

The background of the book cover is a blurred photograph of a person walking away from the camera down a set of stairs. The scene is bathed in warm, golden light, likely from a window or doorway at the top of the stairs. The person is out of focus, appearing as a dark silhouette against the bright background. The overall mood is one of movement and transition.

Psicología de la motivación

Diego Jorge González Serra

Editorial Ciencias Médicas

Psicología
de la **motivación**

Psicología de la motivación

Dr. Diego Jorge González Serra
Doctor en Psicología. Profesor Titular



La Habana, 2008

González Serra, Diego Jorge

Psicología de la motivación / Diego Jorge González Serra. La Habana: Editorial Ciencias Médicas, 2008.

[X.] 262 p.

Apéndices p.228
Bibliografía al final de la obra
ISBN 978-959-212-269-7

WM 460.5.M6

MOTIVACIÓN

Edición: Lic. María Emilia Remedios Hernández
Diseño interior y de cubierta: Yisleidy Real Llufrío
Emplane: Amarelis González La O

© Diego Jorge González Serra, 2008
© Sobre la presente edición:
Editorial Ciencias Médicas, 2008

Editorial Ciencias Médicas
Centro Nacional de Información de Ciencias Médicas
Calle I No. 202 esquina a Línea, El Vedado, Ciudad de La Habana,
CP 10400, Cuba.
Teléfono: 832 5338/ 838 3375
ecimed@infomed.sld.cu

Prefacio

El presente libro tiene como objetivo fundamental exponer los resultados principales que hemos obtenido en el curso de casi 40 años, en la investigación teórica y empírica de la motivación humana, y que esperamos ayuden y estimulen al estudiante de la asignatura Análisis Dinámico a profundizar en esta materia.

Todo este trabajo anterior tiene un sentido integrador de las diferentes corrientes teóricas en la investigación de la motivación humana, a partir de la dialéctica materialista y dentro del enfoque histórico-cultural, aunque este empeño integrador debe ampliarse y perfeccionarse.

En el capítulo 1 se brindan, resumidamente, los principios teórico-metodológicos que nos han guiado en la investigación y que se expresan a través de todo el libro.

En los capítulos 2, 3, 4 y 5 se exponen los puntos de vista teóricos, a los cuales hemos arribado sobre la naturaleza de la motivación humana, con los que aspiramos a orientar al lector en la comprensión del fenómeno motivacional, esclarecer los conceptos y problemáticas básicas en este estudio, integrar los puntos de vista de diversos autores y someter a crítica algunas posiciones teóricas en el estudio de este tema. Aunque esta concepción teórica sobre la motivación humana ha sido expuesta en tres libros anteriores nuestros, aquí se añaden nuevos criterios, algunos de ellos surgidos en la investigación de fines de la década del 90 y de principios del siglo XXI sobre los problemas filosóficos y teóricos de la psicología, que nos llevan a concebir la motivación humana como un reflejo creador de su medio sociohistórico.

Las necesidades y los motivos del ser humano, en su contenido y estructuración superior, han surgido en la actividad del individuo y del grupo como un reflejo de su medio social y constantemente son influidas por este y se transforman, pero este reflejo es construido sobre la base de la experiencia previa y de la situación actual del sujeto, así como de sus potencialidades biológicas y genéticas, por ello la motivación humana es una construcción subjetiva que a la vez constituye un reflejo de su medio social.

En el capítulo 6 se exponen las diversas técnicas que hemos elaborado en la investigación empírica de la motivación humana. Con ellas nos proponemos facilitar al estudiante la realización del trabajo práctico de la asignatura. Presentamos, de manera sintética, la técnica desarrollada por nosotros para el estudio de la diversidad y jerarquía de las necesidades y su expresión en la actividad, en los deseos conscientes y en las elaboraciones de la imaginación, denominada registro de la actividad y método directo e indirecto (RAMDI): RAMDI-G (general); RAMDI-T (trabajo) y RAMDI-E (estudio), así como los respectivos códigos para el análisis de contenido de las respuestas. Igualmente ofrecemos dos códigos, recientemente elaborados por nosotros, uno para el estudio de la motivación autónoma y adaptativa y otro para la investigación de la motivación extrínseca e intrínseca.

La presente obra constituye un esfuerzo inacabado por poner al día nuestro libro Teoría de la motivación y práctica profesional, que fue escrito en la década de los 80 y se editó por primera vez en 1995. Han pasado 20 años. Aquí ofrecemos una versión corregida y aumentada de dicho libro y en función de la asignatura Análisis Dinámico del Comportamiento.

Nuestro mayor deseo es que el presente texto sirva para enriquecer el contenido de la asignatura y ayudar a nuestros estudiantes en su tarea docente.

El autor

Contenido

Capítulo 1

Fundamentos de la psicología/ 1

- Fundamentos teóricos de la investigación psicológica/ 2
 - Dos principios fundamentales de la metodología científica/ 2
 - Principios teórico-metodológicos de la psicología y unidad de la síntesis y el análisis/ 7
 - Naturaleza y determinación de los fenómenos psíquicos/ 35
- El ideal de psiquis a lograr: la formación de un ser humano espiritualmente superior/ 49

Capítulo 2

Concepto de motivación/ 51

- Definición/ 52
- Motivación y procesos psíquicos/ 55
 - Diferencia entre los procesos cognoscitivos y afectivos/ 56
 - Mediación cognitivo-afectiva: las tendencias/ 57
- Importancia del estudio de la motivación/ 59

Capítulo 3

La motivación en la unidad de la psiquis, la actividad y el medio sociohistórico/ 61

- La motivación y la autonomía de la personalidad/ 62
 - Motivación autónoma, adaptativa y reactiva/ 62
 - Motivación y personalidad/ 68
- La motivación y el reflejo cognoscitivo del mundo/ 86
 - La motivación como una contradicción afectivo-cognitiva/ 87
 - Algunas estructuras cognitivas de especial importancia en la motivación humana/ 92
- La actividad sociohistórica como expresión y determinante último de la motivación humana/ 93
 - Motivación y actividad externa/ 93
 - El medio sociohistórico y la determinación de la motivación humana/ 106
 - Determinación de las necesidades en la actividad sociohistórica del ser humano/ 108

Capítulo 4

La motivación en la unidad de los niveles del ser humano y en la unidad de lo social y lo individual/ 120

- Clasificación de las necesidades/ 121
 - El nivel biológico y el social/ 121
 - Principio de la unidad de lo social y lo individual/ 124
 - Clasificación de las necesidades/ 125
- Interrelación de las necesidades: fusión, relación medios-fin y conflicto/ 129
- Interrelación de las necesidades en sus aspectos pasivos y activos.
- Unidad de lo específico con lo inespecífico/ 130
 - Necesidades pasivas o que se expresan pasivamente/ 133
 - Necesidades activas o que se expresan activamente/ 140
 - Transformación de la motivación específica en inespecífica y viceversa/ 143
- La motivación adulta es irreducible y expresa el desarrollo previo/ 144
- Unidad dialéctica de lo consciente y lo inconsciente/ 148
- Cinco orientaciones motivacionales/ 151
 - Orientación hacia la satisfacción inmediata / 156
 - Orientación hacia la seguridad/ 159
 - Orientación hacia la realización/ 167
 - Orientación hacia el sufrimiento o la agresividad/ 168
 - Orientación hacia el cumplimiento con las necesidades sociales/ 169
- Jerarquía de las necesidades/ 170
- Necesidad, disposición, motivo y valor/ 173

Capítulo 5

Dinámica de la motivación/ 175

- La motivación adulta: unidad de lo arcaico, lo superior y lo actual/ 176
- Hipótesis acerca de la interrelación entre la vida infantil y la personalidad adulta/ 177
 - Formas de identificación del niño o niña con las figuras paternas/ 179
 - Formas del conflicto paterno-infantil/ 179
 - Estructura de la motivación normal y adulta/ 182
 - Motivación normal y adulta/ 182
 - Diferencia cualitativa entre la motivación normal y la del enfermo mental/ 193
 - Unidad contradictoria de la motivación normal y la patológica/ 194
- Crítica de otras teorías motivacionales/ 196

La motivación como un reflejo de su medio sociohistórico/ 198
Determinantes externos y sociales, equilibradores y
desequilibradores/ 198
Otros determinantes histórico-sociales de la motivación/ 202

Capítulo 6

Registro de la actividad y método directo e indirecto (general)/ 205

Marco teórico/ 205
Técnica/ 208
 Cuestionarios empleados y recomendaciones para su aplicación/ 209
 Análisis de los datos/ 211
Algunas regularidades comprobadas/ 215
 Estudio de la jerarquía de las necesidades/ 215
 Investigación de la correlación entre las vivencias y la actividad
 externa/ 220
 Correlación entre la expresión de las necesidades en los métodos
 directo e indirecto/ 224
Consideraciones finales/ 226
Apéndices/ 228
 Cuestionarios y código resumido para el análisis del contenido
 del RAMDI-G/ 228
 Cuestionario de datos generales/ 232
 Cuestionarios y código en la investigación de la motivación hacia
 el trabajo (RAMDI-T)/ 236
 Cuestionario y código para el análisis del contenido en la investi-
 gación de la motivación hacia el estudio (RAMDI-E)/ 240
 Código para el análisis de la orientación autónoma o adaptativa
 de las respuestas/ 251
 Código para el análisis de la orientación extrínseca o intrínseca en
 las respuestas al RAMDI-T (trabajo) y el RAMDI-E (estudio)/ 259

Bibliografía/ 262

Fundamentos de la psicología

La ciencia y la ética han de estar unidas y a la vez ser respetadas en sus diferencias cualitativas. La ciencia ha de guiarse por metas morales y responder a ellas. Y la moral debe tener en cuenta las realidades, cuyo conocimiento le brinda la ciencia para proyectarse hacia la acción. Pero la ciencia y la moral son diferentes. Las afirmaciones científicas se fundamentan en hechos y se demuestran en la práctica, mientras que la moral se apoya en principios y concepciones éticas, no demostrados empíricamente, y en las necesidades del individuo y de la sociedad. Y esto tiene una enorme aplicación en el estudio de la motivación humana, tanto en su concepción metodológica científica como en las metas a lograr en la práctica profesional, por ello, a continuación expondremos, primeramente, la metodología del conocimiento científico que hemos seguido en este libro y, por último, las metas éticas a lograr en nuestro trabajo profesional aplicado, en cuanto a la formación de la personalidad y del psiquismo del microgrupo y el macrogrupo social.¹

Nuestra posición teórica coincide con la psicología histórico-cultural que surgió en la antigua Unión Soviética, gracias a Lev Vigotsky, Serguei Rubinstein y otros destacados psicólogos, la cual se ha extendido por el mundo. Pero dentro de esta posición proponemos una variante cubana, a la cual hemos llamado² la psicología del reflejo creador, pues tiene muy en cuenta las ideas filosóficas y psicológicas de José Martí (González DJ, 1999) y el desarrollo de la psicología cubana en su decurso histórico y actual.

¹ El alumno que se inicia en el estudio de la motivación y la psicología, y al cual le resulte muy abstracta e incomprensible esta introducción teórica, puede desistir de estudiarla y marchar directamente al capítulo 2, por el contrario, a aquel que le interesen estas cuestiones y haya desarrollado su capacidad de análisis teórico de la filosofía y la psicología, le pido de favor que la lea.

² La primera formulación de la psicología del reflejo creador apareció en un artículo, en la Revista Cubana de Psicología (González DJ, 1997).

En las características principales siguientes se podría resumir la posición de la psicología del reflejo creador:

- Se fundamenta en la integración del pensamiento filosófico de Carlos Marx y de José Martí³ y por ello tiene una orientación dialéctico-materialista y electiva.
- Es continuadora de los logros de la psicología histórico-cultural, la cual, por lo general, enfatizó el carácter de reflejo social de la psiquis humana; pero la psicología del reflejo creador destaca tanto el carácter reflejo como el carácter creador del psiquismo humano.
- Un rasgo fundamental es su orientación hacia la integración y la asimilación crítica, a partir de la dialéctica materialista y del enfoque histórico-cultural, de todo el conocimiento psicológico alcanzado por la humanidad y que se encuentra escindido en diferentes escuelas o posiciones teóricas en psicología.
- Integra la metodología y el conocimiento científico con metas morales, dirigidas a la formación de un psiquismo humano, espiritualmente superior en altruismo, creatividad, independencia y armonía, como lo soñó José Martí.

Fundamentos teóricos de la investigación psicológica

Aquí se tratarán las concepciones teóricas que, a nuestro modo de ver, deben orientar la investigación científica en psicología.⁴

Dos principios fundamentales de la metodología científica

Las concepciones, investigaciones, y resultados y técnicas que se brindan en este libro parten de 2 consideraciones teórico-metodológicas de la máxima generalidad. Ellas son:

- El principio de la unidad dialéctica de la teoría psicológica, la investigación empírica y la práctica profesional.
- El método dialéctico basado en los hechos de la investigación y de la práctica profesional del psicólogo.

A continuación se analizarán detenidamente cada uno de estos aspectos fundamentales.

³ Ver el apéndice del libro *La psicología del reflejo creador* (González, DJ, 2004).

⁴ En el libro *La psicología del reflejo creador* (2004) se exponen los fundamentos teóricos y éticos de la investigación psicológica.

Unidad dialéctica de la teoría psicológica, la investigación empírica y la práctica profesional

El principio de la unidad dialéctica de teoría y práctica destaca la función decisiva de la teoría para penetrar en la esencia de la realidad y orientar la investigación empírica y la práctica hacia la solución de los problemas humanos. Pero el criterio de veracidad de la teoría está en la práctica, en la observación, en el experimento, en la ciencia aplicada, en la vida social. Nuestro punto de vista radica en que el método científico consiste en la unidad dialéctica de la interpretación teórica con la verificación empírica. La práctica, la comprobación empírica del contenido de nuestras hipótesis, que llevan a la solución de los problemas humanos, es el objetivo último del conocimiento y su criterio de verdad. Esto tiene un profundo sentido ético.

Aquí debe tenerse en cuenta la correlación entre lo científico y lo valorativo. Llamamos *científica* a aquella afirmación que ha sido verificada en los hechos. Llamamos *valorativa* a aquella afirmación que no ha sido verificada en los hechos, pero que, si se cree en ella, influye positiva (orienta moralmente y alivia al ser humano) o negativamente. En la sociedad y en las ciencias sociales lo valorativo (en forma de principios religiosos, filosóficos, morales, afirmaciones políticas, artísticas, o creencias de los científicos o profesionales) ejerce una gran influencia sobre los seres humanos.

En las ciencias sociales y muy especialmente en la psicología, lo valorativo tiene una gran importancia y se presenta como interpretación teórica. Así ocurre, por ejemplo, en el psicoanálisis, en la psicología humanista y en otras escuelas y prácticas profesionales, que dan una importancia fundamental a la interpretación, ya sea hermenéutica o fenomenológica.

Lo valorativo (cuando es realmente útil) es una creencia que alivia y orienta, aunque pueda no ser verdad desde el punto de vista de los hechos, por lo tanto, lo valorativo es un arma poderosa en las manos del psicólogo, siempre que se asimile en forma científica, o sea, siempre que se investiguen, sobre la base de los hechos y de la verificación empírica, los resultados de su utilización en la práctica psicológica y se descubran las leyes científicas que explican tales resultados. Lo valorativo es un medio de influencia en psicología, que debe ser utilizado científicamente. Y la afirmación científica, o sea, corroborada en los hechos, tiene un efecto valorativo que también debe ser estudiado científicamente.

La unidad dialéctica de lo científico y lo valorativo, con el predominio de lo científico, debe ser una máxima para las ciencias sociales y la

psicología. Ella es una expresión más de la unidad dialéctica de la interpretación teórica y su verificación empírica y práctica, que constituye la esencia del método científico.

Con esta unidad dialéctica se superan tanto la epistemología positivista como la antipositivista, que predominaron en el siglo xx en la investigación psicológica. La metodología positivista privilegia la verificación empírica, el logro de la objetividad, los datos de la observación externa y la metodología cuantitativa. La metodología antipositivista, por el contrario y por lo general, destaca en un primer plano la interpretación teórica, la función decisiva de la subjetividad, los datos de la vivencia y la metodología cualitativa.

La epistemología y la metodología dialécticas que defendemos conducen a la fusión e integración de ambos puntos de vista, a la superación de su antagonismo y, por tanto, a la asimilación crítica de todo lo positivo que ambas contienen. Como consecuencia, es partidaria de la unidad dialéctica de interpretación teórica y verificación empírica, del logro de la objetividad en la cual participe de manera importante la subjetividad del investigador y del investigado, la importancia tanto de los datos de la observación externa como de los reportes subjetivos, y la unidad dialéctica de la metodología cuantitativa y cualitativa (González DJ, 2004).

Método dialéctico basado en los hechos de la investigación y de la práctica profesional del psicólogo

Si bien el principio de la unidad de teoría y práctica garantiza la objetividad del conocimiento, el método dialéctico conduce al conocimiento más completo y multilateral que pueda ser logrado.

La esencia de la dialéctica es la unidad y lucha de contrarios. La importancia fundamental de este principio para la metodología radica en que conduce a la investigación en una dirección y en la opuesta, de manera que el conocimiento sea multilateral, pleno, libre de limitaciones o dogmatismo. Debe tenerse en cuenta que la falsedad no solo es determinada por la no correspondencia con los hechos, sino, además, por la limitación unilateral en el análisis de estos, por ello, es necesario lograr la verdad más plena que en cada momento sea posible.

