños prefieren optar una vez más... para conseguir las mismas fichas (p. 92).

Por qué los animales y el hombre trabajan por la comida u otros premios cuando pueden lograrlo mismo sin necesidad de trabajar? Existe una tendencia innata a conseguir todo "gratis". Pero lo mismo sucede todo lo contrario: parece haber una

tiendo más cosas, y al explorar las cosas el estímulo nuestro mundo de lo nuevo e intrínseco, volviéndose mucho más ambiciosos nuestras exploraciones y curiosidad.

Manipulación

Por qué crees usted que en los museos hay por doquier láminas con la inscripción "No tocar"? Pues porque el personal de administración sabe por experiencia personal que el impulso de tocar las cosas es irresistible. A diferencia de la curiosidad y la exploración, la manipulación se dirige a un objeto concreto que hemos de tocar, manejar, sentir y jugar con él para sentirnos satisfechos. La manipulación es un motivo que aparece en todas las edades de los primates, provistos como están de dedos ligeros en las manos y piernas.

El deseo de manipular parece relacionarse con dos cosas: una necesidad de tener conocimiento de una cosa en el nivel táctil y en ocasiones, la necesidad de ser consolado. Un ejemplo de esta segunda tipo de manipulación son las llamadas "cuentas de preocupación" de los bebés. Un niño de un año y medio cuenta con una cadena de cuentas que se movían hacia adelante y atrás durante la conversación. En momentos de tensión, la gente "juega" con un cigarrillo, una servilleta de papel o una goma de borrar. Los niños siempre están manipulando los objetos circundantes. Los animales, los niños, las flores, la cola de un perro son algunos de los cosas que los niños tocan y hacen parte de sus juegos. Cuando más brillante es el objeto, mayor mejor gama de colores atraen y cuanto más irregular sea su forma, mayor atracción tendrá como objeto manipulable.

