

TEMA 8

LA MOTIVACIÓN HUMANA. LA VIDA AFECTIVA.

1.- MOTIVACIÓN HUMANA Y MOTIVACIÓN ANIMAL.

Como todos los organismos, el hombre se conduce, esto es, se mueve a alguna parte, porque necesita cosas; cosas que no tiene y que le hacen falta para existir. La carencia de estas cosas provoca en los organismos alteraciones internas, desequilibrios y tensiones que se traducen en movimientos, en actos instrumentales encaminados a conseguir del ambiente exterior lo que falta en el interior. Una vez conseguido esto, la inquietud descansa. En rigor, esto es lo que ocurre: al conseguir lo que necesita el organismo recupera el equilibrio interior que eventualmente ha sido alterado por la falta de lo necesario (comida, líquido, pareja) y, en consecuencia, cesa la búsqueda. A ello hay que añadir que, cuando el molesto desequilibrio que provocan las necesidades se elimina o reduce, el sujeto experimenta un placer que sirve de gratificación, esto es, de recompensa a los esfuerzos del organismo. En otras palabras, la carencia de lo necesario provoca en el individuo un desequilibrio molesto, una tensión que se descarga en la búsqueda de un incentivo cuya consecución, al vez que restablece el equilibrio interior alterado, es disfrutada por el organismo en forma de placer.

Tras un reposo transitorio, el desequilibrio interior vuelve a producirse y el animal ha de comenzar de nuevo a la caza de la presa o el cortejo de la hembra. A lo largo de toda su vida, el animal recorre incansablemente el mismo ciclo vital, en una suerte de eterno retorno motivacional que solo concluye con la muerte. Indudablemente, este esquema del ciclo motivacional de los animales está enormemente simplificado; ciertas necesidades provocan apatía en lugar de una tendencia a la búsqueda de lo necesario, etc. Sin embargo, en sus rasgos esenciales, creemos que este esquema refleja con fidelidad el mundo cerrado de la motivación animal.

En el hombre, en cambio, el ciclo de los deseos no está cerrado del todo sobre sí mismo; más que por un círculo, habría que representarlo por una espiral cuyo eje fuera el tiempo. A diferencia del animal el hombre inventa sus propias necesidades, y en cierto sentido cabría decir de él que jamás satisface dos veces el mismo deseo.

Las motivaciones de los organismos infrahumanos son, ya se advierte, fundamentalmente homeostáticas; es decir, mueven constantemente al organismo a buscar la reequilibración de un medio interior, de cuya constancia depende, como es sabido, la vida misma. La motivación animal tiene, en suma, como meta una finalidad exclusivamente biológica, un objetivo exclusivamente vital. La vida animal se consume en vivirse a sí misma, y nada más. Los deseos del hombre, en cambio, no sólo son a menudo biológicamente superfluos, sino que pueden ser literalmente antibiológicos, esto es, deseos

de muerte, deseos de acabar con la propia existencia, o transbiológicos, es decir, deseos culturales superiores y a veces opuestos a la necesidad biológica de vivir.

Dicho con otras palabras, si necesidad es lo que no puede cesar, la vida es una necesidad para el animal, que está forzado a querer vivir; pero no lo es para el hombre, que puede renunciar a la vida. así pues, los conceptos biológicos de necesidad y lucha por la vida, tan caros a la psicología conductista contemporánea, han de aplicarse con suma cautela en el campo de la motivación humana. El hombre comparte, si, muchísimas necesidades con los animales, pero puede renunciar a todas ellas. Entre las necesidades animales y los deseos humanos, hay, pues, una notable diferencia: nuestras necesidades no son del todo necesarias.

2.- ESTRUCTURA JERÁRQUICA DE LOS DESEOS HUMANOS.

Como Maslow ha señalado bien, el hombre no se mueve indefinidamente en torno a las mismas motivaciones. Tan pronto satisface sus necesidades primarias inventa otras nuevas, superfluas, si se quiere, desde el punto de vista biológico, pero esenciales desde el punto de vista específicamente humano. Según el psicólogo que acabamos de citar, en la aparición de estas novedades motivacionales del hombre rige cierto orden: cuando se satisfacen las necesidades biológicas básicas, el hambre, por ejemplo, aparecen otras de nivel superior, y esa aparición sigue al parecer cierto orden jerárquico.