José Martí (1975 A) expresó: "... el que pone de lado, por voluntad u olvido, una parte de la verdad, cae a la larga por la verdad que le faltó, que crece en la negligencia, y derriba lo que se levanta sin ella".

Este criterio metodológico fundamental de la unidad y lucha de contrarios pudiera ser expresado en los subprincipios que se describen a continuación:

- Los contrarios son diferentes e irreducibles entre sí, pero se contienen recíprocamente.

- La identidad de los contrarios que conserva su diferencia y oposición.
- La determinación recíproca de los contrarios.

Los contrarios son diferentes e irreducibles entre sí, pero se contienen recíprocamente. Estos contrarios pueden ser sucesivos o coexistentes, por ejemplo, nuestras imágenes de la representación y del concepto y el mundo físico exterior son cualitativamente diferentes y coexistentes, pero en la imagen psíquica está reflejado el mundo exterior y este último se convierte en un objeto conocido y adquiere un valor o valencia, propiedades que le son conferidas al mundo físico por nuestra subjetividad. Otro ejemplo: la conciencia y el psiquismo no consciente más elemental (los impulsos, los hábitos) pueden coexistir en un mismo sujeto y son diferentes cualitativamente, sin embargo, la conciencia humana contiene lo no consciente a un nivel superior (el psiquismo inconsciente) y en el adulto los actos impulsivos y automáticos son penetrados por la conciencia.

Cuando los contrarios son sucesivos se presentan los 2 polos opuestos, resultantes de un cambio, por ejemplo, primero el sujeto está satisfecho; después está frustrado, pero satisfacción y frustración se contienen recíprocamente, pues la una constituye el punto de partida o de llegada de la otra. Un individuo primero está normal y después se enferma psíquicamente. Pero en el sano existían potencialmente rasgos patógenos y el enfermo conserva la tendencia hacia la salud mental. La contraposición y la penetración recíproca las representamos así: Ab es cualitativamente diferente de Ba. A y B son cualitativamente diferentes, pero se contienen recíprocamente. La contraposición puede ser interna (opuestos inseparables, dependientes recíprocamente) o externa (opuestos separables e independientes recíprocamente).

La identidad de los contrarios, que conserva su diferencia y oposición. Hay un lugar y un momento en que los contrarios se identifican, se igualan. Ese momento es el cambio (identidad sucesiva) y ese lugar es la interacción de elementos coexistentes (identidad coexistente). La identidad puede ser interna (inseparable) o externa (separable), por ejemplo, en el *cambio* tenemos la conversión de un sano en enfermo mental o viceversa. En ese momento del cambio el sujeto está transitando entre la salud y la enfermedad y por ello está tanto sano como enfermo; ambos opuestos están contenidos por igual, en una unidad inseparable. No obstante, aquí lo sano y lo patológico son diferentes y luchan entre sí (el cambio es una identidad interna, inseparable). Pero en la *interacción* de elementos coexistentes tenemos, por ejemplo, que en la percepción directa del mundo se encuentran tanto nuestra imagen psíquica como el mundo externo, en una íntima fusión, sin embargo, por tratarse aquí de

una identidad externa o interacción entre elementos independientes; ambos pueden ser separados (el objeto existe aunque no lo percibamos) y ambos son diferentes, no coinciden exactamente y entran en interacción.

Otro ejemplo de interacción externa es la conducta o actividad externa donde se fusionan e identifican el sujeto y el objeto, pero en este caso también son separables (el sujeto puede cambiar de objeto) y ambos son diferentes y se influyen y oponen recíprocamente. No obstante, también existen identidades coexistentes e internas. El proceso volitivo (la tendencia y el plan de acción) constituye una identidad coexistente e interna de lo cognitivo y lo afectivo. Ese momento y lugar de la identidad se representa así: *AB*.

La determinación recíproca de los contrarios. Los contrarios se influyen y determinan recíprocamente, por ejemplo, el mundo físico, material, determina nuestra percepción del mundo, nuestras representaciones y conceptos y a su vez ellas influyen sobre el mundo físico externo. En el individuo que se enferma pugnan lo normal y lo patológico en la lucha que conduce a la enfermedad o a la salud. Tanto en la contraposición como en la identidad de los contrarios estos luchan entre sí y se determinan recíprocamente. La lucha y la determinación recíprocas constituyen aspectos universales de la contradicción.

Tanto la contraposición, como la identidad y la determinación recíproca de los contrarios operan en la sucesión (el cambio) y en la coexistencia (la interacción).

A continuación se presenta un cuadro, en el cual la dirección vertical indica el cambio y la horizontal, la coexistencia. Aquí se simbolizan los 3 subprincipios ya expuestos.

Cuadro. Principios metodológicos del pensamiento dialéctico

| | | |
|---|---|---|
| B ^a | | |
| AB ^{''} (cambio de A a B ^{''}) | | |
| Abb ['] (A contiene a b y b') | AB ['] (interacción entre A y B [']) | B ^{'a} (B ['] contiene a a) |
| BA (cambio de B a A) | | |
| Ba | | |

Al igual que las relaciones entre teoría y práctica deben ser investigadas dialécticamente, también la dialéctica debe ser concebida desde el punto de vista de los hechos de la investigación empírica y de la práctica profesional, lo que implica rechazar la dialéctica especulativa, de un lado, y el eclecticismo, del otro.

Una dialéctica realmente científica debe descubrir las leyes a partir de los hechos de la práctica. Los datos aportados por las ciencias y las

hipótesis elaboradas deben ser verificados, a su vez, en la práctica, en la observación, en el experimento, en la acción social y productiva.

El pensamiento científico ha de evitar a la vez el eclecticismo y la unilateralidad. El enfoque ecléctico huye de la unilateralidad y une un fragmento de un autor y un fragmento de otro, sin definir dónde, cuándo y en qué se equivocan el uno y el otro, es decir, sin ir a un análisis concreto que tenga en cuenta las relaciones, el lugar y el momento en que una determinada afirmación es verdadera o falsa. La solución al eclecticismo está en concebir que la verdad sea concreta y que cualquier afirmación solo sea verdadera en determinada relación, aspecto, lugar o momento.

El enfoque unilateral se deja llevar por la pasión, exagera y solo se dirige a estudiar un aspecto de la realidad, el más importante o visible, despreciando la esencia de la dialéctica, es decir, la consideración de que en todo objeto o fenómeno se da una unidad de contrarios y de que ese objeto o fenómeno se transforma en su opuesto, en virtud de sus contradicciones internas y externas.

Principios teórico-metodológicos de la psicología y unidad de la síntesis y el análisis

Por lo general, las grandes corrientes psicológicas del siglo xx fueron edificadas de acuerdo con un enfoque unilateral: o se estudia la conciencia separada del mundo material (el introspeccionismo de Wundt y Titchener o la fenomenología posterior), o se estudia la conducta separada de la conciencia (el conductismo de Watson); o se estudia lo inconsciente como el determinante principal y se menosprecia la conciencia (el psicoanálisis de Freud y otros), o, por el contrario, se absolutizan la cognición y la razón (la psicología cognitiva). A veces, también ocurre que de un enfoque unilateral se salta al eclecticismo y se unen externamente principios o ideas antagónicas entre sí, sin descubrir su unidad real en el carácter concreto y multilateral de los hechos.

La aplicación del método dialéctico materialista a la psicología no puede ser la obra definitiva de un individuo, ni de un momento, sino el resultado del decurso histórico de la ciencia, a menudo lleno de contradicciones, desviaciones y limitaciones que al fin y al cabo son superadas.

En tanto el método dialéctico constituye un sistema que marcha en la dirección de la síntesis del conocimiento humano, se considera que resulta el principio metodológico decisivo para la superación de la actual situación de la teoría psicológica en el mundo, dispersa en diferentes escuelas que se niegan mutuamente y en empeños eclécticos que no logran superar de forma adecuada esta escisión.

Se dice que no existe la psicología, sino las psicologías, porque esta ciencia está disgregada en diferentes corrientes del pensamiento que se niegan recíprocamente. No obstante, es necesario considerar que en la psicología existe o debe existir identidad, unidad y a la vez diversidad.

La identidad y unidad radican en sus principios metodológicos más generales: en un sistema sintético e integrador de categorías que orienta toda investigación psicológica. Esta orientación sintética lleva a integrar sistemáticamente todos los aportes parciales, y se expresa empírica y prácticamente en la integración dialéctica de diferentes técnicas y prácticas profesionales que, por lo general, han estado separadas y han sido contrapuestas antagónicamente y, por lo tanto, resulta de enorme valor para el desarrollo de la psicología.

Sin embargo, también el énfasis único en la síntesis, en la visión armónica y total del sistema de categorías y principios resulta, hasta cierto punto, inadecuado, poco práctico y se contrapone, de manera unilateral y antagónica, a la labor de análisis, de estudio por separado y en su relativa independencia, de una determinada categoría o principio.

En la medida en que los opuestos, por ejemplo, el principio de la actividad y el de la personalidad, lo social y lo individual, lo consciente y lo inconsciente, son diferentes e irreducibles y tienen una relativa autonomía y autodesarrollo con leyes propias, es posible hacer abstracción de uno de los opuestos, centrarse en el otro y dedicarse a estudiar esta relativa autonomía, autodesarrollo y leyes propias, específicas, lo cual permite profundizar en una dirección unilateral que tiene gran importancia.

Es cierto que en la investigación concreta o empírica sería extremadamente difícil para un investigador avanzar simultáneamente en el conocimiento de todas las categorías y aplicar a la vez todos los principios. Con el enfoque sintético se gana en amplitud, pero se pierde en penetración, pues no se podría avanzar con la mayor profundidad de manera simultánea en todos los aspectos, no se podrían llevar al máximo desarrollo ninguno de los principios metodológicos, ni las categorías psicológicas.

La síntesis dialéctica de todos los principios y categorías, que constituye la metodología más general de nuestra ciencia, abre indiscutiblemente nuevas perspectivas, se convierte en una nueva dirección, en un nuevo camino prometedor, puesto que su tarea es sintetizar lo que otros analizan, pero el conocimiento científico resulta de la unidad dialéctica de la síntesis y el análisis. Así, empeñados en superar la unilateralidad y el antagonismo, podemos caer en una nueva forma de unilateralidad y de antagonismo: aquella que desprecia el valor del análisis en el conocimiento

psicológico, la importancia de investigar cada categoría, cada principio, por separado, en su naturaleza específica y relativa autonomía.

El principio de la unidad dialéctica de la síntesis y el análisis tiene, a nuestro modo de ver, una importancia crucial para la teoría psicológica.

A la negación de la unilateralidad y del eclecticismo, que conduce a la síntesis dialéctica de todas las categorías y principios, es necesario añadir la negación de la síntesis y el énfasis en la importancia del análisis, y arribar a un nivel superior, a la armonización de 2 direcciones fundamentales en la investigación: la síntesis dialéctica de todos los principios y categorías, por un lado, y el análisis de estos, el desarrollo por separado de cada categoría, de cada principio, por el otro, así como su elaboración más detallada, profundización y expresión tanto empírica como aplicada.

Aunque ambas direcciones de la investigación son diferentes y tienen una relativa autonomía recíproca, la síntesis dialéctica de todos los principios y categorías debe orientar metodológicamente el análisis de cada principio o categoría por separado y, a su vez, los resultados de esta investigación analítica repercuten sobre la síntesis dialéctica, elevándola cada vez a niveles superiores.

La teoría psicológica sería la resultante armónica (y a su vez plena de contradicciones que conducen al desarrollo) del trabajo de todos.

El punto de vista aquí defendido de la unidad dialéctica de la síntesis y el análisis en la investigación psicológica, conduce a exponer tanto el sistema integrador de principios y categorías de la psicología, como a considerar cada una de esas categorías como objeto de un análisis por separado, de una dirección unilateral que profundice en ella y a concebir la interrelación que debe existir entre ambos enfoques: el sintético y el analítico.

Fundamentados en el método dialéctico y en el desarrollo histórico de la teoría psicológica, proponemos el siguiente sistema de pares de categorías y principios de la investigación psicológica.⁵

Unidad de la psiquis y el mundo externo

El principio de la unidad de psiquis y actividad es una de las posiciones teóricas fundamentales de la psicología marxista, desarrollada por

⁵ El primer principio ya ha sido expuesto al destacar la metodología de la investigación psicológica: la unidad dialéctica de la teoría psicológica, la investigación empírica y la práctica profesional, y el método dialéctico, basado en los hechos de la investigación empírica y la práctica profesional. A esto hay que añadir el principio del determinismo de la psiquis, que se expone más adelante.

los soviéticos a partir de la década del 30 del siglo xx (Rubinstein, 1964). Un tiempo después, dentro de la psicología soviética surgió la discrepancia entre Leontiev (1981) y Rubinstein (1965). El primero afirmaba que el objeto central de la psicología es la actividad externa. El segundo consideraba que la tarea fundamental de la psicología es el estudio del proceso, de la actividad psíquica interna.

De acuerdo con nuestro criterio, la unidad de psiquis y actividad es uno de los principios fundamentales de la investigación psicológica, que no debe centrarse en el estudio del proceso psíquico interno, ni en la actividad externa, sino orientarse a la investigación de lo psíquico interno, pero en su unidad dialéctica con la actividad externa y el mundo objetivo.

Este principio también se encuentra en las ideas psicológicas de José Martí (González DJ, 1999), quien dijo que "el hombre es exógeno y endógeno" (Martí J, 1975 B).

El principio de la unidad de psiquis y actividad fue dirigido por la joven psicología soviética contra el introspeccionismo de Wundt y Titchener, el conductismo de Watson y otros, y la teoría de la Gestalt de Wertheimer, Köhler y Koffka. Hoy día habría que añadir que se dirige igualmente contra la psicología humanista de Maslow, Rogers, Nuttin y otros.

En el libro *Problemas filosóficos de la Psicología* (González DJ, 1984) lo denominamos como la unidad de la psiquis y el mundo, pues queríamos destacar la necesidad de considerar en él la importancia del mundo externo, natural y sobre todo social, como determinante y producto de la psiquis humana.

Dentro de este principio se encuentra el problema de la correlación entre la psiquis ideal y el mundo material, físico.

El introspeccionismo concibió la psicología como el estudio de la conciencia aislada, separada de lo físico, del mundo material. El conductismo de Watson y las corrientes biólogistas se opusieron al mentalismo y estudiaron la psiquis en la conducta, en la interacción externa estímulo-respuesta o concebida exclusivamente como el funcionamiento orgánico del cerebro, pero perdieron de vista la diferencia relativamente irreducible entre lo psíquico y lo material.

Nosotros concebimos la psicología como el estudio de lo psíquico en su naturaleza específica e irreducible (ideal, subjetiva y sociohistórica), en su automovimiento, papel activo y en sus leyes internas; pero, además, en su unidad dialéctica con el mundo material y social, con el organismo biológico del ser humano, con la actividad y las condiciones materiales y sociales externas que, en última instancia, resultan los determinantes fundamentales de la existencia y transformación del psiquismo humano, es decir, concebimos la psiquis como una realidad ideal, específica e

irreducible a los fenómenos materiales, con una relativa autonomía y un papel activo y creador, pero a su vez la apreciamos como una función del cerebro y un reflejo de la realidad objetiva material en interrelación con el organismo biológico y la actividad y circunstancias externas, físicas, materiales.

El mundo material es una realidad eterna, pero existe en la oscuridad absoluta. Quien ilumina al mundo es la conciencia, es lo ideal. Gracias a la conciencia, se presenta ante nosotros como una realidad que se nos enfrenta, se nos opone o nos favorece. Pero esa luz proviene del propio desarrollo del mundo material, constituye un momento superior en su desarrollo.

Ahora bien, el mundo externo no se reduce al mundo material, sino que también contiene la conciencia individual de los demás seres humanos y la conciencia social.

El principio de la unidad de la psiquis y el mundo se centra en el problema de la correlación entre la psiquis y el mundo externo, que es mediada por la actividad externa del ser humano.

De acuerdo con nuestra concepción de que la psiquis humana es un reflejo creador, entendemos que este principio da lugar a 2 direcciones analíticas de la investigación psicológica: 1) la psiquis surge y se manifiesta en la actividad externa y como un reflejo del mundo social y natural que existe fuera de ella, punto de vista que denominamos *el estudio de la actividad*; y 2) la conciencia y la personalidad tienen una función activa y creadora en la conformación de sí mismas y del mundo percibido, y en la regulación de la actividad, posición teórica que denominamos *el estudio de la personalidad*. Y pensamos que en la unidad dialéctica de ambas direcciones analíticas de la investigación es donde se puede encontrar la posición correcta en la una y en la otra.

El principio de la unidad de la psiquis y el mundo externo no se limita a la consideración del individuo aislado, sino que también se aplica a la psicología social, a la investigación de los grupos pequeños, los macrogrupos e instituciones.

