

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 animales (D'Aquila, 1974).

Las tareas requieren un trabajo parecido a los de otros animales que se alimentan con tal de obtener una recompensa. Una pluma técnica puesta en la boca motiva a los animales a picotearla una hora, incluso en programas intermitentes de refuerzo, a fin de conseguir exactamente la misma comida que está a su alcance en una hora continua. Si se les da la opción de recibir comida con sólo esperar un tiempo equivalente de tiempo a obtenerla, los niños prefieren optar una pluma... para conseguir las mismas comidas (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"? Por lo visto 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 especies 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 cuatro meses estaba en una cuna con una cuenta de preocupación y jugaba con ella durante la conversación. En momentos de tensión, la gente "jugaba" con un cigarrillo, una servilleta de papel o una galleta crujiente. 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. Cuanto más brillante sea el objeto, mayor mejor gama de colores atraerá y cuanto más irregular sea su forma, mayor atracción tendrá como objeto manipulable.



Motivo de logro Necesidad de sobresalir, de superar obstáculos, es un motivo social.

Necesidad del logro Necesidad de alcanzar éxito (véase Motivo de logro).

los animales inferiores puede explicarse partiendo de los "impulsos" instintivos agresivos, la agresividad del ser humano es un impulso aprendido. Una forma importante de aprenderlo es observando a modelos agresivos. Por ejemplo, los estudios de las relaciones de progenitor-hijo han mostrado de manera constante que los niños a quienes se castiga con dureza se convierten al crecer en adultos dados a la violencia (Aronso, 1980). Según veremos en el capítulo 6, cuando los padres castigan a sus hijos sirven de modelos del comportamiento agresivo y muestran la eficacia que puede tener la agresividad.

¿Pero qué sucede si el modelo agresivo no obtiene buenos resultados o si hasta él recibe castigo? El concepto en que se funda la antigua costumbre de las ejecuciones y castigos públicos como la flagelación es que ver el castigo de alguien que ha incurrido en actos agresivos disuadirá a los espectadores para que no incurran en ellos. En un estudio, a un grupo de niños se les proyectó una película en la cual un personaje agresivo recibía su castigo. A otro grupo se le proyectó una película en la cual ese personaje recibía un premio por la misma conducta. Un tercer grupo vio una película en que no había la menor violencia. Y después a todos los niños se les brindó la oportunidad de obrar agresivamente en circunstancias parecidas a las de las películas violentas. Los que habían visto al modelo agresivo ser castigado mostraron menos agresividad que los que lo habían visto ser premiado, pero ambos grupos fueron más agresivos que el que no había visto ningún modelo agresivo en absoluto. El simple hecho de ver a un modelo agresivo parece intensificar la agresión entre los niños, sin importar si se castiga o premia al modelo (Aronso, 1980).

La agresión puede también "desaprenderse". Por ejemplo, puede ignorarse la agresión y premiarse la conducta no agresiva. Davitz (1952) se valió de este método con dos grupos de juego de niños. A uno lo premiaba por conducta constructiva y al otro por conducta agresiva. A continuación los niños de ambos grupos eran sometidos deliberadamente a una experiencia de frustración, situación que de ordinario desencadenaría la agresión. Los que habían sido recompensados por su conducta constructiva externaron mucho menos agresividad que los del otro grupo.

Los datos anteriores corroboran la idea de que la agresión es un motivo aprendido. También varios motivos sociales muy importantes parecen ser adquiridos, y de ellos nos ocuparemos en los apartados siguientes.

Logro

Escalar el Everest "simplemente por el deseo de hacerlo", enviar misiles al espacio, obtener un título académico de gran renombre, llegar a ocupar la presidencia de una gran empresa son acciones que probablemente incluya una mezcla de motivos latentes. Pero en todas ellas se da el deseo de sobresalir, "de superar obstáculos, de ejercitar el poder, de esforzarse por hacer algo difícil lo más rápidamente posible (Murray, 1938, pp. 80-81). Y es éste interés por el logro en sí que ha impulsado a los psicólogos a afirmar la existencia de un motivo de logro.