Tras la satisfacción de las necesidades fisiológicas, hacen acto de presencia otras que Maslow llama de seguridad, esto es, los deseos de vivir en un mundo ordenado donde los acontecimientos sean en cierta medida pronosticables; la exageración de esta búsqueda de seguridad es la neurosis compulsiva-obsesiva, donde el enfermo pretende evitar lo imprevisto mediante toda suerte de ritos y ceremonias. Las motivaciones de amor y afecto emergen después de que el problema de la seguridad ha sido resuelto satisfactoriamente; una vez segura la persona necesita la presencia de otros seres con quienes le unan relaciones afectivas: esposa, hijos, amigos, etc. satisfechas estas necesidades el individuo siente como preocupación dominante la afirmación de la propia estimación y de la estimación ajena, el deseo de afirmarse frente al mundo y, a la par, el deseo de reputación y prestigio. Luego surge la necesidad de saber, de conocer lo que ocurre en la circunstancia y de entender las causas que regulan el funcionamiento de la realidad. Más tarde entran en escena las necesidades estéticas: Por último, cuando todas estas etapas del desarrollo motivacional han sido relativamente cumplidas, un nuevo deseo puede entrar en acción; a saber, el de llegar a ser lo que uno podría ser, el deseo de realizarse a sí mismo cada vez más auténticamente.

Otros autores se han resignado a establecer una distinción vaga entre un tipo de necesidades egocéntricas; referidas principalmente al bienestar y al desarrollo del individuo,

y otras necesidades altruistas o afiliativas, de índole más bien colectiva. Aparte del hecho notorio de que la primera lista es mucho más larga que la segunda, pocas cosas más pueden decirse de esta clasificación que, como todas, tiene un valor muy limitado.

Lo importante de la motivación humana estriba justamente en su plasticidad y carácter creador; en virtud de sus propias creaciones motivacionales rompe el hombre con todos los esquemas fijos -en el fondo, calcados en la noción de instinto- y consigue que sus necesidades no sean pulsiones necesarias, sino deseos, sujetos en último extremo a la regulación superior de su voluntad.

Con todo, y acaso por la misma insaciabilidad del hombre, clasificar las necesidades humanas constituye una tarea muy espinosa: el hombre es capaz de desearlo todo y, lo que es más, de inventar sus propios deseos. Su racionalidad, en efecto, le permite percibir la realidad no solo como aproximadamente es, sino de un modo perfectivo, *sub specie perfectionis*, esto es, como podría ser. Y esta concepción perfectiva del mundo, la anticipación de bienes y valores que todavía no existen, hace que el ciclo motivacional del ser humano sea, como la cultura, progresivo y de infinita variación y riqueza.

Más que todo esto, lo que importa subrayar es el carácter de autonomía que los motivos superiores presentan en el hombre frente a los más básicos, biológicamente hablando. Por la realización de un valor estético, intelectual o religioso, el ser humano es capaz de sacrificarlo todo, incluso su propia vida. Esto, como ya indicamos, sitúa a los deseos humanos en un plano distinto de la motivación puramente animal. Nos encontramos con que el psiquismo humano procede de la materia, pero en alguna manera la trasciende, puede oponerse a ella.

3.- LA FRUSTRACIÓN DE LOS DESEOS.

Hasta ahora hemos operado en el supuesto de que el hombre realiza siempre sus deseos. Evidentemente, esto no es así. Para bien o para mal muchísimos de nuestros deseos, intenciones e impulsos son bloqueados e interceptados por una serie de barreras (de tipo físico unas, de tipo moral o psicológico otras) que en definitiva nos impiden satisfacerlos.

Cuando los impulsos que conducen a la satisfacción de esas necesidades son interferidos, interceptados o malogrados por barreras u obstáculos, se produce la frustración; esto es, se produce un estado emocional de tono desagradable, muy complejo, en el que pueden entrelazarse sentimientos y emociones que van desde la confusión, la inquietud o la desazón, hasta un enojo declarado y una respuesta agresiva contra el objeto o la persona causante de la frustración, pasando por sentimientos de vergüenza, azoramiento, etc. Lo común a todos estos estados es una vivencia emocional desagradable, matizada de formas muy diversas que dependen de la situación específica

que ha producido ese estado, y una desorganización del comportamiento.

Tales estados de frustración son originados en general por tres tipos de factores: obstáculos, deficiencias y conflictos.