Estudio de la actividad

Esta es una dirección analítica importante de la investigación psicológica. El estudio psicológico de la actividad externa del ser humano ha demostrado históricamente su gran valor para la ciencia. Basta señalar la obra de la psicología conductista (Watson, Tolman, Hull, Skinner, Spencer, Dollard, Miller, Mowrer, Estes, etc.), y la del soviético Leontiev y otros que responden al importante legado de la escuela histórico-cultural de Lev Vigotski. Ciertamente, entre la teoría de Leontiev y el conductismo existe una diferencia cualitativa notable. En la psicología cubana la

teoría de Leontiev tuvo una importante repercusión en la obra de varios compañeros, en las décadas del 70 y el 80 del siglo xx.

No obstante, se han formulado serias objeciones a estos aportes científicos. Y la idea esencial de estas objeciones radica en señalar el mecanicismo, el reduccionismo y el positivismo conductistas que se han expresado en el estudio de la actividad, o sea, en reducir lo psíquico a sus determinantes externos y naturales y a su expresión en ellos, y en negar lo psíquico como algo interno, superior e ideal, y limitarlo a un simple reflejo de lo externo, o sea, en negar el papel activo, autónomo y creador del psiquismo específico del ser humano.

Por lo tanto, la superación de estas objeciones supone:

- Plantear que el objeto de la psicología es el estudio de lo psíquico, de lo ideal y subjetivo, que tiene una naturaleza sociohistórica en el ser humano y negar el empeño conductista en reducir lo psíquico a los estímulos y las respuestas.
- Enfatizar que la actividad externa tiene diferentes niveles, como son:
 - La actividad con objetos materiales.
 - La comunicación emocional.
 - La comunicación verbal o simbólica y destacar su unidad dialéctica, donde todos estos niveles son diferentes y tienen importancia en la expresión y determinación de la psiquis.
- Señalar que la actividad externa puede ser reactiva a los estímulos externos, o adaptativa a ellos y autónoma o autorrealizante, y no despreciar su componente autónomo que es un producto del carácter activo y creador del psiquismo humano y una característica esencial de la conducta, en la cual su componente activo (adaptativo y autónomo) armoniza con el reactivo y predomina sobre él en caso de conflicto.

La superación del mecanicismo requiere destacar tanto la importancia de las contradicciones externas que operan en la actividad como las contradicciones internas que actúan en el sujeto y las potencialidades innatas del psiquismo humano. Ciertamente, la asimilación de la cultura material y espiritual por parte del sujeto es la que engendra, en el curso de la vida, la formación de la conciencia y de la personalidad, sin embargo, para que esto ocurra, dicha asimilación ha de ser activa, creadora y problemática por parte del sujeto y a partir de sus potencialidades innatas, que le posibilitan el surgimiento del pensamiento racional y la reconstrucción para sí de la cultura asimilada sobre la base de su experiencia personal.

El estudio de la actividad tiene como característica esencial el criterio, indiscutiblemente cierto, de que el mundo externo al psiquismo (natural y sobre todo social), al actuar a través de la actividad, se refleja en el nivel sensorial reactivo del psiquismo humano y en su acumulación cuantitativa (lenta o súbita) llega a condicionar y determinar las propiedades psíquicas de la personalidad. Este principio, dentro de una concepción marxista y martiana, enfatiza el carácter histórico-social del ser humano, su condición de reflejo de su medio sociohistórico.

La escuela histórico-cultural de Lev Vigotski (1981, 1987) y sus seguidores, y la psicología soviética en general, han hecho un aporte trascendental a este estudio, por ello, el estudio del aprendizaje tiene una gran importancia en esta dirección analítica (González DJ, 2000 A) y debe realizarse una asimilación crítica de todos los aportes valiosos del conductismo, superando sus concepciones mecanicistas y reduccionistas.

El estudio de la unidad de psiquis y actividad requiere tanto de los datos de la observación externa como del empleo de la autoobservación, sin embargo, la psicología de la actividad se basa fundamentalmente en los datos de la observación externa, en la metodología cuantitativa y en el experimento psicológico. Esto es correcto, dado su objeto de investigación, pero el estudio de la actividad no debe rechazar la introspección o autoobservación. El enfoque cualitativo y el estudio de caso y los resultados de las investigaciones con estos datos y métodos han de tenerse en cuenta en las elaboraciones teóricas finales.

En esta dirección analítica es necesario estudiar la actividad externa, pero no basta; resulta imprescindible investigar el medio sociohistórico como estímulo y objeto externo, como determinante y como producto de la psiquis. Ha de tenerse en cuenta cómo la superestructura social, actuando directamente o a través de los microgrupos, engendra la personalidad, pero por lo general en dependencia de la ubicación del individuo en el sistema de las relaciones económicas de la sociedad; es necesario considerar la estructura de la sociedad, la diferencia entre el trabajo manual e intelectual, las características de los métodos de dirección, la desigualdad social en bienes materiales y en posición social, todo lo cual va a reflejarse en la estructura de la personalidad. Al mismo tiempo, en este estudio se debe tener en cuenta al sujeto, que en su desarrollo es cada vez más activo y creador de sí mismo, de su mundo percibido y de la cultura.

Estudio de la personalidad

Durante la segunda mitad del siglo xx, los teóricos del sí mismo o psicólogos humanistas destacaron la función activa y creadora de la personalidad, a partir de sus potencialidades innatas, específicamente

humanas y superiores. También, a mediados del siglo xx, el psicólogo soviético Rubinstein (1965) y sus seguidores señalaron la importancia central de la categoría personalidad para la teoría psicológica, claro, que dentro de una concepción marxista e histórico-cultural. Igualmente, la psicóloga soviética Bozhovich y sus colaboradores hicieron énfasis en esta categoría y señalaron como rasgos esenciales de la personalidad su relativa independencia de lo externo y su función activa. A partir de 1980 la psicología cubana experimentó la influencia de estos enfoques teóricos, que se expresó en la obra de destacados científicos cubanos.

Todo este desarrollo, ocurrido en la segunda mitad del siglo xx, constituye un indudable y valioso aporte al acervo de la psicología mundial y de la cubana.

Se trata, pues, de la investigación de lo interno y superior, de la conciencia, de la personalidad, de lo específico del psiquismo humano, que podríamos precisar como el estudio de la función activa y creadora de la subjetividad humana.

Sin embargo, dentro de la psicología no marxista este enfoque ha sido criticado justamente por su desviación idealista subjetiva y fenomenológica, por ello es necesario recalcar que la personalidad y la conciencia humanas constituyen reflejos de la realidad objetiva exterior, que surgen y se transforman en la actividad externa, pues están sometidas a una determinación sociohistórica, ideológica y económica.

El estudio de la personalidad debe partir del criterio fundamental de la diferencia y unidad de la personalidad y su medio externo sociohistórico. Solo así puede comprenderse la función activa y creadora de la subjetividad, porque si bien es cierto que la personalidad y su medio social son diferentes, externos e independientes entre sí, ambos interaccionan y por esa vía se identifican, penetran y determinan recíprocamente. Este principio ha de expresar fielmente la sexta tesis de Marx sobre Feuerbach (1955 A), que afirma que la esencia humana es el conjunto de las relaciones sociales.

Las investigaciones sobre la personalidad humana, por ejemplo, la psicología de la comprensión, el psicoanálisis, el enfoque humanista, la concepción configuracional (González FL, 1997), apelan por lo general a la metodología cualitativa y al método clínico; por el contrario, la psicología de la actividad se basa fundamentalmente en la metodología cuantitativa y el método experimental. Esta diferencia metodológica responde justamente a la naturaleza del objeto de estudio, pero un enfoque dialéctico de ambas categorías (la personalidad y la actividad) debe promover el pensamiento teórico en la una y en la otra, a partir de la integración de los datos procedentes tanto del método clínico y cualitativo como del experimental y cuantitativo.

El hombre y la mujer son seres racionales y esta es una potencialidad innata de su cerebro, que los distingue del animal, surgida con la especie humana como un reflejo de su vida social rudimentaria de construcción de herramientas y comunicación, en el largo proceso de surgimiento del *Homo sapiens*. Y ¿en qué consiste esta herencia biológica de rasgos específicamente humanos? Pues en la potencialidad de asimilar la cultura para crearla. Y aquí radica precisamente la esencia de la capacidad racional del ser humano, por lo tanto, para comprender la génesis y naturaleza de la personalidad resulta decisivo considerar la adquisición de la cultura por parte del individuo, como el factor activo y creador externo que engendra la personalidad.

Existe también una herencia histórico-cultural que es la que forma la personalidad y determina su contenido específico. La herencia biológica innata es la condición y la posibilidad interna, imprescindible para el surgimiento de la personalidad, pero la herencia histórico-social cristalizada en la cultura que el ser humano asimila, es el factor externo activo y creador que determina la génesis y el contenido de la personalidad. Quien descubre y activa la potencialidad innata es la influencia del medio social. El medio social externo es el que crea y conforma la personalidad, pero mediante la función activa y creadora del sujeto, que parte de sus propias potencialidades innatas.

En la determinación externa de la personalidad participan la actividad con objetos materiales y la comunicación emocional y verbal. No es posible destacar solo la importancia de la comunicación en esta determinación externa, aunque ella sea la que engendra y transforma la personalidad. Por lo general y en última instancia, la actividad con objetos materiales, o sea, la posición del individuo en el sistema de las relaciones económicas determina qué contenidos de la comunicación son rechazados o asimilados superficial o profundamente por él.

La psicología de la Gestalt y la humanista, la teoría configuracional de FL González y otras posiciones teóricas conciben el medio externo como actuando desde dentro de la conciencia y no desde fuera, y centran la regulación del comportamiento y el desarrollo de la personalidad en la percepción e interpretación racional del mundo y de sí mismo. Por el contrario, pensamos que el nivel racional-activo, como instancia superior del psiquismo humano, contiene una estructura cuyos 2 componentes son el yo y la imagen del mundo, que se presenta como si fuese el mundo, y es la que regula directamente el comportamiento y engendra la personalidad. En esa imagen del mundo está en todo momento el mundo mismo que existe fuera de la personalidad y que se refleja en dicha imagen. Aceptar que el mundo actúa desde dentro de la personalidad, en cuanto a imagen, no puede negar que ese mismo mundo actúa desde fuera y se

refleja en ella, participando en todo momento en la regulación de la actividad, y conforma a la personalidad en última instancia.

La autorrealización es un concepto fundamental en este estudio, que indica precisamente la función activa y creadora de la personalidad, pero no puede olvidarse que, aunque este concepto refleja la esencia de la persona y que todo ser humano se autorrealiza en alguna medida, el contenido y predominio o no de la autorrealización es condicionado en todo momento y determinado, en definitiva, por el medio social. La elaboración personal de metas surge como una creación, a partir de la conducta adaptativa y reactiva evocada por el medio social.

La estructura de pirámide que caracteriza a la sociedad, donde unos pocos son los que mandan y la mayoría tiene que someterse, explica que en los primeros la autorrealización pueda ocupar un importante lugar, mientras que en la mayoría predomina la conducta adaptativa, determinada por las exigencias y posibilidades del medio social.

El psiquismo humano constituye la unidad de autorrealización, adaptación y reacción al mundo externo, y el peso relativo de cada uno de estos componentes depende de la interacción individuo-medio y del momento histórico en que se viva.

La autorrealización puede ser social, altruista o, por el contrario, puramente individual. El principio de la unidad de lo social y lo individual es imprescindible en el estudio de la personalidad. El ser humano forma parte de grupos e instituciones.

La personalidad debe concebirse como la unidad de contenido y estructura. Quien se centra solo en la estructura (como es el caso de la Gestalt, la psicología de Spranger y la teoría configuracional) pierde de vista la importancia del contenido de la personalidad, que constituye un reflejo del medio social y en su acumulación cuantitativa (lenta o súbita) determina la estructura de la persona y el sentido subjetivo de cada elemento que la compone.

A menudo, la categoría personalidad ha sido identificada con el carácter y la motivación, pero no puede olvidarse que la persona es la unidad del carácter con las capacidades intelectuales, y que sin esta unidad de lo cognitivo y lo afectivo no puede ser comprendida.

Unidad de lo consciente y lo no consciente

Este es un principio importante de la psicología marxista, surgido en la obra de psicólogos soviéticos como Rubinstein, Leontiev, Ouznadze y seguidores, que ha sido abordado también por los psicólogos cubanos. Resulta interesante conocer que José Martí se preocupó por los fenómenos psíquicos inconscientes y los reflejó en su obra (González DJ, 1999).

El estudio del psiquismo inconsciente constituye una importante dirección analítica, que debe ser desarrollada en nuestra psicología. Los fenómenos psíquicos inconscientes constituyen una realidad indiscutible que la filosofía y la psicología han tenido que estudiar a través de la historia, sin embargo, quien más notoriamente llamó la atención sobre ellos fue el famoso psiquiatra vienés Sigmund Freud (1856-1939), quien inauguró una importante escuela del pensamiento psicológico, a la cual llamó psicoanálisis. Este movimiento científico tuvo notables exponentes en todo su desarrollo posterior, los cuales disintieron de su maestro en importantes cuestiones teóricas. De este modo, el psicoanálisis es un movimiento teórico heterogéneo, asociado al tratamiento de los desórdenes psíquicos, pero tiene un común denominador, que consiste en la investigación de lo inconsciente como el factor fundamental de la vida psíquica.

La crítica fundamental que se le puede hacer al psicoanálisis como un todo es su énfasis unilateral en lo inconsciente, pues no considera el carácter rector de la conciencia humana que tiene una génesis y naturaleza histórico-social. Sus presupuestos filosóficos se encuentran en el irracionalismo idealista y en el caso de la teoría de Freud y seguidores, además, en el mecanicismo biologista.

La metodología del psicoanálisis pertenece al humanismo irracionalista idealista, no positivista, que favorece un enfoque unilateral cualitativo, centrado en la interpretación hermenéutica y especulativa, todo lo cual se evidencia en el empleo que ha promovido de las técnicas proyectivas y del estudio de caso, por el contrario, somos partidarios de la unidad dialéctica de la investigación cuantitativa y cualitativa, de la elaboración teórica y su verificación empírica.

Para el psicoanálisis la conciencia tiene una función limitada. La tarea fundamental de la ciencia es el estudio del inconsciente. Como consecuencia, nuestro punto de vista integrador o sintético consiste en descubrir la unidad dialéctica de lo consciente y lo no consciente, rescatando la importancia de la conciencia, que ha sido por lo general maltratada en la consideración del pensamiento psicoanalítico, a la vez que debemos esforzarnos por asimilar críticamente a nuestras concepciones metodológicas, lo cierto y positivo que aporta esta escuela al conocimiento psicológico, al penetrar profundamente en las motivaciones inconscientes del ser humano y en sus rasgos patógenos o patológicos, contribuyendo al tratamiento de la enfermedad mental.

Se deben reconocer los esfuerzos de psicólogos argentinos y de otros autores por asimilar críticamente los aportes valiosos del psicoanálisis a una psicología de orientación marxista.

De todo lo dicho resulta fundamental esclarecer los conceptos de psiquismo consciente y no consciente. La conciencia es la forma superior de la psiquis, propia solo del ser humano, y consiste en el reflejo de

la esencia, en la imagen del mundo y de sí mismo, que distingue lo objetivo de lo subjetivo, lo cual permite al individuo y al grupo someter a crítica la regulación psíquica de su comportamiento, sobre la base de la conciencia social predominante en ellos.

Podríamos definir lo no consciente como cualquier proceso psíquico, cuya existencia estamos obligados a suponer, porque lo inferimos a causa de sus efectos, pero del que no estamos directamente enterados, no podemos verbalizar y que por ello escapa al control de la conciencia social predominante en el sujeto.

La psiquis animal y la del niño, en las primeras etapas de su vida, no son conscientes. En el ser humano se deben distinguir los procesos no conscientes inferiores de los superiores. A los procesos no conscientes superiores le llamamos inconsciente. Los procesos no conscientes inferiores actúan mediante el primer sistema de señales y las reacciones impulsivas, y emergen en las primeras etapas de la vida. Pero, posteriormente, junto al surgimiento de la conciencia, también aparece el inconsciente que, al igual que la conciencia, opera a través de la palabra y de su contenido esencial, pero escapa a la autoconciencia y a su expresión verbal.

La conciencia contiene dentro de sí y de manera inseparable, el inconsciente. La conciencia y los procesos no conscientes son diferentes y a su vez se encuentran en unidad dialéctica, se penetran, interaccionan y transforman recíprocamente.

¿Qué diferencia esencial se puede establecer entre la conciencia, los procesos no conscientes inferiores y el inconsciente? La conciencia es lo que permite que el ser humano, el grupo y la institución actúen como miembros activos y creadores de la sociedad en su conjunto y ocupen un lugar y una función en ella. Tomar conciencia de algo es poder verbalizarlo y correlacionarlo con la conciencia social que el individuo o el grupo han asimilado de manera predominante de su medio social.

Lo inconsciente escapa a esta correlación, pero se manifiesta indirectamente en las vivencias, en la conducta y en los productos de la actividad, sin embargo, la tarea de la conciencia es reflejar indirectamente lo inconsciente o hacerlo consciente y someterlo a su control, que es el de la conciencia social asimilada y predominante en el sujeto, el cual actúa en correlación con el reflejo del mundo externo. La conciencia tiene una función integradora de todos los factores psíquicos que actúan bajo la influencia y el control de la conciencia social asimilada (los valores, los conocimientos, etc.).

