

1. Los motivos y emociones energizan y dirigen el comportamiento humano. Unos y otros están estrechamente conexos y pueden activarnos aun sin que lo advirtamos. El *motivo* suele designar necesidades o deseos específicos que nos impulsan a obtener cierta meta. Las metas a menudo son menos evidentes en las *emociones*, que casi siempre se refieren a sentimientos complejos como ira, miedo, amor.
2. Los *impulsos primarios* son motivos no aprendidos comunes a todos los animales. Entre ellos figuran el hambre, la sed y el sexo. Estos impulsos son desencadenados por estímulos fisiológicos y también por señales internas y externas. Todos ellos están sujetos al aprendizaje y la experiencia.
3. El *hambre* está regulada por dos centros situados en el cerebro. El *centro del hambre* estimula el deseo de comer (apetito), en tanto que el *centro de saciedad* indica cuándo interrumpir la ingestión de alimentos. El centro del hambre es estimulado al descender la concentración de *glucosa* en la sangre o al elevarse la de grasas en la sangre. Los receptores del estómago envían señales al cerebro, donde estimulan el centro de saciedad. Otro regulador del hambre opera a largo plazo para controlar el peso del cuerpo.
4. El impulso de la sed se relaciona con el equilibrio de líquidos en el interior del organismo. Un regulador de la sed vigila el nivel de los líquidos dentro de las células corporales y un segundo regulador indica cuándo disminuye el nivel de los líquidos fuera de ellas. Bebemos hasta haber ingerido suficiente líquido para restaurar el agua de los tejidos, pero todavía no se precisa cómo sabemos cuándo dejar de ingerir líquido.
5. El deseo sexual recibe el influjo de las hormonas, sobre todo el de la *testosterona*; también es afectado por la estimulación sensorial y por la de una parte del cerebro llamada sistema límbico. En el hombre, lo mismo que en otros animales, es influido por el olor de *feromonas*. Materiales eróticos, la fantasía y una gran diversidad de otras señales aprendidas pueden asimismo desencadenar el impulso sexual en el hombre. La *disfunción sexual*, o sea la pérdida o deterioro de la función sexual ordinaria en hombres y mujeres se debe en ocasiones a factores orgánicos pero más a menudo se debe a factores psíquicos.
6. Un segundo grupo de motivos que en parte son innatos dependen más de los *estímulos externos* que de los estados fisiológicos internos. Estos *estímulos motivantes*, como curiosidad, actividad, exploración, manipulación y contacto, nos impulsan a investigar menudo a alterar el ambiente.
7. Todos los animales parecen necesitar actividad, pero no sabemos si ésta es un motivo en o una combinación de otros motivos. La *exploración* y *curiosidad* parecen ser desencadenadas por lo nuevo y lo desconocido y estar rígidas a descubrir algo. La manipulación dirige a un objeto específico que ha de tocarse, manejarse, sentirse y ser objeto de juego. La necesidad de *contacto* con otros es más amplia y universal que la necesidad de manipulación. Puede referirse al cuerpo entero y ser pasiva.
8. Algunos motivos se aprenden a medida que maduramos. La *agresión* incluye toda la conducta tendiente a infligir daño físico o psíquico a otros. Supone la intención de hacer daño. Algunos teóricos, entre ellos Lorenz y Freud, pensaban que la regresión es un impulso innato, pero la mayor parte de los psicólogos modernos, entre ellos Bandura y Berkowitz, sostienen que el hombre aprende la agresión cuando siente frustración u otros estímulos aversivos. Se deduce que la agresión también puede desaprenderse.
9. Los *motivos sociales* también se aprenden entre ellos: el logro, el poder y la afiliación. La necesidad de logro, abreviada *nL*, es el deseo de destacar, de superar obstáculos, de buscar el éxito por sí mismo. Un alto porcentaje de mujeres sienten un *motivo de evitar el éxito*, que puede ser temor al éxito o el simple deseo de evitar un comportamiento juzgado inapropiado para su sexo. El *motivo de poder* es la necesidad de controlar a los otros o de influir en individuos o en grupos. Por último, el *motivo de afiliación*, o sea la necesidad de estar con otros, suele suscitarse cuando el sujeto se siente amenazado. Temor y ansiedad guardan íntima relación con el motivo de afiliación.
10. Abraham Maslow propuso que todos los motivos pueden ordenarse en una jerarquía, desde los más bajos hasta los más altos. Los segundos aparecerán sólo después de quedar satisfechos