1. Los obstáculos pueden ser de índole muy dispar, pueden ser físicos, pueden ser de tipo social, de tipo moral, etc; 2. El segundo factor que provoca la frustración e conoce con el nombre de deficiencias: esto es, carencia de algo que al individuo le es supuestamente debido. No nos produce frustración carecer de algo que no deberíamos poseer, pero si nos la produce carecer de algo que todos los demás tienen y que uno debería o cree que debería tener también: así, la vista, el oído y algo tan elástico como el bienestar. Por ello, los niveles de aspiración excesivamente altos, excesivamente distanciados de las propias capacidades, producen estados de frustración crónicos. 3. Por último están los conflictos. Los conflictos, tales y como se entienden en Psicología, surgen por la pluralidad de motivos incompatibles; o sea, por motivos que se interfieren mutuamente e impiden que el organismo desemboque en una gratificación de sus necesidades.

En todos estos casos, la resultante de la frustración es una desorganización comportamental que adopta diferentes modalidades. La principal de todas ellas es, ya se sabe, la agresividad. Por lo común, cuando se observe un acto de agresión hay que pensar en un estado de frustración anterior, y, a la vez, toda frustración permite anticipar futuros actos de agresión.

Después de más de treinta años de estudios clínicos y experimentales en torno de esta ley llamada de frustración-agresión, se conocen muchos de los factores que intervienen en el problema y lo complican. No podemos, como es lógico, entrar en una discusión a fondo de este problema, pero si ofreceremos algunas de las más corrientes reacciones psicológicas en que incurrimos los hombres cuando somos incapaces de resolver un conflicto, cuando no podemos superar un obstáculo o somos incapaces de adecuar nuestras aspiraciones a nuestras posibilidades reales.

1.- La agresión es, repetimos, la consecuencia más corriente de la frustración. Esta agresividad no tiene por qué ser física -puede ser, y es comúnmente, verbal o meramente imaginaria-, ni tiene tampoco que ir directamente dirigida contra la causa verdadera de la frustración. Muchas veces esta causa es desconocida, o es tan poderosa, que no podemos arremeter contra ella; en tales casos la agresividad se desplaza inconscientemente hacia otros objetos o personas, que son las que pagan los platos rotos. los desplazamientos inconscientes de la agresividad intoxican a menudo nuestras relaciones con los demás y con nosotros mismos. La acometividad que muchas personas manifiestan en su comportamiento suele entenderse cuando se conocen bien la circunstancias difíciles en que transcurrió su biografía.

2.- Por otra parte, los individuos frustrados no dirigen siempre su agresividad contra el exterior; muchas veces, los impulsos agresivos revierten contra el propio sujeto, que se considera en el fondo culpable de su fracaso. de estas consecuencias intropunitivas de la frustración, los sentimientos de culpabilidad, la angustia, los sentimientos de inferioridad, la depresión y, en última instancia, el suicidio, son muestras bien patentes que, por desgracia, abundan en nuestra sociedad.

3.- Otras veces, la frustración continuada provoca en el sujeto la regresión a conductas típicas de estados evolutivos anteriores -infantilismo-, le sumerge en la apatía o el conformismo, o bien le fija en la rígida repetición de actos que una vez tuvieron un carácter adaptativo, pero ya carecen de él.

En suma, la repercusiones de la frustración son, como cabe advertir, muy diversas y a menudo insospechadas. Pero el hombre tiene, también en este terreno, sus mecanismos de autorregulación o mantenimiento de la integridad interior. De estos mecanismos de defensa, que viene a ser una especie de mecanismos homeostáticos del psiquismo, Sigmund Freud y los psicoanalistas han dicho cosas fascinantes y a veces un tanto fantásticas.

Los mecanismos defensivos clásicos son en esencia modos provisionales de acallar los sentimientos negativos originados por la frustración. No suprimen las causas, suprimen el dolor. Si un individuo, vaya como ejemplo, proyecta su mordacidad, su espíritu de crítica destructiva sobre los demás, con esto puede liberarse momentáneamente de una incomodidad interior, cargando a los demás con sus propios defectos. Pero desde el punto de vista psicológico esto no es sino un mecanismo de alivio, una especie de analgésico psíquico que no va al fondo de la cuestión.

Ciertamente todos hacemos usos de esos mecanismos defensivos, y no hay en ello la menos anormalidad psicológica: los problemas empiezan cuando el uso que se hace de semejantes mecanismos es excesivo. Entonces es cuando se originan formas de conducta patológicas.