Lo anterior no niega que lo inconsciente sea también una expresión oculta de contenidos de la conciencia social e individual, pero de aquella que está subordinada en el sujeto y choca con la predominante. A menudo lo inconsciente constituye un factor de cambio y transformación en el

sujeto, tanto en la esfera intelectual como en la afectiva y motivacional. Lo inconsciente puede proceder de la vida psíquica consciente por ser reprimido o no actualizado y puede retornar a ella para transformarla.

La personalidad normal y adulta se caracteriza por la relativa armonía entre lo consciente y lo inconsciente, en la cual, ante un conflicto, predomina por lo general lo consciente, de ahí que la conciencia sea la instancia rectora de la personalidad y del comportamiento humano normal y adulto. La persona enferma psíquicamente pierde esta armonía y su predominio y los factores patógenos en la persona normal atentan contra ella y dan lugar a desequilibrios.

El psicoanálisis pierde de vista esta diferencia cualitativa entre lo normal y lo patológico y reduce toda la motivación humana a sus componentes patógenos e inconscientes, desconociendo la función fundamental de la conciencia. Ahora bien, debe reconocerse la penetración y transformación recíprocas de lo normal y lo patológico. Lo normal contiene a lo patológico y viceversa.

Sin embargo, si la conciencia de la persona normal no puede modificar y controlar los factores inconscientes que actúan contra su predominio, en última instancia, con la acumulación cuantitativa de la contradicción (gradual o súbita), ella misma se modifica para buscar dicha armonía, de ahí la importancia del estudio de los factores inconscientes tanto en la personalidad normal como en la enferma psíquicamente, o sea, la conciencia es el componente interno y superior y el regulador fundamental del comportamiento, pero tiene que armonizar con los determinantes no conscientes que se encuentran en la base de la vida psíquica. Y esta correlación entre lo consciente y lo no consciente se da tanto en la psiquis del individuo, como en la psicología social y en la dinámica psicológica del grupo pequeño.

El concepto de mecanismos de defensa constituye un aporte parcialmente cierto del psicoanálisis. Enfatiza justamente la importancia de la reducción de la tensión, que hemos llamado *motivación inespecífica* (González DJ, 1977, 1982, 1995), pero olvida que las necesidades humanas se concretan cada vez en nuevos objetos y aparecen nuevas necesidades que buscan el objeto-meta por sí mismo (motivación específica) y no como una simple reducción de tensión. La motivación humana siempre constituye la unidad dialéctica de la motivación específica con la inespecífica, pero mientras en el sujeto normal predomina la búsqueda del objeto- meta, necesitado por sí mismo, en el enfermo mental pasa a un primer plano la motivación inespecífica (la reducción de la tensión).

El psicoanálisis ha llamado la atención sobre la influencia de los acontecimientos de la infancia en la vida adulta, lo cual es cierto, pero cometiendo el error de reducir las motivaciones y problemáticas adultas a las

infantiles. El pasado se repite, pero a un nivel superior y distinto, dado por las circunstancias posteriores y actuales en que vive el sujeto. La motivación adulta, aunque refleja y contiene la infantil, es diferente de ella y predomina sobre ella. Solo en casos patológicos el sujeto es víctima de su pasado e incapaz de ajustarse a su presente.

La fuente de los factores inconscientes se encuentra en las contradicciones que actúan en la sociedad y el individuo, en la esfera afectiva, en la cognoscitiva y en la relación entre ambas. La sociedad engendra el conflicto antagónico entre la moral que exige y las tendencias individuales o de grupo que ella misma estimula. El egoísmo, la agresividad, el afán de riquezas y prestigio, de placer y seguridad, son promovidos intensamente por una sociedad caracterizada por la desigualdad, que a la vez exige al ser humano la inhibición y el cumplimiento con la moralidad y la leyes. Estos conflictos sociales son reflejados por el individuo y el grupo y asimilados según sea su propia dinámica individual o de grupo, dando lugar al surgimiento de tendencias inconscientes que tienen una génesis y un carácter sociohistórico.

Estos antagonismos también surgen en las privaciones, frustraciones o conflictos de la vida individual o del grupo y engendran lo inconsciente. Así se puede explicar el surgimiento de motivaciones inconscientes estudiadas por el psicoanálisis, como las tendencias al placer y al sexo, agresivas, de superioridad, de seguridad, de trascender y otras. Estas no son innatas ni instintivas. La posibilidad innata es estimulada y se concreta según sea el medio, tienen un origen y una determinación histórico-social. Todas las necesidades humanas son adquiridas, sociales, aunque parten de las posibilidades y requerimientos innatos.

El inconsciente es un reflejo del medio sociohistórico y de la vida del grupo o del individuo que surge en la actividad externa. En cuanto a reflejo de la vida, el inconsciente se impone al sujeto como algo que lo obliga, sin embargo, en la medida en que el inconsciente actúa dentro de la conciencia misma, participa en la obra creadora de esta, en la construcción de la personalidad, del mundo conocido y de la cultura. El inconsciente expresa y contiene todos los traumas y conflictos de la vida anterior y las tendencias inconscientes actuales participan con la conciencia en la tarea de construir una personalidad que más o menos íntegra y armonice dichos factores inconscientes, con las características personales y circunstancias y posibilidades del medio.

Como consecuencia, el inconsciente es un reflejo creador y participa junto a la conciencia en la labor activa y creadora de ésta, construyendo la personalidad, el mundo percibido y pensado, y la cultura. Aquí el inconsciente no se impone al sujeto, sino que es un agente de su libertad. Pongamos un ejemplo para demostrar lo dicho:

En su infancia, un niño negro del primer matrimonio del padre es rechazado por el color de su piel por su madrastra, que es una mestiza clara. Este sentimiento inconsciente de insuficiencia, de inferioridad, le acompaña en su vida. Pero su conciencia elabora proyectos para superarlo y se propone ser un destacado intelectual.

En esta elaboración creadora de un proyecto de vida el colaborador de la conciencia es el inconsciente, que le ayuda a seleccionar aquellas posibilidades del medio y de sí mismo que permiten integrar más o menos armónicamente y satisfacer las tendencias conscientes y las inconscientes, las exigencias del medio y de la propia personalidad (el sentimiento infantil de inferioridad).

Unidad de lo biológico y lo social

Este es otro principio fundamental de la psicología marxista y también del pensamiento psicológico de José Martí (González DJ, 1999), al cual contribuyó notablemente la obra de destacados psicólogos y neurofisiólogos soviéticos, aunque aquí también se encuentran discrepancias entre los que enfatizaron el factor biológico y los que destacaron el social. José Martí (1983) expresó que el hombre es una "fiera educada" y que "en el espíritu del hombre están... todas las edades de la naturaleza" (Martí J, 1975 C).

En la historia de la psicología este tema, al igual que otros, está lleno de polémicas e incógnitas, sin embargo, constituye una de las temáticas fundamentales de la investigación psicológica, donde polemizan 2 polos opuestos: de un lado, los que afirman de manera absoluta y reduccionista la naturaleza o la determinación biológica y hereditaria de la psiquis, a los cuales se les ha puesto el nombre de biólogos; del otro, los que enfatizan la génesis del psiquismo en virtud del aprendizaje y de la asimilación de la cultura y de la vida social y niegan o menosprecian la influencia de los determinantes biológicos e innatos, que podríamos llamar teorías sociologistas.

Grandes figuras de la psicología científica han destacado la importancia de lo biológico. James, Freud, Mc Dougall, etólogos como Tinbergen y Lorenz, y otros, han conferido gran énfasis a la categoría de instinto. Algunos conductistas como Hull también han reconocido la importancia de los factores biológicos y han empleado el término pulsión en lugar de instinto. Existen también aquellos que estudian la conducta a partir del concepto de la homeostasis biológica. El funcionalismo y la teoría de Piaget sobre el desarrollo intelectual humano tienen un importante

enfoque biologista. La escuela humanista se apoya en el presupuesto de una genética específicamente humana, como punto de partida de la autorrealización. Algunos neurofisiólogos pretenden reducir el psiquismo a factores fisiológicos y anatómicos.

El *estudio biológico de la psiquis* constituye una importante dirección analítica de la psicología, pero debe concebirse dentro del principio de la unidad de lo biológico y lo social, el cual podríamos resumir diciendo que la psiquis del ser humano es ideal y subjetiva y un reflejo creador del medio social, pero se encuentra en unidad dialéctica (en una penetración, identidad, interacción y transformación recíproca) con el organismo biológico y los determinantes innatos del ser humano.

Los biólogos cometen el error del mecanicismo de reducir lo superior (lo ideal, lo sociohistórico) a lo biológico. Los sociólogos destacan justamente la esencia adquirida e histórico-social del ser humano, pero incorrectamente desconocen su unidad dialéctica con el organismo biológico. José Martí señaló justamente que el hombre es una "fiera educada", un producto de la naturaleza y de sus circunstancias (González DJ, 1999).

Es necesario distinguir 3 niveles en el ser humano, que son el resultado de todo el desarrollo de la realidad. Esos niveles son: el biológico, el psicológico inferior y el psicológico superior o histórico-social. Los 2 primeros son comunes al animal y al hombre, aunque asumen en este último formas específicas; el tercero es propio solamente del ser humano y en él se encuentran la personalidad y la conciencia.

Cada uno de estos niveles tiene sus leyes propias y una relativa independencia de los otros, por ello es imprescindible establecer su diferencia y destacar que el nivel superior o histórico-social es el rector en la regulación del comportamiento y en el autodesarrollo de la conciencia y la personalidad. Los niveles inferiores (biológico y psicológico inferior) se reflejan en el nivel superior y, si son aceptados por la conciencia, participan en la regulación del comportamiento y en el desarrollo de la personalidad.

Ahora bien, en caso de que exista una contradicción insuperable entre el nivel superior y los inferiores, esto obliga, en última instancia, a que el nivel sociohistórico se modifique para lograr su armonía con los niveles inferiores que constituyen la base de su existencia y la condición de un funcionamiento óptimo.

En la naturaleza de los niveles y en su interacción se aprecian su penetración recíproca y su identidad. El psiquismo humano es una función del cerebro que refleja el funcionamiento orgánico y, a su vez, el organismo biológico del ser humano es penetrado e influido por el funcionamiento psíquico. En el cerebro los determinantes biológicos se convierten en psíquicos y viceversa.

Todo lo dicho nos lleva a oponernos al biologismo. El nivel histórico-social de la psiquis constituye un reflejo creador del medio social y no puede ser reducido a los instintos ni a la homeostasis biológica. Las necesidades orgánicas, que en su génesis filogenética actuaron como instintos en los animales inferiores, en el hombre se concretan en los objetos aportados por la cultura y son determinadas por el aprendizaje. Además, surgen nuevas necesidades superiores que tienen un dinamismo propio y se independizan de las biológicas e innatas, aunque han surgido y se transforman bajo su influencia. La homeostasis biológica actúa a través de la psiquis y de la personalidad y no determina directamente la conducta. No obstante, las necesidades orgánicas y la homeostasis constituyen la base del psiquismo humano y no se pueden despreciar en cuanto son estímulos y factores de su determinación.

El problema de la correlación entre lo biológico y el psiquismo humano, social, incluye necesariamente la consideración de las relaciones entre lo hereditario y lo adquirido, sin embargo, no se puede confundir la categoría de lo hereditario con la de lo biológico. Lo hereditario o genético es aquello que el individuo trae en virtud de la herencia de sus progenitores: características biológicas, psicológicas inferiores y psicológicas superiores o sociales.

La herencia humana contiene los 3 niveles del hombre: el biológico, el psicológico inferior y el psicológico superior o social, por lo tanto no se reduce a la herencia biológica y no puede ser identificado lo biológico con lo hereditario, aunque el portador de la herencia sea el organismo vivo.

El niño pequeño puede llegar a ser un hombre no solo por la interacción física y verbal con su medio social, sino, además, porque es poseedor de una herencia humana que va a permitirle y a influir en la determinación de algunas diferencias individuales. El niño recién nacido trae la posibilidad hereditaria de desarrollar un psiquismo superior, social, la cual no existe en los animales, sin embargo, la conversión de la posibilidad hereditaria en realidad ocurre en dependencia de la asimilación de la experiencia sociohistórica en la interacción social.

En el ser humano, la posibilidad de desarrollar funciones y propiedades psíquicas superiores es hereditaria, pero la realidad de dichas funciones y propiedades psíquicas que llegan a desarrollarse en él es adquirida, como un producto de la interacción entre lo hereditario y el medio social. El psiquismo humano es un reflejo de su medio social, dado a través de las potencialidades innatas del sujeto que le aportan la posibilidad de reflejar la cultura para crearla.

El estudio del genoma humano no puede explicar la conducta, pues esta explicación hay que hallarla en el aprendizaje sociohistórico, pero sí contribuirá a esclarecer algunas diferencias o similitudes individuales y

las bases hereditarias del desarrollo humano y de su condición superior. El psiquismo humano es el producto de 2 herencias: la histórico-social y la innata. Muchas incógnitas habrá de despejar la ciencia en este campo.

Otra concepción biologista pretende reducir la conciencia a los mecanismos fisiológicos del cerebro e ignorar lo ideal, lo propiamente psíquico. Otros, en cambio, separan al psiquismo del cerebro. En oposición a ambos criterios, la psicología marxista concibe que la conciencia es ideal y sociohistórica y al mismo tiempo una actividad cerebral. Ciertamente, el psiquismo humano es actividad cerebral, pero una actividad cerebral especial, organizada por la vida sociohistórica del individuo, que se adjudica a los estímulos externos (sociales y biológicos) e internos. Y al decir internos nos referimos a la palabra reflejada y contenida en el cerebro. El cerebro se presenta como si fuese el mundo y de esa manera regula el comportamiento, he ahí la génesis cerebral de lo ideal.

La señal, la imagen (lo psíquico), regula la actividad del hombre porque contiene o implica la actividad nerviosa superior; además, es la reproducción, efectuada por el cerebro, de un sistema de relaciones entre los objetos del mundo, las palabras, la actividad y las necesidades del sujeto. El psiquismo animal consiste en un sistema de señales que resultan de la organización de su cerebro, en dependencia de las condiciones naturales que encuentra en su actividad. El psiquismo humano (la personalidad, la conciencia, la imagen) resulta de la organización social del cerebro, dirigida por la palabra y su contenido esencial, en dependencia de la interacción con los objetos materiales y de la comunicación verbal del individuo con la sociedad.

Es necesario añadir que la reproducción cerebral de las conexiones objetivas que fueron evocadas por el objeto externo o por el estímulo verbal interno en el caso específico del hombre, conexiones que no están presentes en ese momento, son adjudicadas a dicho objeto o estímulo y aparecen como propiedades de este, pues el animal y el hombre reaccionan y actúan ante el estímulo externo, en función de estas propiedades que le adjudican. Y esto es precisamente lo ideal: conexiones corticales que se presentan irrealmente como si fuesen el objeto externo (o el estímulo verbal interno en el caso del ser humano) y en el lugar de este, ante las cuales reacciona o actúa el sujeto en función de sus necesidades, o sea, lo ideal es producido en virtud de que el cerebro se presenta como si fuese el mundo.

Muchos notables aportes se han hecho para desentrañar la índole de la actividad fisiológica del cerebro como faceta biológica de la psiquis. La obra de Vigotski, Luria y sus seguidores tiene aquí una especial importancia.

El estudio de la naturaleza sociohistórica del psiquismo humano es otra dirección analítica que tiene una importancia fundamental para las

psicologías marxista y martiana. La obra de Vigotski y sus colaboradores ha hecho un aporte trascendental en esta dirección. Y debemos distinguir este aporte de la escuela histórico-cultural de Vigotski del sociologismo abstracto, que es una posición unilateral y errónea, la cual pretende separar el desarrollo sociohistórico del individuo de su maduración orgánica, de sus determinantes hereditarios y negar completamente la influencia de los factores biológicos.

En conclusión, de acuerdo con los criterios de Rubinstein (1965) y Wallon (1931) opinamos que la psicología es una ciencia de la naturaleza y una ciencia del hombre.

Unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo

En la historia de la psicología del siglo xx, este principio de la investigación psicológica, la unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo, se polarizó en 2 direcciones, a menudo excluyentes, que son la psicología cognoscitiva, de un lado, y la psicología de la personalidad y la motivación del otro, que se ha centrado en el estudio de la afectividad.

El *estudio de la cognición* es una importante dirección analítica de la investigación psicológica de gran actualidad. Durante todo el siglo xx notables escuelas y afamados psicólogos contribuyeron al estudio de los procesos cognoscitivos del ser humano. Comenzando a principios de siglo, la escuela de la Gestalt (Wertheimer, Kohler y Koffka) dio un gran paso con su famosa investigación de la categoría percepción, pero las 2 figuras prominentes de esta investigación fueron Jean Piaget y Lev Vigotski. El estudio de la cognición ha encontrado un importante desarrollo en la psicología cubana.

El principio de la unidad de la psiquis y el mundo externo explica el desarrollo de la cognición y nos orienta en la importante polémica entre Vigotski y Piaget.

Tenemos el criterio de que Piaget enfatizó la función fundamental de la contradicción interna, o sea, la contradicción entre componentes del psiquismo, en el desarrollo cognoscitivo y parte de las potencialidades genéticas y superiores del ser humano. No negó la externa (la interacción del individuo con su medio social), pero la vio como un estimulante para que se manifesten las potencialidades innatas internas, y como consecuencia, cayó en una posición biologista.