Un segundo grupo de motivos que en parte son innatos dependen más de los estados fisiológicos que de los estados psicológicos. Entre estos últimos se encuentran los estados emocionales, como la curiosidad, actividad, exploración, manipulación y contacto, que impulsan a investigar el mundo a su alrededor.

Todos los animales parecen necesitar algo más que un alimento para vivir. La necesidad de un ambiente adecuado para ser desmenuado por el nuevo y lo desconocido y estar rigidos a descubrir algo. La manipulación dirige a un objeto específico que se va tocando, manipulando, sentir y ser objeto de juego. La necesidad de contacto con otros es más amplia y universal que la necesidad de manipulación y puede referirse al cuerpo entero y ser pasiva.

Algunos motivos se aprenden a medida que maduramos. La curiosidad incluye toda la conducta tendiente a investigar el mundo que nos rodea. Algunos motivos, como el amor, la maternidad, pueden ser aprendidos en un momento determinado de la vida. El amor es un impulso innato, pero la mayor parte de los padres por momentos entre ellos habitan y buscan vivir, sostienen que el hombre aprende a amar cuando siente frustración u otros estados que le hacen sentir que la gratificación también puede desparecerse.

Los motivos sociales también se aprenden entre ellos: el amor, el poder y la afiliación. La necesidad de lograr, de superar obstáculos, de buscar el éxito por sí mismo. Un alto porcentaje de mujeres sienten un motivo de estar el éxito que puede ser temor al éxito o el simple deseo de evitar un comportamiento juzgado inadecuado para su sexo. El motivo de poder es la necesidad de controlar a los otros o de fallar en individuos o en grupos. Por último, el motivo de afiliación, o sea la necesidad de estar con otros, suele suscitarse cuando el sujeto se siente amenazado. Temor y ansiedad generan íntima relación con el motivo de afiliación.

Abraham Maslow propuso que todos los motivos pueden ordenarse en una jerarquía, desde los más bajos hasta los más altos. Los segundos aparecerán sólo después de quedar satisfechos

Los motivos y emociones energizan y dirigen el comportamiento humano. Uno y otros están estrechamente conexos y pueden activarse por sus propios motivos. El motivo puede designar necesidades o deseos específicos que nos impulsan a obtenerlos. Las metas a menudo son menos evidentes en las emociones, que casi siempre se refieren a sentimientos complejos como ira, miedo, amor.

Los impulsos primarios son motivos no aprendidos comunes a todos los animales. Entre ellos figuran el hambre, la sed y el sexo. Estos impulsos son desencadenados por estímulos fisiológicos y también por señales internas y externas. Todos ellos están sujetos al aprendizaje y la experiencia.

El hambre está regulada por dos centros situados en el cerebro. El centro del hambre estimula el deseo de comer (apetito), en tanto que el centro de saciedad inhibe cuando interrumpe la ingestión de alimentos. El centro del hambre es estimulado al disminuir la concentración de glucosa en la sangre o al elevarse la de grasas en la sangre. Los receptores del estómago envían señales al cerebro, donde estimulan el centro de saciedad. Otro regulador del hambre opera a largo plazo para controlar el peso del cuerpo.

El impulso de la sed se relaciona con el equilibrio de líquidos en el interior del organismo. Un regulador de la sed vigila el nivel de los líquidos dentro de las células corporales y un segundo regulador indica cuándo disminuir el nivel de los líquidos fuera de ellas. Después de haber ingerido suficiente líquido para restaurar el agua de los tejidos, pero todavía no se precisa cómo sabemos cuándo dejar de ingerir líquido.