Entre los mecanismos egodefensivos más usados por todos se halla el de la justificación. En el fondo, lo que con el mecanismo de la justificación se pretende conseguir es satisfacer la necesidad de actuar razonablemente y de un modo respetable: la justificación pretende llevar a la conciencia la impresión de que uno ha actuado de un modo razonable. El sujeto trata así de justificar su conducta a base de justificaciones verosímiles, pero no verdaderas. Pero no es que el sujeto pretenda con esto engañar a los demás; a menudo ocurre que el individuo que se justifica se engaña a sí mismo. justificación no es insinceridad siempre, aunque pueda serlo en parte y sea difícil distinguir las fronteras entre una cosa y otra. Al justificarse, el sujeto trata sinceramente de buscar un motivo bueno, no el verdadero.

Otro mecanismo egodefensivo es la proyección. Todos tenemos rasgos de conducta no deseables que no reconocemos o que nos cuesta reconocer. Pues bien, el mecanismo de proyección consiste precisamente en atribuir a los demás aquellos rasgos indeseables que padecemos nosotros mismos. Hablando en términos muy vulgares, se trata de que atribuimos al prójimo aquellos defectos que no reconocemos en nosotros.

Un mecanismo de egodefensa es también la identificación, que constituye en cierto modo el opuesto del anterior. A través de ella, el individuo toma como propias las buenas cualidades ajenas, se identifica con las cualidades deseables de los demás.

Un mecanismo egodefensivo más es el de la reacción o formación reactiva. Tal reactividad consiste en que el sujeto se oculta a sí mismo un motivo determinado, acentuando el motivo opuesto.

La disociación es otro mecanismo egodefensivo. Cuando una parte del comportamiento se desgaja del conjunto, puede automatizarse y convertirse en un movimiento compulsivo que funciona por su cuenta, sin ningún sentido adaptativo real.

Finalmente, vamos a hablar de la represión y la sustitución. La represión es la negación de los impulsos indeseables, de los impulsos que perjudican la propia estimación. Hay una diferencia entre ocultación y represión. La represión es inconsciente, la ocultación consciente.

La sustitución es tal vez el más positivo de todos los mecanismos de defensa. Consiste en sustituir objetivos indeseables de conducta por objetivos deseables. Hay varios tipos de sustitución: la sublimación, la compensación y la supercompensación.

El mecanismo de la sublimación ha sido muy discutido. En su virtud, las grandes creaciones estéticas o religiosas, vaya por caso, procederían de la transformación de instintos sexuales.

La compensación consiste en contrapesar una debilidad que se tiene en un campo determinado con un progreso grande en otro campo.

La supercompensación consiste precisamente en llegar a ser superior en aquello mismo en que se comenzó siendo inferior.

Estos mecanismos de defensa tienen ciertamente algún sentido funcional, en cuanto sirven para proteger el amor propio. Por otra parte, entrañan también el evidente peligro de proporcionar al individuo la huida de sus propios problemas.

4.- LOS DESEOS MANIFIESTOS. DECISIONES Y DESEOS.

Los deseos del hombre son en gran parte inconscientes, si bien el arte de un psicólogo clínico puede en alguna manera hacer manifiestos estos deseos reprimidos.

Sin embargo, son muchos los deseos humanos que saltan a la vista. El sexo, la ambición y la violencia son, vaya por caso, tres motivos cuya presencia en nuestra sociedad

es bien patente. El goce erótico representa un comprensible desahogo de las muchas tensiones a que la vida moderna nos somete. Por otra parte, la agresividad es una respuesta que cabe esperar de los miembros de una sociedad que tanto fomenta la competición entre sus miembros y, a la par, tanto frustra a todos los que no logran alcanzar las altas metas del éxito.. Ambición, placer y violencia motivan, pues, sin piedad al hombre de hoy, que pretende desatender en cambio la voz de otras pasiones menos fuertes en apariencia, como pueden ser el amor, el saber y la belleza.

Hasta ahora, apenas hemos hablado sino de necesidades, motivaciones, incentivos y deseos. Pero, ¿es que acaso el hombre no decide sobre sus propios deseos?. ¿Se limita el ser humano a ser movido sin remisión por las necesidades que le acosan?.

En algunos casos sí; tal es lo que ocurre, por ejemplo a los psicópatas, para quienes nada se interpone entre los deseos y la acción. Sin embargo, en las personas normales no ocurre lo mismo. Por supuesto, las cosas deseadas siempre atraen con cierta fuerza al sujeto que las necesita. Lo que ocurre es que, de ordinario, otras razones de tipo moral o de mero cálculo, se agregan al puro atractivo de las cosas, facilitando o inhibiendo el paso directo del deseo a la acción.