Vigotski destacó la función fundamental de la contradicción externa (la interacción del sujeto con su medio social). No negó la función de la interna, pero la concibió como un reflejo de la externa, o sea, vio acertadamente la unidad de lo interno y lo externo en la determinación del desarrollo cognoscitivo.

Piaget cometió el error de no apreciar que la influencia del medio sociohistórico externo es la generadora de la naturaleza esencial del psiquismo humano, lo cual sí fue valorado justamente por Vigotski, quien además reconoció la función activa y creadora del sujeto en esta asimilación cultural. Los seguidores de Vigotski han de poner el debido acento en que la asimilación del medio externo requiere una actitud activa y creadora por parte del sujeto, a partir de las posibilidades innatas de la especie humana, que son activadas y desarrolladas por la influencia social, y lo llevan a reconstruir sus estructuras cognoscitivas en función de los nuevos reflejos que asimila del medio, lo cual constituye el aporte valioso de Piaget.

Es conocido que la personalidad y sus capacidades cognoscitivas constituyen un reflejo del medio social, pero es necesario esclarecer la función activa, autónoma y creadora de las capacidades cognoscitivas como componentes de la personalidad.

En primer lugar la inteligencia del hombre, las capacidades cognoscitivas específicamente humanas, se caracterizan por la creatividad: cada vez el hombre crea la cultura a niveles superiores y es el creador de sí mismo, sin embargo, también existen en él capacidades de asimilación que le permiten interiorizar la cultura ya creada, por tanto, la inteligencia humana, la capacidad cognoscitiva humana es, a la vez, de asimilación y de creación. El ser humano asimila la cultura para crearla. Ambos componentes son imprescindibles y están inseparablemente unidos en las capacidades cognoscitivas específicamente humanas. Es posible que predomine el componente asimilador o el creador, pero ambos son necesarios.

Esta doble naturaleza de la inteligencia humana se corresponde con las 2 facetas del proceso de su determinación. La asimilación constituye la determinación externa de las capacidades cognoscitivas. El hombre refleja y asimila los conocimientos, habilidades y hábitos que le brinda su medio social. Aquí se manifiestan y se desarrollan las capacidades asimiladoras del ser humano. Pero este proceso asimilador, por sí solo, no conduce a una verdadera formación y desarrollo de la inteligencia, si no interviene el proceso creador y la función activa del sujeto, o sea, el individuo tiene que redescubrir por sí mismo dichos conocimientos y habilidades. José Martí (1975 D) expresó: "No se sabe bien sino lo que se descubre".

Y dicho descubrimiento para sí mismo consiste en partir del hallazgo de las bases empíricas, prácticas, teóricas y motivacionales que fundamentan y engendran dicho conocimiento, o habilidad o hábito y asimilarlo a partir de estos nexos. Este volver a descubrir por sí mismo consiste en saber de dónde vienen y para qué sirven estos conocimientos, saber

cómo crearlos y utilizarlos, descubrir qué vínculos guardan con los conocimientos previos, las necesidades y los proyectos del propio sujeto y de esta forma convertirlos en convicciones intelectuales, cargarlos cognoscitiva y afectivamente.

En este redescubrimiento, o descubrimiento para sí, se desarrollan a un grado superior, determinado por el medio social, los procesos de análisis, síntesis y generalización del sujeto, pues se elevan al nivel que les imponen los nuevos hábitos, conocimientos y habilidades que han sido asimilados y que son productos del desarrollo histórico de la humanidad.

Inicialmente, para el niño que aprende, la inteligencia humana está afuera, en la cultura, en el grado de desarrollo intelectual que engendró la cultura y que está plasmado en ella. Tiene, por lo tanto, que asimilar la cultura, pero no solo en forma reproductiva, sino en forma activa y creadora, para que descubra e incorpore a su personalidad el nivel de los procesos intelectuales que se han cristalizado en ella (González DJ, 2003).

El redescubrimiento o descubrimiento para sí crea las condiciones cognoscitivas internas para que en el decurso de la vida posterior se produzca el descubrimiento, o sea, el aporte novedoso a la cultura, a la vida social.

Si lo asimilador se asocia con la determinación externa de la inteligencia, lo creador se corresponde con su autodeterminación, con la función autónoma y activa del sujeto, de aquí la necesidad de combinar armónicamente la asimilación de conocimientos, habilidades y hábitos, ya establecidos socialmente, con el método problémico, con los métodos activos, que despiertan la creatividad por parte del estudiante, e integrar ambos aspectos en un proceso único de enseñanza.

El proceso de formación intelectual del niño no solo requiere del reflejo de la cultura y de la ayuda del maestro, lo cual resulta fundamental, sino que también demanda crear conflictos cognoscitivos, estados de desequilibrio, que lleven al niño a reestructurar sus esquemas cognoscitivos. Son necesarias tanto la enseñanza y la ayuda externa como la creación de problemas que estimulen la creatividad subjetiva del estudiante. Es necesario integrar y armonizar ambas influencias.

A partir de la década del 60 del siglo xx se desarrolló la llamada psicología cognitiva, que hoy día ocupa un lugar importante por utilizar los conceptos y los procesos relacionados con los ordenadores para comprender la mente humana. Esta corriente tiene una posición integradora de diferentes puntos de vista y su surgimiento está íntimamente relacionado con el impacto de la cibernética, la teoría de la comunicación y la computación sobre la psicología experimental. La valoración de esta importante y actual corriente en el estudio de la cognición requiere su consideración en 2 direcciones: 1) como investigación fundamental de la

cognición humana; y 2) como psicología aplicada al desarrollo de los ordenadores.

Como investigación fundamental no es posible negar el aporte que la metáfora mente-ordenador pueda ofrecer al estudio de la cognición y del psiquismo humano, pues encontramos y podemos desarrollar importantes similitudes, pero debe tenerse muy en cuenta la diferencia abismal que existe entre un ordenador y la mente humana. En general esta psicología cognitiva ha separado al sujeto de sus condiciones sociales y biológicas.

Las teorías del procesamiento de la información y la ciencia cognitiva se ocupan preferentemente de las reglas, de la sintaxis del funcionamiento mental y no de su contenido concreto, por ello no desarrollan adecuadamente los aspectos afectivos, emocionales, sociales o culturales más vinculados al contenido de nuestra experiencia mental.

La pretensión de estudiar el psiquismo humano en los ordenadores o identificarlo con ellos resulta una reducción y una simplificación inadecuada de su complejidad superior. Este estudio tiene un mérito y un valor teórico y debe ser desarrollado, pero en sus conclusiones definitivas se han de tener muy en cuenta las investigaciones empíricas y teóricas realizadas en seres humanos para no caer en generalizaciones y limitaciones inaceptables sobre la naturaleza de la mente y de la cognición.

En cuanto a la psicología aplicada al desarrollo de los ordenadores, esta investigación tiene una importancia trascendental para el futuro de la humanidad y de ahí la imperiosa necesidad de desarrollarla, pero aquí también se han de tener en cuenta todos los estudios sobre la cognición, la psiquis y su fisiología en el verdadero ser humano.

El estudio de la afectividad y la motivación es otra dirección analítica de la investigación psicológica de indudable importancia, a la cual nos hemos dedicado con un enfoque sintético (González DJ, 1995), pero una observación que es necesario hacer tanto a la psicología cognoscitiva como a la psicología de la personalidad y la motivación es que el psiquismo humano es la unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo.

Por lo general, la psicología cognoscitiva no ha considerado plenamente la influencia de los factores afectivos en el conocimiento humano. Los pensadores cubanos del siglo pasado ya plantearon la importante unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo. José Martí enfatizó en su obra esta unidad (González DJ, 1999). Dijo que la inteligencia da bondad, justicia y hermosura y que la virtud da a la mente las fuerzas del genio, o sea, que lo afectivo influye y determina a lo cognoscitivo y viceversa.

Por lo tanto, el estudio de la cognición está incompleto si no se tiene en cuenta toda la importancia que la afectividad tiene en ella, e igualmente, el estudio de la afectividad y la motivación no está completo si no se estudia la importancia que tienen los factores cognoscitivos en ellas. La investigación de la personalidad humana ha pecado igualmente de limitarse

al estudio del carácter y de los factores de motivación. La teoría de la personalidad será más adecuada en la medida en que aborde la unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo.

Lo cognoscitivo y lo afectivo son 2 facetas inalienables de la psique, que se condicionan y engendran recíprocamente. Lo cognoscitivo solo surge y se desarrolla en virtud de las necesidades y para satisfacerlas. A su vez, las necesidades del ser humano y su estructura motivacional y de personalidad solo pueden ser comprendidas en su desarrollo, en virtud de la transformación de las funciones cognoscitivas. Lo cognoscitivo surge en virtud y en dependencia de lo afectivo y viceversa.

Unidad de lo social y lo individual

Según Abuljánova (1980), este principio metodológico de la psicología marxista fue formulado por Rubinstein en la década del 30, en su artículo *El problema de la psicología en los trabajos de Carlos Marx*. Posteriormente fue desarrollado de manera más certera y plena por psicólogos sociales soviéticos y de la antigua RDA. En Cuba, la psicología social marxista ha tenido un valioso e importante desarrollo.

El estudio de la psicología social constituye una importante dirección analítica de la investigación psicológica que ha adquirido un notable desarrollo en la psicología actual.

La psicología estudia lo psíquico y este adopta 3 formas fundamentales y diferentes, pero en íntima unidad: la psicología del individuo (lo singular), la psicología del grupo pequeño (lo particular) y la psicología social de los macrogrupos, las naciones, las clases sociales (lo general).

La naturaleza de los fenómenos psíquicos y como consecuencia el desarrollo histórico de nuestra ciencia, determinan la necesidad de desplegar y aplicar el principio metodológico de la psicología marxista, que plantea la unidad dialéctica de lo social y lo individual en el psiquismo humano.

Según nuestro criterio, la cuestión central de este principio se encuentra en el problema de la correlación dialéctica entre la conciencia social y la individual y su determinación, en última instancia, por la vida material de la sociedad y del individuo.

En la historia de la psicología social se pueden apreciar 3 direcciones unilaterales, que se contraponen antagónicamente, rechazando así una comprensión dialéctica de la interconexión entre lo social, el microgrupo y el individuo. Unos destacan lo social como algo independiente del individuo, o que lo conforma absolutamente. Otros ven al individuo como la génesis de lo social y no a la inversa. Por otro lado, se ha pretendido que la dinámica del microgrupo explica a la sociedad.

Nuestro punto de vista teórico nos conduce a destacar que entre la psicología social y la individual existe una diferencia esencial. El psiquismo social y el individual son diferentes en su naturaleza y en su determinación, pero se influyen y penetran recíprocamente, y constituyen una estrecha unidad dinámica.

Igualmente es necesario destacar que entre ambos, como una mediación entre lo individual y lo social, se encuentran el grupo pequeño y las relaciones interpersonales.

Cuando se habla de psiquis nos referimos tanto a la del ser humano aislado o psicología individual, que es determinada, en definitiva, por la actividad externa material y social del sujeto y en todo momento por su actividad psíquica interna, como a la psicología social, que es compartida por los individuos componentes de grupos, instituciones y clases sociales, que es determinada en última instancia por la vida material de la sociedad en su decurso histórico y actual y en primera instancia por la comunicación social y la actividad colectiva de grupos e instituciones sociales.

Aunque estas diferencias entre psicología individual y psicología social son irreducibles, es decir, no es posible igualar la una a la otra, ni considerar solo la importancia y la acción de una de ellas, debemos enfatizar que ambas se contienen y determinan recíprocamente, se encuentran en unidad. El individuo es un ser único, dotado de un psiquismo individual que en el decurso de su actividad y de sus relaciones sociales ha asimilado la conciencia social de los grupos e instituciones y clases a las que ha pertenecido y pertenece. Pero el individuo asimila la conciencia social de acuerdo con el contenido real de sus condiciones psíquicas internas y de su vida única material y social, y de esta manera surge el psiquismo individual como un reflejo creador del ser humano, el cual resulta de la unión indisoluble de lo social y lo individual: la conciencia social se da en cada persona de una manera individual.

A su vez, la sociedad, los grupos, tienen una psicología social propia, que es un reflejo creador de la vida material y espiritual de la sociedad, pero está formada por seres humanos cuyas características y formas individuales de actividad, sobre todo en el caso de los líderes e ideólogos, influyen sobre el grupo o colectividad y condicionan su psicología social. Así, la conciencia social se da a través de los individuos y su forma concreta de existencia está dentro del psiquismo individual de todos los seres que componen la sociedad.

En este sentido vale reiterar que el psiquismo individual es un reflejo de su medio social y esto ocurre en 2 aspectos: 1) el individuo asimila la conciencia social de los grupos e instituciones y la convierte en la rectora de su comportamiento; y 2) el individuo ocupa un lugar en la vida material

de la sociedad que por lo general y en última instancia condiciona su asimilación de la conciencia social. Pero a la vez el individuo es un creador y transformador de su medio social, ya sea como componente de la masa en un momento de cambios sociales, o como personalidad histórica que escoge y convierte en realidad la posibilidad objetiva del desarrollo social.

Si en el individuo predomina la conciencia social, que es un producto de la historia, en la sociedad predomina el individuo destacado como dirigente, ideólogo, científico, etc., pero ambos predominios: el de la conciencia social en el individuo y el del individuo en el desarrollo social, son determinados, en última instancia, por realidades muy diferentes: la vida del ser humano y las leyes de su personalidad para el individuo, y el modo de producción y las leyes de la historia para la sociedad.

Para transformar la sociedad hay que educar al individuo y para ello hay que transformar la sociedad, lo cual no niega el automovimiento diferente que actúa en la una y en el otro.

Debido a la mayor o menor generalidad de las relaciones sociales (internacionales, clasistas, nacionales o de macrogrupos), la psicología social se elabora y enriquece en diferentes grados de generalidad o particularidad.

La psicología del individuo es diferente de la psicología social de la sociedad, pero entre individuo y sociedad existe una penetración e interacción recíprocas, de modo que la psicología individual asimila y contiene la conciencia social (es la unidad de lo social y lo individual) y la psicología social actúa a través de los seres humanos que componen la colectividad, los cuales aportan su individualidad a la determinación de la psicología social.

No es posible explicar la vida de la sociedad por la psiquis del individuo, ni viceversa, sin embargo, para explicar una es necesario tener en cuenta la otra.

La dinámica psicosocial del grupo pequeño constituye una mediación entre los macrogrupos de que forma parte y los individuos que lo componen, pero difiere de ambos. En el microgrupo actúan los individuos que lo componen y la conciencia social que han asimilado de los macrogrupos, la cual por lo general resulta dominante en el microgrupo, pero la dinámica psicosocial del grupo pequeño surge y se transforma en la vida del grupo y en las relaciones entre los individuos que lo componen, tiene leyes propias y un carácter específico, no es la simple suma de la psiquis de los individuos que lo componen, ni tampoco una expresión de la psicología social de los macrogrupos en que está inserto el grupo pequeño.

Estos 3 aspectos de la psiquis (la social, la del microgrupo y la individual) tienen una relativa independencia y determinantes propios, pero a su vez se contienen e influyen recíprocamente. No es posible enfatizar solamente la importancia de uno y desconocer los otros.

Para una concepción marxista y martiana de la correlación entre lo social, el microgrupo y lo individual, resulta de gran importancia destacar el concepto de psicología de clase y también el de identidad nacional y de grupo.

El concepto de psicología de clase se deriva forzosamente del reconocimiento de que la conciencia social constituye un reflejo de la vida material de la sociedad. En cualquier sociedad de clases la vida económica de la sociedad, las condiciones materiales de vida de sus miembros, son heterogéneas, lo cual determina diferencias psicológicas entre los miembros de clases diferentes y da lugar a su vez a creaciones ideológicas e institucionales y a una participación activa de sus miembros en la vida social, pues las condiciones materiales de vida se refractan a través de la identidad nacional o de grupo que constituye un determinante psíquico, formado históricamente, de la función activa y creadora de las naciones y grupos sociales. Esta psicología social de clase y la identidad nacional o de grupo surgen en las clases sociales, instituciones y macrogrupos, pero se reflejan y participan en el microgrupo y en la psiquis del individuo.

Desarrollo de la psiquis

La psicología evolutiva tuvo un gran desarrollo en el siglo xx, muy vinculada a la psicología educacional. Grandes figuras internacionales de nuestra ciencia han contribuido a ella y constituye actualmente una importante dirección analítica de la investigación psicológica, que tuvo en la psicología soviética un notable exponente, la cual a su vez influyó en el desarrollo alcanzado actualmente por la psicología evolutiva cubana.

Cuando hablamos del desarrollo de lo psíquico nos referimos tanto al filogenético (la evolución de la psiquis de los animales, que condujo a la aparición de la conciencia humana), como al histórico-social (el desarrollo de la psiquis en la evolución histórico-social pasada y actual); y al ontogenético (el desarrollo de la psiquis del individuo desde su nacimiento hasta su muerte). De aquí se deriva que se pueden considerar 3 direcciones analíticas en la investigación del desarrollo:

- Estudio del desarrollo filogenético de la psiquis, que se expresa en la herencia innata.
- Estudio del desarrollo histórico-social de la psiquis, que se cristaliza en la cultura material y espiritual alcanzada por la humanidad.
- Estudio del desarrollo ontogenético de la psiquis en la interacción individuo-medio, que conduce al ser humano adulto.