El deseo sexual recibe el influjo de las hormonas, sobre todo el de la testosterona; también es afectado por la estimulación sensorial y por la de una parte del cerebro llamada sistema límbico. En el hombre, lo mismo que en otros animales, es influido por el olor de feromonas. Metabolitos endógenos, la testosterona y una gran variedad de otras señales aprendidas pueden desencadenar el impulso sexual en el hombre. La diferenciación sexual, o sea la diferenciación de la función sexual ordinaria de o testículo de la función sexual ordinaria en hombres y mujeres se debe en ocasiones a factores orgánicos pero más a menudo se debe a factores psicológicos.

- los primeros. La autorrealización constituye el motivo más evolucionado en la jerarquía de Maslow.
- Las emociones, como los motivos, provocan y dirigen el comportamiento. Podemos clasificarlas según que nos hagan evitar algo (miedo), acercarnos a algo de modo agresivo (ira) o amarnos a algo con aceptación (alegría, amor). Las emociones pueden ayudarnos en el rendimiento o obstaculizarlo. La ley de Yerkes-Dodson establece que, cuanto más compleja sea una tarea, más bajo será el nivel de la emoción que puede tolerarse antes de que disminuya el rendimiento.
 - Robert Plutchik propuso una clasificación más pormenorizada de ocho emociones básicas, cada una de las cuales le ayuda al individuo a adaptarse al ambiente en cierto modo. Las emociones varían de intensidad. Las emociones básicas pueden combinarse como los colores primarios para producir emociones más intrincadas.
 - Hay tres teorías fundamentales sobre la emoción. La teoría de James-Lange establece que la emoción es el resultado de reacciones viscerales o periféricas. La percepción de un estímulo hace que el cuerpo pase por ciertos cambios fisiológicos que son la causa de la emoción.
 - La teoría de Cannon-Bard, a diferencia de la anterior, sostiene que las emociones y las respuestas corporales ocurren simultáneamente, no una después de otra. Así pues, la percep-

- ción de la situación influye de manera profunda en la vivencia emocional. Esta teoría es precursora de las teorías cognoscitivas.
- Las teorías cognoscitivas afirman que la emoción resulta de la interacción de los procesos cognoscitivos y fisiológicos. La mayor parte de los estados emocionales son difusos, y muchas emociones se acompañan de reacciones fisiológicas esencialmente idénticas, que interpretamos para crear la emoción.
 - Izard puso en tela de juicio la teoría cognoscitiva, proponiendo a su vez que el ser humano nace con la capacidad de experimentar varias emociones bien diferenciadas. En su punto de vista, las situaciones evocan un patrón especial de expresiones faciales y de posturas corporales, que el cerebro traduce en una experiencia emocional apropiada.
 - Los informes verbales no siempre ofrecen un panorama completo de lo que el sujeto está sintiendo, pues quizá no pueda o no quiera comunicar fielmente sus emociones.
 - La comunicación no verbal (expresiones faciales, postura, posición, distancia entre las personas, actos explícitos y gestos) pueden ser señales útiles para identificar la emoción. A menudo la comunicación no verbal contradice el mensaje oral del individuo. Muchas expresiones faciales al parecer no son aprendidas sino universales en el ser humano. El resto del cuerpo también transmite mensajes mediante su posición y postura, un lenguaje llamado lenguaje corporal. Las mujeres, por lo regular, tienden a comprender las señales no verbales mejor que los varones.

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

El término **conducta**, aplicado a las manifestaciones del individuo, tiene siempre la connotación de estar dejando de lado lo más central o principal del ser humano: los fenómenos propiamente psíquicos o mentales. Estos últimos serían realmente los fenómenos más importantes, dado que originan la conducta; y si estudiamos únicamente esta última, nos estamos ocupando sólo de productos y derivados, pero no del fenómeno central. Etimológicamente la palabra conducta es latina y significa *conducida o guiada*; es decir, que todas las manifestaciones conducidas o guiadas por algo que está fuera de las mismas: por la mente. De esta manera, el estudio de la conducta, considerada así, asienta sobre un dualismo o una dicotomía cuerpo-mente, sobre la tradición del más puro idealismo, en el que la mente tiene existencia de suyo y es el punto de origen de todas las manifestaciones corporales; según esta perspectiva, el cuerpo es solamente un instrumento o un vehículo del que se vale la mente (alma) para manifestarse. La raíz religiosa de este esquema es fácil de deducir.