En definitiva, entre los deseos y la conducta consumatoria de los mismos se interpone en el ser humano una complejísima red de procesos anticipatorios y estimaciones que culmina en un acto que los antiguos filósofos llamaban voluntario y los modernos psicólogos, decisión. Si este acto es o no libre, y hasta que punto lo es, plantea unos delicados problemas filosóficos y teológicos en los que no vamos a entrar. Lo que sí hemos de decir es que lo que sabemos de la conducta humana se entiende mejor cuando se admite, como postulado exigido por los hechos, cierto fondo de imprevisibilidad creadora en el comportamiento humano.

5.- LA VIDA AFECTIVA.

La conducta humana no se explica, finalmente, sin tener en cuenta la tonalidad afectiva que la rodea. No somos máquinas, tenemos sentimientos y nos conmueven las emociones. La vida afectiva está íntimamente ligada con la motivación. Incluso, a veces, lo que aparece como motivación puede aparecer también como emoción y sentimiento. Las fronteras no son siempre claras, pero se puede establecer esta distinción: los motivos son factores dinámico-impulsivos; en cambio, sentimientos y emociones son tonalidades de la subjetividad.

En la psicología actual la vida afectiva ocupa, con frecuencia, un lugar secundario. Se le asignan las siguientes características: Subjetividad, difusividad y polaridad. Aunque se trata siempre de algo subjetivo de hecho tiñe también el modo de percibir el mundo exterior. Se distingue entre sentimientos y emociones y esta distinción, quizás, no es solo de grado

de intensidad.

Los sentimientos son más suaves y duraderos y tiene muy escasa repercusión somática. Poseen un carácter difuso y su causa suele ser desconocida para el sujeto. Muchas veces se deben a procesos de condicionamiento o a factores inconscientes. Todo ello hace que el estudio de los sentimientos sea particularmente difícil. En cambio, las emociones poseen características mejor identificables: hacen relación directa a una situación percibida, son intensas y relativamente breves. Además, provocan conductas observables y modificaciones somáticas apreciables.

En 1872 Darwin interpretó la expresión de las emociones en el hombre como la pervivencia de conductas ancestrales que en otro tiempo fueron útiles para la supervivencia pero que actualmente ya no lo son.

Poco después, en 1884, W. James otorgaba una mayor importancia a la manifestación corporal de la emoción. James rechazaba la interpretación del sentido común, según la cual la secuencia de los hechos sería: percepción de un hecho excitante - emoción - alteración somática. Y proponía esta otra: percepción - alteración somática - emoción. Así, según James la emoción sería primariamente una reacción del organismo ante una situación dada, reacción que se vería seguida de un estado afectivo provocado por la percepción de esa misma reacción. Es la llamada "teoría periférica de la emoción".

Estas teorías tienen el inconveniente de que no explican bien la función de las emociones en la vida humana. Por esta razón, las teorías posteriores volvieron a considerar la emoción no como la consecuencia, sino como el desencadenante de la respuesta corporal.

La psicología cognitiva dedica muy escasa atención al tema. Lindsay y Norman, por ejemplo, dan especial relevancia a los factores cognitivos. Afirman que ninguna situación es de por sí excitante, sino que es la interpretación que la persona hace de la situación lo que induce la respuesta emocional. Así pues, la emoción se produciría del modo siguiente:

- 1.- El individuo percibe una situación y la analiza e interpreta, utilizando la información guardada en su memoria a largo plazo.

- 2.- Puede darse el caso de que la información sea tal que la experiencia anterior no ofrezca un esquema adecuado de interpretación y comportamiento. O bien puede surgir una grave discrepancia entre expectativas y realidad. Entonces se produce una tensión interior o emoción.

- 3.- La tensión desencadena una doble respuesta: a) descarga de recursos bioquímicos, con modificación de la actividad neural de las estructuras cerebrales; b) despliegue de recursos cognitivos, para poder dominar la situación.

- 4.- La conducta que sigue puede no ser la adecuada, porque en situaciones de gran tensión se reduce a percepción y la capacidad de elaborar un esquema de interpretación y

comportamiento. Entonces se pueden desencadenar conductas estereotipadas o patrones innatos de respuesta.