Cada una de estas formas tiene sus características y leyes específicas, es irreducible la una a las otras, pero a la vez se influyen, penetran y condicionan recíprocamente, se encuentran en unidad dialéctica.

Constituye un error reducir el desarrollo psíquico solo a una de estas formas, sobre la base de la cual explicar las otras 2, o hacer abstracción de alguna de ellas. El desarrollo psíquico humano se debe comprender en la unidad de sus 3 dimensiones: el filogenético, el histórico-social y el ontogenético, por ello, para comprender el desarrollo psíquico del niño es necesario tener en cuenta la evolución filogenética del psiquismo, que se cristaliza en sus potencialidades innatas, pero también se debe considerar el desarrollo histórico-social del psiquismo, que se expresa en el nivel alcanzado por la cultura material y espiritual y la vida social que el niño encuentra al nacer y evoluciona en el decurso de su vida.

Ahora bien, el desarrollo ontogenético del psiquismo humano puede ser comprendido solo a partir de las interacciones del niño con su medio social externo que, actuando a través de las potencialidades innatas y adquiridas de desarrollo, se refleja en él y lo transforma de un ser puramente reactivo y sensomotriz (en la primera infancia) en un individuo adulto, activo, racional y creador. Así, el desarrollo ontogenético es el producto del reflejo del medio social actual (fruto del desarrollo sociohistórico) que actúa a través del desarrollo filogenético previo, consolidado en la herencia.

En el desarrollo ontogenético es necesario tener en cuenta sus diferentes etapas o edades y el principio dialéctico de la negación de la negación, que afirma que las etapas ya superadas vuelven a plantearse, pero a un nivel superior y diferente, determinado por la interacción actual.

El nacimiento de cualquier ser humano implica una ruptura con todo el desarrollo precedente, pues se trata de un nuevo ser, de una nueva psiquis que se abre al desarrollo, sin embargo, este nuevo ser contiene todo lo positivo de la vida precedente, todo lo que es condición para su progreso posterior, es decir, comprende la herencia, sus posibilidades innatas de desarrollo. La evolución psíquica de este ser humano será la repetición de todo el desarrollo filogenético anterior (que el individuo conserva en sus potencialidades hereditarias), pero a un nivel superior y diferente, condicionado por su vida única en el medio social actual, por las nuevas condiciones sociales y culturales en que se encuentra, por ello, decir simplemente que la ontogénesis repite la filogénesis es una afirmación falsa, aunque contiene algo verdadero, o sea, el restablecimiento de la evolución filogenética en el desarrollo ontogenético, pero en virtud de la interacción externa del individuo con su medio, en la cual surgen sus rasgos y componentes superiores y fundamentales.

El desarrollo ontogenético del ser humano presenta diferentes etapas: primera infancia, edad preescolar, escolar, adolescencia, juventud, edad adulta, etc. Aquí también opera la correlación ya indicada entre las etapas anteriores y las posteriores. Las etapas iniciales del desarrollo se repiten, pero a un nivel superior y diferente, condicionadas por el curso de la interacción con el medio, por ejemplo, según Wallon (1966) en la adolescencia ocurre lo mismo que en la crisis de los 3 años: las exigencias de la personalidad pasan nuevamente al primer plano, son las necesidades del yo las que parecen absorber y acaparar las disponibilidades del sujeto. No obstante, la adolescencia es una etapa diferente y superior en el desarrollo de la personalidad, que refleja las nuevas condiciones psíquicas y circunstancias sociales en que se produce la vida del adolescente.

Igualmente se podría plantear que la personalidad adulta es la expresión de todo su desarrollo ontogenético previo. En la vida adulta, el ser humano va a repetir su vida infantil, pero a un nivel superior y diferente, en cuanto constituye un reflejo de su interacción adulta actual, de las exigencias y circunstancias sociales que le rodean.

Esta concepción se opone a los criterios unilaterales biólogos y sociólogos y a los que no ven la influencia de una etapa sobre la otra y lo reducen todo a lo nuevo que surge en la vida del individuo, por ejemplo, los teóricos del campo; también se opone a los que conciben el desarrollo como la simple repetición de un mismo ciclo perenne, en el cual la interacción externa no aporta nada nuevo, por ejemplo, los que reducen la psiquis adulta a la infantil y lo social a los instintos y mecanismos biológicos.

Todos los principios metodológicos anteriormente planteados: la unidad de la psiquis y el medio sociohistórico, de lo biológico y lo social, de lo individual y lo social, de lo cognoscitivo y lo afectivo, de lo social y lo individual, han de ser aplicados a la comprensión del desarrollo de la psiquis. En esto consiste la aplicación del enfoque sintético a la comprensión del desarrollo de la psiquis.

Hasta aquí se ha tratado el sistema de categorías que componen el enfoque sintético y también señalado cómo, por lo general, cada categoría da lugar a una dirección analítica o unilateral de la investigación. El sistema de categorías ha de ser la metodología sintética general que nos oriente en la investigación analítica o unilateral de cada categoría y los resultados de esta investigación analítica repercutirán sobre el enfoque sintético y lo elevarán a un nivel superior.

Naturaleza y determinación de los fenómenos psíquicos

La metodología teórica de la investigación psicológica requiere esclarecer los conceptos de psiquismo humano y de su determinación.

Naturaleza de los fenómenos psíquicos y objeto de la psicología

Naturaleza de los fenómenos psíquicos

Aplicando la lógica dialéctica a la comprensión de los fenómenos psíquicos, existe una diferencia irreducible entre ellos y el mundo material, físico. Los fenómenos psíquicos son ideales y subjetivos, pues constituyen imágenes elaboradas por el sujeto, que pertenecen a él. En cuanto son imágenes producidas por el cerebro, que regulan la actividad del ser humano, los fenómenos psíquicos constituyen una realidad objetiva estudiada por la ciencia, pero precisamente su realidad objetiva se encuentra indisolublemente unida a los objetos irreales y subjetivos, contenidos en dichas imágenes.

Así, lo psíquico, lo ideal, es la unidad inseparable, indisoluble y esencial de lo real y lo irreal, de lo objetivo y lo subjetivo, por el contrario, el mundo material es una realidad objetiva pura, que no contiene en su esencia lo irreal y subjetivo,⁶ sin embargo, esta diferencia esencial e insuperable no niega que entre ambos existe una penetración recíproca y una identidad.

La penetración recíproca consiste en que lo psíquico (la representación, el concepto) es una imagen que refleja, que reproduce al mundo externo material y al propio organismo biológico y, como consecuencia, los contiene en un plano ideal. A su vez la realidad material se convierte en objeto valorado y transformado por el sujeto y por lo tanto contiene su subjetividad, en dependencia de la actividad cognoscitiva, valorativa y transformadora de este último.

⁶ No se puede olvidar que el mundo material es dado a nosotros en nuestras percepciones, representaciones y conceptos y, como consecuencia, en estrecha unidad con lo ideal y subjetivo, pero existe una diferencia fundamental entre el mundo material y la psiquis. La unidad de lo real y lo irreal, de lo objetivo y lo subjetivo en el mundo material dado en nuestras percepciones, es la unidad temporal de 2 cosas externas, perfectamente separables, que pertenecen a realidades diferentes, mientras que la unidad de lo real y lo irreal en la psiquis ideal es inseparable, es esencial.

La identidad de lo psíquico y el mundo material se percibe en 3 direcciones: la fenomenológica, la conductual y la psicobiológica.

Identidad fenomenológica. Consiste en que en el reflejo sensorial se funden indisolublemente, en un mismo objeto, la imagen perceptual, su interpretación racional y el objeto material que existe fuera de la conciencia. Nosotros percibimos cosas materiales en imágenes sensoriales. También ocurre que el psiquismo no sensorial se proyecta sobre el campo perceptual, atribuyéndole reconocimientos e interpretaciones racionales, una coloración e impulso afectivos y una valoración. De esta manera, el campo perceptual asume una dimensión superior y típicamente predominante en el adulto, regida por la interpretación racional, la representación, el sentimiento y la voluntad.

Estas percepciones verdaderas y falsas del mundo material, de la conciencia social y de sí mismo, son tomadas por el sujeto como si fuesen la misma realidad y es influido por ellas. Esta dimensión fenomenológica constituye una faceta muy importante de la regulación y explicación del comportamiento, sin embargo, la unidad inseparable, en el plano cognoscitivo o fenomenológico, del objeto y su imagen, constituye una contradicción externa (una identidad externa) de 2 aspectos perfectamente separables y diferentes: el objeto material que existe fuera de la conciencia y su imagen mental, que se da en el sujeto, aunque este la perciba fuera, en la realidad misma. El objeto externo engendra la imagen interna, la cual constituye un reflejo que surge en la interacción del sujeto y el objeto material.

En esta forma se deben asimilar críticamente los aportes de la psicología fenomenológica y de la epistemología constructivista, que tienen el defecto de ser unilaterales, pues solo enfatizan el carácter subjetivo de la percepción y del mundo percibido, y pierden de vista la realidad objetiva que determina al psiquismo como un reflejo.

Identidad conductual. Consiste en que la actividad externa del ser humano constituye una mediación, una identidad, entre el psiquismo y el mundo externo, natural y social, es decir, los contiene a ambos, constituye una interacción entre ambos.

A partir de esta comprensión se infiere que el psiquismo debe ser investigado en unidad con la actividad externa y el mundo material y social que le rodea, y que la psicología no puede ser limitada al estudio de la pura psiquis, separada del mundo, ni a su dimensión fenomenológica. Este es el contenido cierto del conductismo y de la psicología de la actividad, pero su error unilateral está en pretender reducir el estudio de lo psíquico al de la actividad externa.

Aquí también la identidad, inseparable en la actividad externa, de su contenido psíquico y el objeto material sobre el cual actúa, constituye

una contradicción externa (una identidad externa) entre 2 aspectos diferentes y perfectamente separables, que son el sujeto actuante como ente físico y el objeto material con el cual interactúa.

Identidad psicobiológica. Destaca que la psiquis es ideal y subjetiva, pero a su vez constituye una actividad fisiológica del cerebro y proviene de ella e interacciona con ella y con el resto del organismo y en esta relación está íntimamente unida al cuerpo y a la herencia biológica del ser humano, pero en este caso la identidad psicobiológica constituye una contradicción interna (una identidad interna), pues el contenido ideal, psíquico, es absolutamente inseparable de los procesos nerviosos que lo constituyen, o sea, lo ideal (lo psíquico) y lo material (los procesos fisiológicos del cerebro) son las 2 caras de una misma moneda, absolutamente inseparables. No obstante, lo psíquico puede transmitirse o comunicarse teniendo como portador otro tipo de actividad o energía material, pero su génesis y su sustento se encuentran en el cerebro, en los centros nerviosos, que a su vez reflejan el mundo y en el caso del ser humano reflejan el mundo social.

Aunque lo material (lo fisiológico cerebral) y lo ideal se identifican en los fenómenos psíquicos, ambos son diferentes y se influyen recíprocamente, pues lo ideal es el reflejo, la imagen, del mundo social, mientras que su componente fisiológico es biológico, no psíquico. Así, la vida social del ser humano influye sobre su organismo y este último sobre su psiquismo y su vida social.

Objeto de la psicología

De todo lo dicho se puede concluir que la psicología estudia el psiquismo humano en su automovimiento ideal y subjetivo y en su unidad dialéctica con el mundo (material⁷ y social), o sea, como un reflejo social, ideal y cerebral del mundo, que regula la actividad externa y surge en ella, y como el creador de sí mismo, de su mundo percibido y de la cultura sobre sus bases biológicas y psicológicas (no conscientes y conscientes).

La psicología humana estudia los fenómenos psíquicos en su génesis, desarrollo e involución, en la correlación de lo individual y lo social, de lo consciente y lo inconsciente, en su carácter específico (ideal, subjetivo, sociohistórico) en su automovimiento, función activa y creadora, pero, además, en su penetración, transformación e influencia recíprocas con la

⁷ Por material se entiende el mundo externo físico, biológico y de la cultura material y el propio organismo biológico del sujeto. Por social se entiende la cultura espiritual, la conciencia de las demás personas y la conciencia social.

actividad del sujeto (individual o colectivo), con su organismo biológico y su medio sociohistórico, que se reflejan constantemente en el psiquismo y lo engendran, transforman y determinan.

Para nosotros el objeto de la psicología humana es la psiquis (consciente y no consciente, social e individual, infantil y adulta, sana y enferma, primitiva y civilizada) en su automovimiento interno, función activa y creadora, pero esta solo puede ser conocida plenamente en su unidad dialéctica con el mundo, o sea, en su interacción con el mundo natural y social que la rodea, con el propio organismo del ser humano, que procede de la previa evolución de la naturaleza, y en su identidad fenomenológica.

Esta definición del objeto de la psicología encuentra su antecedente en la obra de Diego González Martín (1960).

Determinismo de los fenómenos psíquicos: el psiquismo humano como un reflejo creador

Reflejo de lo externo y la creación interna como propiedad de toda la realidad y su identidad o fusión o igual influencia en el psiquismo humano

El reflejo es una propiedad general de toda la realidad.⁸ Los determinantes externos actúan sobre un objeto, lo modifican y producen una respuesta. Innegablemente, esta modificación y esta respuesta son reflejos. El reflejo ocurre en todos los niveles de la realidad del macro mundo donde vive el ser humano.

Ahora bien, es cierto que en todos los niveles este reflejo de lo externo actúa a través de las condiciones internas o en dependencia de la creación interna que engendra el objeto en cuestión. Como consecuencia, en este reflejo se dan elementos no determinados por el objeto externo, sino que provienen de la naturaleza interna del objeto. Esto es esencial en la comprensión del determinismo materialista dialéctico.

Esta unidad del reflejo y el autodesarrollo interno (la creación a partir de lo interno) expresa la unidad de las contradicciones externas e internas.

Existen 3 niveles fundamentales de la realidad: el inorgánico, el orgánico o biológico, y el social, en el cual se encuentra el psiquismo humano. En ellos se distinguen la determinación externa, en la cual lo interno es

⁸ Consultar *Materialismo y Empiriocriticismo* (VI Lenin), *Teoría del reflejo* (T Pavlov) y *¿Es el reflejo una propiedad general de la materia?* (E Polikarov).

un reflejo de lo externo, y la autodeterminación, en la cual lo interno es un producto del automovimiento de la propia naturaleza interna del objeto.

En el nivel inorgánico el reflejo de lo externo es el principal determinante de la naturaleza interna del objeto; predomina la determinación externa, aunque también actúa la autodeterminación. Aquí, la fórmula más adecuada para precisar este nivel consiste en decir que las causas externas son los factores más activos del desarrollo y actúan a través de las condiciones internas.

En el nivel orgánico las condiciones internas del objeto (su herencia y homeostasis biológica) son los principales determinantes de la naturaleza interna del objeto (nacimiento, características del desarrollo y muerte). Predomina la autodeterminación, aunque también actúa el reflejo y la determinación externa. En este caso, la fórmula más adecuada para precisar este nivel consiste en que las causas internas son los factores más activos del desarrollo y actúan a través y en dependencia de las condiciones externas.

En el nivel del psiquismo humano se dan ambas determinaciones de manera igualmente importante, pues las condiciones internas del sujeto (su herencia biológica) determinan su naturaleza interna (al igual que ocurre en el nivel biológico), pero esta naturaleza o potencialidad interna consiste precisamente en reflejar la cultura para crearla (se retorna al predominio del reflejo de lo externo, tal y como ocurre en el nivel inorgánico, pero al nivel del desarrollo biológico).

La fórmula más adecuada para precisar este nivel consiste en que las causas externas y las internas son igualmente activas e importantes en el desarrollo y ambas se identifican o fusionan en una sola, pues el autodesarrollo de lo interno consiste precisamente en el reflejo de lo externo, o sea, aquí se cumple la tríada: tesis, antítesis y síntesis. Y también opera la negación de la negación en relación con todo el desarrollo previo de la naturaleza.

Pero entre el psiquismo humano y el mundo biológico se encuentra el desarrollo del psiquismo animal. En cuanto constituye una mediación entre el psiquismo humano y el mundo biológico, el psiquismo animal contiene tanto la forma biológica (innata) como la génesis de la humana (el reflejo psíquico del medio), en una síntesis que resulta distinta tanto del psiquismo humano como del desarrollo puramente biológico.

En el animal predomina la determinación biológica, pero aparece el reflejo psíquico, aunque al servicio de la determinación innata. Las metas de la vida psíquica animal son determinadas de manera innata: la lucha por la supervivencia, la procreación y la satisfacción orgánica, las

necesidades del tejido nervioso (de estimulación sensorial, de contacto afectivo y de actividad). El reflejo psíquico está al servicio de estas metas y es predominantemente reactivo y reproductivo. En el psiquismo animal empieza a operar y existir el reflejo psíquico, el cual se desarrolla en la evolución de las especies hasta conducir al ser humano.