En la historia del concepto de conducta en psicología, tiene importancia el artículo de Watson publicado en 1913, que inicia la corriente o escuela llamada Conductismo o Behaviorismo, en el que sostiene que la psicología científica debe estudiar sólo las manifestaciones externas (motoras, glandulares y verbales); aquellas que pueden ser sometidas a observación y registro riguroso, tanto como a verificación. Ya antes que Watson, Pillsbury había definido la psicología como la ciencia de la conducta y Angell —integrante de la escuela funcionalista— anticipaba el replazo de la mente por la conducta como objeto de la psicología. Posiblemente entre los más importantes, en lo que respecta a la conducta como objeto de la psicología, haya que contar los estudios de P. Janet y los de H. Piéron. Este último formuló desde 1908, una psicología del comportamiento, y P. Janet hizo importantes aportes al tema de la psicología de la conducta, en la que incluía la conciencia, considerada como una conducta particular, como una complicación del acto, que se agrega a las acciones elementales. El mismo autor estudió la evolución de la conducta, describiendo una jerarquía de operaciones, compuesta de cuatro grupos: conducta animal, intelectual elemental, media y superior.

Pero aun con estos antecios, el behaviorismo de Watson fue una verdadera *problema, consecuencia y abstracción de una posi-*

ción-materialista en psicología; lo es, aun considerando todas sus limitaciones mecanicistas y los reparos puestos por diferentes autores a la verdadera paternidad de Watson sobre el concepto de conducta y —entre otros— las objeciones de H. Piéron, para quien el behaviorismo, como psicología específicamente norteamericana, sólo tiene de específico "sus exageraciones frecuentemente pueriles".

Sin entrar en esta polémica de la prioridad sobre el concepto de conducta en psicología, interesa saber que fue Watson el que promovió una de las escuelas que hicieron tambalear, aún más, el edificio de la psicología clásica y que —de distintas maneras y con diferentes valores— aportó elementos que conducen a nuevas posibilidades de la psicología. Tolman dice que, indiscutiblemente, se habló de la psicología como ciencia de la conducta antes de Watson, pero este último transformó la conducta en "ismo".

Watson incluyó en la conducta todos los fenómenos "visibles, objetivamente comprobables o factibles de ser sometidos a registro y verificación, y que son siempre respuestas o reacciones del organismo a los estímulos que sobre él actúan. Intentó asentar la psicología sobre el modelo de las ciencias naturales, con una sólida base experimental, y por ello presentó una sistemática oposición a dos postulados fundamentales de la psicología clásica: a la introspección como método científico, y a la conciencia como objeto de la psicología. Sobre esto último, sin embargo, tal como lo sugiere Tilquin, quedan dudas de si la exclusión de la conciencia, por parte de Watson, es de carácter ontológico o metodológico.

Koffka incluye una división tripartita de la conducta, que presenta como muy semejante a la de Mr. Dugall; denomina procesos a la suma de movimientos observables, distinguiéndola del comportamiento y de las vivencias. El comportamiento incluye los procesos que denomina efectivos o reales y para los que se emplean conceptos funcionales, mientras que para los fenómenos o vivencias se utilizan conceptos descriptivos.

Explica estos conceptos con ejemplos sencillos. Si se observa un leñador y se determina que el número de lenos que parte por minuto va disminuyendo, se está haciendo una observación del comportamiento, es decir, de procesos efectivos o reales; si sobre esta base se determina la fatiga-del leñador, se está describiendo su comportamiento con un concepto funcional. En otro ejemplo similar, una persona desconocida pierde algo en la