Como en el caso de los motivos aprendidos, la necesidad del logro, cuya abreviatura es nL, varía muchísimo según la persona. McClelland (1958) ha ideado medios para medirla con técnicas experimentales. Una de ellas se sirve de las respuestas dadas al test de apercepción temática (véase el capítulo 12). Por ejemplo, en la prueba en una foto aparece un adolescente sentado ante su pupitre. Un libro se encuentra abierto ante él, pero la mirada del adolescente se dirige hacia el espectador. Se pide a los sujetos inventar historias sobre el dibujo. Uno de ellos contestó: "El muchacho

En opinión de Bandura y Berkowitz, aunque la conducta agresiva de...
provoca agresión...
uno de los muchos tipos de experiencias...
afectan la hostilidad en el sujeto humano. De ahí que la frustración no sea...
capaz de causar miedo, el humo del cigarrillo y las cámaras...
dado que los niños oír... la alta temperatura ambiente, la información...
que el acontecimiento desagradable puede dar origen a ella. De ahí que...
los. Según Berkowitz (1983), las investigaciones indican que...
aun, la agresión tal vez se adquiere en respuesta a ciertos estímulos...
contra a esta para tener situaciones desagradables (Bandura, 1973). Más...
que la frustración genera agresividad sólo en quienes han aprendido a re-...
y otros se refugian en las drogas o en el alcohol. En otros casos, parece...
ganar cuando evada y apoyo, como se alista de la frustración...
frustración y la agresión, si bien no siempre es así. Ante la frustración, si...
Estudios como el antes citado indican la existencia de un sexo...
Wood, 1973).
no se afecta en absoluto o se muestra una agresión...
personas que no están enojadas se le alienta para que exprese agresividad, esto...
su ira, se torna menos agresiva y pierde parte de su enojo. Pero si una...
Freud se sabe que, cuando a una persona enojada se le alienta a expresar...
alustración de la agresión no siempre reduce la agresividad, como pensaba...
e incontrolable de luchar y matar. Más aún, las pruebas señalan que la ma-...
acción importante la demostrada que el hombre posee un instinto...
Laxars (1974) observó, por ejemplo, que ninguna invest-...
la mayor parte de los psicólogos modernos afirman que se trata de una res-...
Las ideas freudianas sobre la agresión todavía concuerdan en vigencia, pero...
deportes, debates y varias formas de competencia.
esta impulsión hacia metas constructivas y socialmente aceptables como las...
importante función de la sociedad consiste en canalizar la expresión de...
causará tensión, sentimiento y conducta destructiva. Freud pensaba que una...
procesos orgánicos y debe liberarse periódicamente. De lo contrario...
reguladores, el impulso agresivo (lo mismo que el sexual) proviene de los...
no trató de explicar en la forma en que lo hizo Freud. Para él y sus...
También Freud sostuvo que la agresión es un impulso...
ven, 1968).
genio de matar y destruir, un vestigio de nuestros orígenes...
tán convencidos de ello: la agresión en el hombre es parte del instinto...
parte inevitable de la existencia humana. En efecto, algunas...
La agresión humana será tan abundante, que el...
ocurren fuera del matrimonio cada año (Casper y...
tipo es muy común. Según estimaciones del FBI...
de la justicia (Berkowitz, 1973). A semejanza del...
xualidad. El estudio es una expresión del odio y...
le estudio, motivada fundamentalmente por la...
alios son sin duda actos de agresión...
Xempe, 1973). El asesinato, la violencia en la...
maltrato cada año, y estos son sólo los casos que...
vezes la agresión se comete en el...
idad de violencia latente en un...
de aquellas a las que...
163