En los animales inferiores el predominio de la determinación interna y hereditaria es casi absoluto, pues su conducta es fundamentalmente instintiva, aunque aparece en menor medida el reflejo psíquico de lo externo y el aprendizaje. En los animales superiores el reflejo adquirido de su comportamiento es cada vez más importante, pues el animal aprende cómo satisfacer sus necesidades, aproximándose así al predominio del reflejo psíquico típico de la psiquis humana. No obstante, este reflejo psíquico también está al servicio de las metas innatas del animal y es predominantemente reactivo. Aquí la fórmula más adecuada para precisar este nivel del psiquismo animal consiste en que las causas internas (innatas) son los factores más activos del desarrollo y actúan a través y en dependencia del reflejo psíquico de las condiciones externas, el cual resulta reactivo.

En el ser humano la determinación innata conduce al predominio del reflejo psíquico, pues su potencialidad innata y superior es la asimilación y la creación de la cultura. El reflejo psíquico humano es predominantemente activo, o sea, el salto del reflejo psíquico animal al humano consiste en que en el animal está subordinado a la autodeterminación innata y al servicio de ella, mientras que en el ser humano, por propia determinación innata, el reflejo psíquico llega a predominar sobre los requerimientos innatos y está centrado en el reflejo y la creación de la cultura.

En el animal el fin y la potencialidad son innatos y el reflejo psíquico es un medio para realizar estas potencialidades innatas. En el ser humano, la determinación innata y el reflejo se fusionan, coinciden, de manera que la potencialidad innata y las metas y potencialidades adquiridas consisten en la asimilación y la creación de la cultura. Como consecuencia, las metas específicas del ser humano no son innatas, sino adquiridas de su medio social. Si no se asimila la cultura, las potencialidades innatas humanas se atrofian y no se desarrollan, limitándose al reflejo de su medio inmediato.

En el ser humano las necesidades y la cognición son adquiridas del medio social e igualmente creadas por los procesos psíquicos internos del sujeto. El concepto es un reflejo social y una creación del sujeto. Y los conceptos (los reflejos cognitivos superiores vinculados a la palabra) engendran las necesidades superiores, los sentimientos, los motivos y valores.

En el animal superior la meta es satisfacer de distinta manera (en función del aprendizaje) las necesidades innatas. En el ser humano la

meta es satisfacer las necesidades adquiridas, surgidas por su asimilación creadora de la cultura. Las metas de la vida psíquica animal son determinadas de manera innata, mientras que las metas específicas del psiquismo humano son adquiridas a partir de la cultura.

Pero en el ser humano se dan todos los niveles: el inorgánico, el biológico, el animal y el propiamente humano, en unidad contradictoria, en la cual, en condiciones normales, predomina el nivel superior humano, por ejemplo, en el ser humano hay necesidades innatas que son determinadas por los requerimientos biológicos y hereditarios (las necesidades psicobiológicas y psicogénicas⁹), pero también hay necesidades superiores, individuales y sociales, cuyo origen y determinación solo se explica por la asimilación de la cultura.

Así, en la herencia biológica del ser humano se dan diferentes niveles inferiores y superiores. El nivel superior de esa herencia es la potencialidad innata de asimilar y crear la cultura. Como dijo Henry Wallon, el ser humano es innatamente social.

En resumen, el reflejo creador es una propiedad de toda la realidad, pero mientras en el mundo inorgánico predomina el reflejo de lo externo y en el mundo orgánico la creación a partir de lo interno, en la conciencia humana son importantes tanto el reflejo como la creación interna y ambos se fusionan en un mismo proceso: el automovimiento innato e interno consiste en el reflejo y la creación de la cultura.

El reflejo creador es una propiedad de toda la realidad, pero se da en su forma superior, más plena y equilibrada, en la psiquis humana. El reflejo y la creación interna son propiedades de toda la realidad; se fusionan e identifican y tienen igual influencia e importancia en el psiquismo humano.

Para precisar la naturaleza del psiquismo humano se debe decir que es un reflejo de la cultura y un creador de ella. La cultura no es más que la conversión o cristalización de la conducta y del psiquismo humano y de sus potencialidades en objetos externos: en instrumentos, en bienes materiales y en lenguaje y cultura espirituales. El reflejo humano es un reflejo de la cultura, pero para lograr de manera específicamente humana este reflejo de lo externo, el sujeto tiene que crearlo para sí.

Esto se aprecia claramente en la génesis del concepto. El individuo refleja la palabra y este reflejo subjetivo, basado en la interconexión con los objetos materiales y los sujetos externos, en el decurso del desarrollo individual, llega a engendrar el concepto. El concepto es una creación interna, subjetiva, que parte del reflejo de lo externo (fundamentalmente del lenguaje que organiza su interacción con los objetos externos). Y el

⁹ Consultar la clasificación de las necesidades en el capítulo 4 de este libro.

concepto -la palabra o palabras que lleva implícita- (en la formación y desarrollo del niño al adulto) engendra sus necesidades, motivos y valores al nivel propiamente humano.

El hombre y la mujer son reflejos sociales que se han creado a sí mismos. En el ser humano el reflejo es el punto de partida de la creación y la incluye o presupone. El reflejo es creador. Y la creación es el reflejo de lo posible y se fundamenta en el reflejo.

El psiquismo humano constituye un reflejo y un producto, históricamente condicionado, de su ambiente sociocultural, pero, además, tiene potencialidades intrínsecas, innatas, para descubrir y construir para sí el reflejo de la esencia de la realidad y con ella engendrarse a sí mismo y crear su futuro, por ello, se construye a sí mismo y al medio social de acuerdo con dichas potencialidades innatas, que son el resultado del surgimiento de la especie, pues el cerebro humano, biológicamente, es también un producto sociohistórico que ha surgido en la producción de herramientas y la interacción social, sin embargo, estas potencialidades innatas solo se convierten en realidades actuantes y se transforman y desarrollan en virtud de que se despiertan, estimulan y conforman por el reflejo de la cultura y de la vida social.

La función creadora del psiquismo humano radica en: 1) el descubrimiento y la abstracción de la esencia y su combinación en lo concreto pensado; 2) la creación, en virtud de la abstracción y la palabra, de propiedades psíquicas, de necesidades y tendencias superiores que no existen en el animal ni en el niño pequeño; 3) el descubrimiento innovador, o solo para sí, de la posibilidad de relaciones entre esencias, y que se expresa en la creación y reproducción de la cultura material y espiritual y en los proyectos y planes del sujeto individual y colectivo.

Todo individuo o grupo humano, al asimilar la conciencia social, asume estas funciones creadoras de la misma, aunque sea eminentemente reproductivo o un innovador. En realidad se deben distinguir 2 niveles del reflejo creador: 1) la reproducción de la cultura (en la cual predomina el reflejo); y 2) la innovación o invención de la cultura (en la cual predomina el componente creador.) Pero el reflejo es creador, pues la reproducción de la cultura, a un nivel propiamente humano y superior, requiere una reconstrucción previa para sí de la realidad reflejada; y la creación es refleja, pues constituye el reflejo de lo posible y solo es posible crear a partir de los reflejos anteriores, adquiridos del medio social.

Polos sensorial reactivo y racional activo

El determinismo del psiquismo humano debe concebirse en la unidad dialéctica de la determinación del psiquismo individual y la determinación de la psicología social, pues la psiquis individual y la social se

influyen recíprocamente y forman un proceso determinista único, mediado por la dinámica psicológica del grupo pequeño¹⁰ (consultar lo planteado acerca de este determinismo en el epígrafe anterior, al analizar la unidad de lo individual y lo social como principio teórico de la psicología).

Tanto en la psiquis individual como en la social se aprecian contradicciones externas e internas. La contradicción externa se establece en la interacción entre el sujeto (individual o colectivo), su medio natural y social, y su propia condición orgánica; en ella participan diferentes niveles: la actividad con objetos materiales o las relaciones materiales; la comunicación emocional y la comunicación verbal (las relaciones ideológicas).

La contradicción interna que opera en el psiquismo adulto (individual o social) ocurre entre 2 niveles o polos que interaccionan y se penetran dialécticamente: el sensorial reactivo y el racional activo.¹¹ Y a su vez dentro de cada uno de esos polos también existen contradicciones internas.

El polo psicológico sensorial reactivo comprende:

- Una apertura sensorial, perceptual y reactiva a lo externo, al medio natural y social y a las condiciones biológicas del propio sujeto.
- Las funciones, reflejos y propiedades psíquicas elementales: el primer sistema de señales y sus procesos psíquicos no conscientes, la herencia biológica de rasgos y funciones psíquicas, las necesidades biológicas y biopsíquicas y los hábitos.
- Las funciones, reflejos y propiedades psíquicas que han surgido en la vida anterior de la persona (incluidas las superiores, vinculadas a la asimilación del lenguaje), en cuanto constituyen condiciones internas de la personalidad que se expresan en sus reacciones ante las influencias externas.

El polo psicológico racional activo comprende:

- Una imagen de sí mismo en cuanto a sujeto consciente individual y una función racional y activa en virtud de la cual el sujeto regula su acción, sobre la base de su interpretación racional del mundo, la imagen de sí mismo, y sus proyectos y sentimientos.

¹⁰ Cuando se habla de psiquis social nos estamos refiriendo a la determinación de la dinámica psicológica de las instituciones, de los grandes grupos, de los grupos étnicos, de las clases sociales y las naciones.

¹¹ La personalidad se caracteriza por el polo racional activo; este constituye su esencia, su componente rector, pero también incluye a su contrario: el polo sensorial reactivo. La personalidad es la unidad contradictoria de ambos.

- Las funciones, reflejos y propiedades psíquicas superiores que han surgido como resultado de la asimilación de la conciencia social y la cultura: el lenguaje, la conciencia, las necesidades y valores superiores, los conocimientos, habilidades y capacidades intelectuales, proyectadas activamente hacia el momento actual en que el sujeto vive y hacia el futuro, o sea, en expectativas y proyectos.¹²

El polo sensorial reactivo es una expresión de todo el desarrollo previo, filogenético y ontogenético, del sujeto, por ello, a través de este se cumple otro aspecto del determinismo: la influencia del desarrollo o del decurso previo en la vida psíquica actual. No obstante, también el polo racional activo resulta una expresión y resultado del desarrollo previo, sobre todo en su determinación superior y social, pero se distingue por su proyección activa, actual y futura.

La contradicción externa entre el sujeto, su medio social y su organismo biológico, actúa a través del polo sensorial reactivo y es por esta vía que determina, en última instancia, los aspectos superiores y rectores del psiquismo. Así, el polo sensorial reactivo actúa como expresión de la contradicción externa y como componente de la interna.

Es necesario tener muy en cuenta que aunque ambos polos son esencialmente diferentes, se encuentran en penetración e interacción recíproca. El polo sensorial reactivo actúa dentro del racional activo y viceversa, por ello, dentro de cada polo se pueden encontrar diferentes niveles inferiores y superiores, por ejemplo, el polo racional activo se caracteriza por la conciencia y las necesidades superiores y, sin embargo, contiene dentro de sí lo no consciente y el reflejo de las necesidades orgánicas en conceptos, tendencias y proyectos. A su vez, el polo sensorial reactivo se da al sujeto de manera consciente y es estructurado por la palabra y la interpretación racional del campo perceptual, de esta manera la contradicción entre ambos polos toma cuerpo en cada uno de ellos.

Fórmula determinista para el ser humano: el determinismo externo-interno

El determinismo del psiquismo humano consiste en la unidad dialéctica de 2 estructuras: el esquema determinista externo y el interno.

¹² En el capítulo 5 se tratarán la motivación arcaica, la superior y la actual. La motivación arcaica se encuentra en el polo sensorial reactivo, mientras que la motivación superior pertenece al polo racional activo y la actual se manifiesta en los dos polos.

La estructura o esquema determinista externo, que actúa desde las primeras etapas de la vida y en todo su decurso, y se va modificando en dependencia del desarrollo psíquico, es el siguiente: las causas y contradicciones externas entre el sujeto, su medio natural y social y su organismo, se reflejan a través del polo sensorial reactivo y del racional activo (cuando este último ha surgido en virtud del desarrollo psíquico) para producir la función creadora del polo racional activo que regula el comportamiento y darle solución a las contradicciones externas, que, al ser modificadas, constituyen un nuevo punto de partida de este ciclo. (Aquí se destaca fundamentalmente la determinación externa y la solución creadora a las contradicciones externas.)

Sin embargo, como resultado de la asimilación del lenguaje y de la cultura, esta estructura o esquema determinista externo va engendrando y desarrollando la estructura o esquema determinista interno que es el siguiente: las contradicciones psíquicas internas del polo racional activo o de éste con el sensorial reactivo (que constituyen una creación racional, volitiva y afectiva del sujeto) regulan la actividad psíquica y externa, modifican al propio sujeto y al medio social externo y por esa vía se crean a sí mismas y dan lugar a una nueva fase de este ciclo determinista interno. (Aquí se destaca fundamentalmente la determinación interna y la solución creadora a las contradicciones internas).

En la estructura o esquema determinista externo el punto de partida es el mundo externo físico y social o el organismo; en el interno el punto de partida radica en las contradicciones psíquicas internas y superiores, la elaboración racional y los fines, proyectos y sentimientos.

En el animal y en el niño pequeño solo actúa el polo sensorial reactivo, pero el psiquismo humano desarrollado se caracteriza por ambos polos y por el determinismo externo-interno, en el cual participan los 2 esquemas deterministas y los 2 polos, en unidad dialéctica.

El proceso de transformación del psiquismo infantil en adulto constituye el paso de la sola existencia o del predominio del polo sensorial reactivo al desarrollo y predominio del polo racional activo, con lo cual el sensorial reactivo se transforma cualitativamente.

Como resultado de la aparición del polo racional activo se modifica el sensorial reactivo, pues este último adquiere, además de su condición refleja predominante, una potencialidad creadora específicamente humana. Esto explica que el conocimiento perceptual y la apreciación de las necesidades orgánicas, además de un reflejo de la realidad social u orgánica, constituyan una interpretación y creación racional que le confieren un sentido subjetivo.

Ambas estructuras o esquemas deterministas se influyen, penetran y contienen recíprocamente, de manera que son igualmente importantes en la determinación de los fenómenos psíquicos. Con la acumulación

cuantitativa lenta o rápida, la estructura determinista externa es la más importante, pues acumulándose cuantitativamente llega a condicionar y determinar la génesis y transformación del psiquismo. Pero en todo momento (en el hombre normal y adulto) la estructura determinista interna es el principal factor de la regulación del comportamiento y de la creación directa del psiquismo.

La contradicción interna que opera en la subjetividad del individuo en el polo racional activo o entre lo activo y lo reactivo, lo racional y lo sensorial, determina directamente el automovimiento de la psiquis y la regulación de la actividad. En el ser humano adulto el nivel sensorial reactivo y el racional activo participan de manera simultánea y generalmente armónica en la regulación de la actividad, pero ante un conflicto entre ambos predomina normalmente el nivel racional activo, que resulta el rector en la determinación del comportamiento, de este modo la conducta humana es regulada fundamentalmente a partir de la imagen de sí mismo, de la interpretación racional del mundo y de los proyectos que asume el sujeto individual o colectivo. Es una conducta predominantemente activa y no reactiva, pues parte de las creaciones del sujeto y no solo de los estímulos externos y orgánicos.

En definitiva, el reflejo acumulativo de lo externo produce una reestructuración del esquema determinista interno y de los 2 polos que en él participan, la cual parte del propio sujeto, de su elaboración de soluciones creadoras a sus contradicciones internas, que han sido producidas por el reflejo acumulativo de las externas; o en situaciones excepcionales del ser humano normal o generalmente en enfermos mentales, la aparición súbita de decisivas influencias externas determina de manera directa la actividad del ser humano en detrimento de su autorregulación interna y superior.

Si la regulación de la actividad, basada en el carácter rector y creador del nivel racional activo, obtiene éxito en la solución de las contradicciones y esto es reflejado sensorialmente por el sujeto, los procesos y contenidos internos que regularon la actividad reciben un reforzamiento positivo y se consolidan como propiedades y estados de la psiquis individual o social, pero, si no se obtiene éxito, esto lleva en definitiva a una reestructuración de los contenidos y procesos que regulan la actividad. Así se comprende el carácter reflejo y creador del psiquismo humano.

El conductismo ha enfatizado solo la determinación externa del comportamiento, por el contrario, el psicoanálisis, el cognitivismo de Piaget, el humanismo, han enfatizado la autodeterminación, el determinismo interno del psiquismo y del comportamiento.

Para nosotros el determinismo del psiquismo y de la personalidad es externo e interno. Con su acumulación lenta o súbita, el psiquismo humano y su estructura son un producto y un reflejo de la vida material y

espiritual de la sociedad, ahora bien, el psiquismo asume una función activa y creadora en su propia construcción: destacar solo la determinación externa o solo la autodeterminación de la personalidad, es decir, una parte de la verdad y no la verdad completa.

Comunicación y actividad con objetos en la determinación del psiquismo

La comunicación verbal externa aporta los contenidos fundamentales del nivel racional activo y de los aspectos rectores del psiquismo humano, de ahí su importancia fundamental, que ha sido justamente enfatizada por la función que la teoría histórico-cultural de Lev Vigotski concede a la palabra en la formación del psiquismo humano, pero estos contenidos se interiorizan en la medida en que son reforzados positivamente por la función activa del sujeto, la comunicación emocional y sobre todo por la actividad con objetos materiales, o sea, por las relaciones materiales y económicas en que participa el sujeto individual o colectivo. Si este reforzamiento no existe o es negativo, estos contenidos verbales no son interiorizados o son rechazados en definitiva.