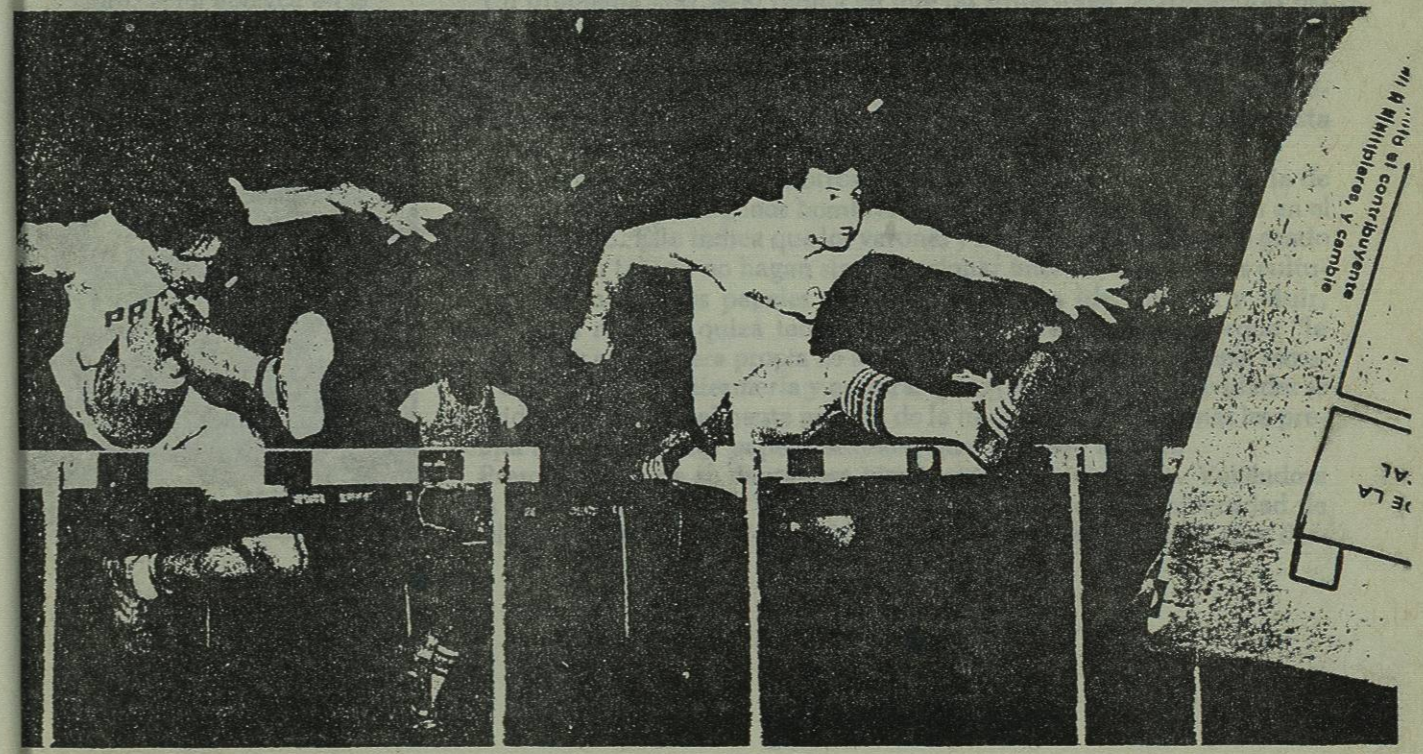
de la foto está tratando de conciliar la filosofía de Descartes con la de Santo Tomás de Aquino, a la tierna edad de 18 años. Ha leído varios libros de filosofía y siente el peso del mundo sobre sus hombros". Otro contestó en forma diametralmente opuesta: "Eduardo está pensando en irse de casa algunas semanas con la esperanza de que así presionará a sus padres para que ya no riñan tanto." La primera respuesta parece ser la de alguien que obtuvo altas calificaciones en la necesidad del logro y la segunda, la de alguien que recibió calificaciones bajas (Atkinson y Birch, 1970; Atkinson y Raynor, 1975).

¿Por qué algunos tienen una gran necesidad de logro? McClelland y colegas (1953) aducen dos razones. Primero, en su niñez esas personas vieron que sus acciones o esfuerzos podían cambiar el mundo y mejorarlo. Segundo, el éxito de sus actos fue medido y reforzado por las normas de excelencia de los adultos. Los niños que tuvieron contacto con esos niveles aprenderán pronto a distinguir un buen rendimiento y un rendimiento deficiente. Saben que serán elogiados por su logro y ello los lleva a desear sobresalir.

Basándose en tests y en historias personales, los psicólogos han descubierto algunos rasgos generales de los que tienen un alto sentido del logro. Se trata de individuos que dan su mejor rendimiento en situaciones de competencia y que aprenden pronto. Los impulsa menos el deseo de la fama o la fortuna que la necesidad de alcanzar un rendimiento de alto nivel que ellos mismos se imponen. Tienen seguridad en sí mismos, asumen la responsabilidad propia con entusiasmo y son bastante resistentes a las presiones sociales externas. Son dinámicos y no permiten que nada se interponga en sus caminos. Pero también propenden ser tensos y a sufrir problemas psicossomáticos.

¿Qué relación hay entre la necesidad del logro y la elección de una profesión u ocupación? En un estudio de 55 universitarios graduados cuyos niveles de logro se probaron mientras estudiaban en la universidad, McClelland (1965) observó que 83% de los que habían alcanzado elevadas puntuaciones en esa variable se dedicaron a "ocupaciones empresariales". (p. 394). Estas ocupaciones, que engloban ventas, poseer y dirigir un negocio, asesoría de administración y actividades semejantes, se caracteri-

El deseo de superar obstáculos es una característica del motivo del logro.



Logro

El logro es un concepto que se refiere a la consecución de un objetivo o meta. Este concepto es fundamental en la psicología de la motivación, ya que está relacionado con el deseo de superar obstáculos y alcanzar un nivel de excelencia. Los individuos con un alto sentido del logro suelen ser más competitivos y perseverantes. Este rasgo de personalidad puede influir en su elección de carrera y en su desempeño en el trabajo. La investigación de McClelland y sus colegas ha demostrado que las personas con un alto nivel de necesidad de logro tienden a elegir ocupaciones que les permitan demostrar sus habilidades y alcanzar metas desafiantes. Este tipo de personas suelen ser más emprendedoras y buscan constantemente nuevas formas de mejorar y crecer profesionalmente.