La base de la vida del ser humano se encuentra en lograr los bienes materiales necesarios y en la interacción con los objetos materiales, porque solamente así puede conservar su salud, satisfacer sus requerimientos y aspiraciones de toda índole y desplegar su intelecto, pues lo racional se fundamenta y desarrolla sobre la base de lo sensorial. Aun las necesidades más espirituales requieren de condiciones materiales. Este es un criterio fundamental del marxismo (Engels F, 1955), reconocido igualmente por José Martí (1975 E), por ello la satisfacción y el aseguramiento de sus necesidades materiales constituyen para el ser humano un determinante fundamental del cambio y desarrollo de su psiquismo.

El individuo y el grupo social están insertos en el modo de producción de la sociedad, o sea, ocupan una determinada posición en el sistema de producción, distribución y consumo de los bienes materiales. De esta manera, por lo general el psiquismo humano cambia en dependencia de la posición económica que ocupa y del momento histórico en que vive un determinado individuo o grupo social. El grado de desarrollo de las fuerzas productivas determina las relaciones de producción y viceversa.

El surgimiento y desarrollo de la diferencia entre el trabajo manual y el intelectual, y la distribución desigual de los bienes y de la posición social, originan talentos y capacidades intelectuales muy desiguales (la mayoría de los seres humanos son reproductivos y una minoría es creadora) y engendran el egoísmo y una conducta adaptativa en la mayoría.

De esta forma la actividad con objetos materiales, en un determinado medio y posición social, conforma el psiquismo humano.

No obstante, reducir el determinismo externo de la psiquis a la interacción con objetos materiales no es acertado y por lo tanto es un error que se debe evitar. La comunicación emocional y sobre todo la verbal desempeñan funciones decisivas, pues son las que crean la personalidad. Si no existiera la comunicación, la personalidad no surgiría. Enfatizar solamente la actividad con objetos o solo la comunicación constituye errores diferentes: el primero, propio del mecanicismo; el segundo, característico del idealismo. Por el contrario, es necesario destacar que el determinismo externo de la psiquis humana radica precisamente en la unidad armónica de la actividad con objetos, la comunicación y la regulación activa y creadora que el sujeto realiza de su actividad externa.

Si estos 3 factores refuerzan simultánea y armónicamente la asimilación de un determinado contenido, ya sea creado por el sujeto o procedente de la comunicación verbal o de la emocional, o de la actividad con objetos, la asimilación profunda está garantizada. No obstante, actuando a través de y en dependencia de esta unidad armónica de determinantes, por lo general y en última instancia, la actividad con objetos materiales resulta fundamental. De esta manera, la actividad con objetos determina la comunicación y a su vez esta última conduce a nuevos niveles de la actividad con objetos.

Lo biológico y lo social en la determinación del psiquismo humano

La psiquis humana es la resultante de la interacción entre la dotación biológica y hereditaria y la influencia del medio social sobre el individuo. Ambos factores participan en la determinación del contenido, la estructura y la existencia de la psiquis, pero los determinantes sociales influyen fundamentalmente sobre el contenido y la estructura de la psiquis, mientras que los factores biológicos explican fundamentalmente su existencia.

En conclusión, los determinantes internos (mentales) y superiores de la psiquis del ser humano normal y adulto tienen un carácter creador y una función rectora en la regulación del comportamiento y en la formación del psiquismo, pero, en última instancia, deben armonizarse con los determinantes externos e inferiores (biológicos), pues estos últimos constituyen la base de su existencia y desarrollo.

El ideal de psiquis a lograr: la formación de un ser humano espiritualmente superior

Al inicio de este capítulo se planteó que la ciencia ha de vincularse con la ética y ha de esforzarse en una dirección moral, ha de tener metas morales.

Constatando el ideal de ser humano que plantea el marxismo y que podríamos precisar como aquel individuo y grupo para el cual el trabajo es no solo un medio de vida, sino la primera necesidad vital (C Marx, 1955 B) y teniendo en cuenta el ideario de José Martí (DJ González, 1996, 1999), nos planteamos el siguiente ideal de ser humano a lograr:

- El predominio de la orientación social (altruista y colectivista) en la jerarquía reguladora, lo cual supone que la satisfacción de las necesidades individuales de bienes y de posición o prestigio social sea fundamentalmente un medio o vía para el logro de los ideales en pro de la humanidad, de la patria, de los demás (familiares, hijos, compañeros) y, como consecuencia, de los más necesitados o en peligro. Esta orientación social supone y requiere una relativa armonía en la satisfacción de las necesidades sociales e individuales, pero a su vez la modestia en la satisfacción de estas últimas y la disposición a su sacrificio, si resulta imprescindible al logro de los ideales sociales. Esto requiere igualmente el desarrollo de los rasgos volitivos de la personalidad, la perseverancia, el valor, etc.
- La orientación autónoma de la personalidad. La elaboración personal de proyectos autónomos centrados en el altruismo y en la obra social, (pero que también expresen las necesidades individuales) y el predominio del afán de autorrealización de estos proyectos, aunque deben armonizarse con las exigencias y posibilidades externas. Esto supone la preponderancia de la independencia personal, pero a la vez su relativa armonización con la adaptación a las circunstancias externas, sin la cual es imposible la autonomía personal y la satisfacción de las muy diversas necesidades del ser humano.
- La creatividad intelectual basada en un amplio conocimiento de la cultura generada hasta el presente por la humanidad.
- La formación de colectivos e instituciones, donde coincidan realmente la estructura formal (orientada por el deber social) con la informal, las metas sociales del grupo con la jerarquía de la personalidad individual y exista una identidad entre los intereses individuales, los del grupo y los sociales generales.
- El logro de la autonomía y de la creatividad supone respetar y promover la identidad personal, grupal, nacional y regional.

Una aspiración fundamental que acompaña a todas las anteriores es el empeño en lograr, en la medida de lo posible, la armonía de la personalidad, o sea, la satisfacción o compensación armónica de todas las necesidades.

En estos momentos históricos el logro masivo de tal ideal de psiquismo humano resulta imposible, pues las condiciones sociales de desigualdad no lo favorecen, pero debemos esforzarnos por acercarnos a él en la medida en que sea posible lograrlo, pues solo este tipo de personalidad y de grupo podrá transformar la sociedad en una dirección óptima para el logro masivo de tal personalidad y conciencia social.

La psicología no debe ser solo un conocimiento de la realidad, sino que debe responder a una ética, a una serie de metas morales.

No podemos conformarnos solamente con lograr un ser humano equilibrado, pues se puede ser equilibrado y a la vez un antisocial, o un egoísta, o un individuo totalmente adaptativo que no tiene metas ni creaciones propias o que tiene un conocimiento insuficiente de la realidad, o que se caracteriza por una visión pesimista de la realidad. Se debe trabajar por la formación de un ser humano equilibrado, pero con un reflejo cognitivo eficiente y creador, una orientación social autónoma y armónica y una perspectiva optimista y realista.

En nuestro criterio, se debe crear un sujeto individual y colectivo con una cognición eficiente y creadora, que refleje adecuadamente la cultura humana en su momento histórico y participe en su creación; que tenga una orientación prosocial al servicio de la humanidad, centrada en los deberes sociales que ha asumido, pero en forma autónoma y creadora; que surja de lo más íntimo de su personalidad y en relativa armonía con la satisfacción de todas sus necesidades, cognitivamente guiado por los aspectos y posibilidades positivas, desarrolladoras, tanto de sí mismo como de la realidad externa a él.

Concepto de motivación

Todo proceso psíquico (percepción, memoria, pensamiento, tendencia, emoción, sentimiento, etc.) refleja la interacción establecida entre el sujeto y el mundo, y sirve para regular la actividad del individuo, su conducta. Todo fenómeno psíquico es, a su vez, un reflejo de la realidad y un eslabón en el proceso regulador de la actividad.

Según Rubinstein (1965) son 2 las formas en que se manifiesta la función reguladora del reflejo de la realidad por parte del individuo: en forma de regulación inductora y en forma de regulación ejecutora.

La regulación inductora lleva a la acción y determina el sentido que esta toma. El reflejo de un objeto que sirve para satisfacer alguna necesidad del individuo, provoca en éste tendencias que inducen a la acción y determinan la dirección y el sentido que esta toma, por ejemplo:

Un individuo sediento, después de una larga caminata por el campo, descubre a lo lejos una casa habitada por campesinos. Esta imagen de la vivienda y del agua potable que el sujeto piensa que allí debe haber, engendra en él una tendencia activa que determina la dirección y el sentido de su actividad: pedir un vaso de agua a los campesinos y beberla.

La regulación ejecutora determina que la acción se cumpla, en dependencia de las condiciones en las cuales se desarrolla. Este tipo de regulación se efectúa mediante el análisis de las condiciones en que tiene lugar la acción, y correlacionando dichas condiciones con los objetivos de la misma, por ejemplo, en el caso anterior el caminante observa la distancia que lo separa de la casa y los obstáculos que se interponen en su camino, de esta manera escoge la vía más adecuada para llegar a su meta, o sea, la regulación inductora determina la dirección (el objeto-meta) e intensidad, el por qué y para qué del comportamiento, mientras que la ejecutora determina que la acción se ajuste a las condiciones concretas en que se encuentra el sujeto para obtener dicho objeto-meta (el cómo del comportamiento).

Definición

Por motivación se entiende la compleja integración de procesos psíquicos que efectúa la regulación inductora del comportamiento, pues determina la dirección (hacia el objeto-meta buscado o el objeto evitado), la intensidad y el sentido (de aproximación o evitación) del comportamiento.

La motivación despierta, inicia, mantiene, fortalece o debilita la intensidad del comportamiento y pone fin al mismo, una vez lograda la meta que el sujeto persigue.

En su vida cotidiana, el ser humano refleja objetos indicadores de la satisfacción de sus necesidades que le inducen a actuar; experimenta deseos, sentimientos, emociones, aspiraciones y propósitos que, de existir las condiciones adecuadas, dirigen e impulsan su actividad hacia determinadas metas, cuya obtención le proporciona satisfacción. En parte, debido a su propia actividad, constantemente surgen nuevas circunstancias externas, insatisfacciones, deseos y proyectos que modifican la dirección y el grado de intensidad de dicha actividad.

En una definición más amplia, la motivación es el conjunto concatenado de procesos psíquicos (que implican la actividad nerviosa superior y reflejan la realidad objetiva a través de las condiciones internas de la personalidad) que al contener el papel activo y relativamente autónomo y creador de la personalidad, y en su constante transformación y determinación recíprocas con la actividad externa, sus objetos y estímulos, van dirigidos a satisfacer las necesidades del ser humano y, como consecuencia, regulan la dirección (el objeto-meta) y la intensidad o activación del comportamiento, y se manifiestan como actividad motivada.

La motivación es una compleja integración de procesos psíquicos que implican la actividad nerviosa superior. Los reflejos psíquicos, ideales, se producen en virtud del funcionamiento fisiológico del cerebro. Motivación y actividad nerviosa superior son 2 facetas esencialmente distintas, pero inseparablemente unidas. La motivación es un fenómeno psíquico, ideal, subjetivo.

La actividad nerviosa superior es una actividad material, fisiológica, del cerebro, sin embargo, el reflejo, la imagen psíquica, es la resultante de la actividad nerviosa superior, se produce en virtud de ella, es una propiedad de la misma. Esto explica que las tendencias motivacionales, psíquicas e ideales, puedan regular la actividad externa y material del hombre, pues la actividad nerviosa superior, en cuanto constituye un reflejo psíquico del mundo, es la que regula y dirige la actividad del ser humano.

En la motivación participan los procesos afectivos (emociones y sentimientos), las tendencias (voluntarias e impulsivas) y los procesos cognoscitivos (sensopercepción, pensamiento, memoria, etc.); los afectivos y las tendencias ocupan la función más importante en ella. La motivación es, a su vez, un reflejo de la realidad y una expresión de la personalidad. Los estímulos y situaciones que actúan sobre el sujeto se refractan a través de las condiciones internas de la personalidad, por ello, la motivación es una expresión y manifestación de las propiedades y del estado de la personalidad: del carácter, de las capacidades cognoscitivas y del temperamento; pero las propiedades del carácter son las que ocupan en ella la función principal.

La contradicción psíquica interna que constituye la motivación del comportamiento se establece entre las necesidades (en cuanto a propiedades, estados y procesos afectivos de la personalidad) y la imagen o el reflejo que los procesos cognoscitivos ofrecen del mundo externo y de sí mismo. El proceso motivacional consiste en una constante determinación y transformación recíprocas entre ambos componentes: las necesidades de la personalidad y el reflejo del mundo real.

Debe aclararse la interrelación entre los conceptos de personalidad y motivación. Puede decirse que la motivación es una parte de la personalidad y de su actividad (su estado actual) y también que no coincide con la personalidad. Es parte de la personalidad en cuanto esta última actúa dentro de la motivación y contiene dentro de sí el reflejo de su interacción con el mundo actual, pero en otra relación la motivación no concuerda con la personalidad, es distinta de ella, pues no coincide con la esencia dominante y distintiva de la personalidad.

La personalidad, en su componente esencial y distintivo, es lo interno, lo superior, lo relativamente estable y la unidad de lo cognitivo y lo afectivo. La motivación es la unidad de lo interno y lo externo, de lo superior y lo inferior, de lo estable y lo situacional, y constituye el componente afectivo.

La motivación es una mediación, un punto o lugar intermedio entre la personalidad y el mundo externo y actual, pues los contiene a ambos; resulta una expresión de la personalidad y un reflejo del mundo externo y actual, el cual no coincide con la personalidad, por ello la motivación contiene una unidad de contrarios: la expresión de la función activa, estable, creadora y autónoma de la personalidad y, a la vez, el reflejo inmediato del mundo externo y del propio organismo. Este reflejo del medio externo y del propio organismo biológico desempeña un importante papel y, aunque por lo general no constituye el regulador motivacional fundamental en el ser humano adulto y normal, determina, en última instancia, la transformación de las necesidades, actitudes, motivos y proyectos de la personalidad.

Por otro lado, se debe tener en cuenta otra importante diferencia entre personalidad y motivación. La personalidad no solo participa en la regulación inductora o motivación, que determina la dirección última y la intensidad del comportamiento, sino también en la regulación ejecutora y cognitiva de la actividad, la cual hace que el comportamiento se ajuste a la naturaleza objetiva de la realidad para poder obtener la meta.

Relación entre la motivación y la actividad externa. La contradicción psíquica interna que constituye la motivación del comportamiento se encuentra en íntima unidad con la actividad externa, sus resultados y los objetos y estímulos de esta. El proceso motivacional está en constante transformación y determinación recíprocas con estos determinantes externos. Las cosas materiales y las demás personas interactúan con el sujeto y, en virtud de los procesos psíquicos y de las necesidades de la personalidad, se convierten en objetos de conocimiento, incentivos e incitantes motivacionales que engendran en el sujeto los motivos de la actividad. De este modo, el proceso motivacional, aunque interno y psíquico, no puede explicarse adecuadamente si no se tiene en cuenta su íntima unidad con la actividad externa, sus objetos y estímulos. Nuestra tarea consiste precisamente en estudiar la motivación en su autodeterminación y relativa autonomía, pero, además, en su unidad dialéctica con la actividad externa.

La motivación se expresa en la dirección (el objeto-meta) y en la intensidad o nivel de activación del comportamiento, por lo tanto, el estudio de la motivación requiere forzosamente el de la actividad motivada externa en que esta se expresa y manifiesta. Desde este punto de vista, la motivación no solo se encuentra en los procesos psíquicos del sujeto, sino que se manifiesta también en la dirección e intensidad de sus actos externos, materiales, ante determinados estímulos y situaciones. De este modo, la investigación de la motivación humana requiere tomar como punto de partida tanto la personalidad y las vivencias psíquicas, como la actividad externa y sus circunstancias sociales; requiere la consideración de la estrecha unidad existente entre la personalidad, los procesos psíquicos, la actividad motivada externa y el medio sociohistórico.

La motivación implica tanto el aspecto direccional como el de activación o energético, o sea, dirige la actividad para acercarse o alejarse con respecto a determinados objetos o situaciones (el aspecto direccional o de contenido) y activa o impulsa el comportamiento (el aspecto de activación o energético).

En el aspecto direccional o de contenido debe tenerse en cuenta su sentido positivo o negativo. La motivación es positiva si se dirige hacia el

objeto que el sujeto necesita; es negativa si va dirigida a alejarse, a evitar los objetos y situaciones insatisfactorias, pues busca la satisfacción (motivación positiva) y evita la insatisfacción de las necesidades (motivación negativa).

El concepto de motivación requiere también esclarecer el de su eficiencia. Por eficiencia motivacional se entiende el grado en que la motivación moviliza y dirige certeramente la actividad hacia el logro del objeto-meta buscado o la evitación de aquello que no se quiere, de manera que tenga éxito en su empeño.

La consideración de la unidad de lo afectivo y lo cognoscitivo en la motivación nos lleva a diferenciar el concepto de *intensidad* del concepto de *eficiencia motivacional*. La intensidad indica la fuerza con que el sujeto se dirige hacia su objeto-meta. Pero la eficiencia se refiere a en qué medida el sujeto obtiene su objeto-meta, lo cual está determinado en gran parte por el adecuado ajuste entre la motivación y las capacidades cognoscitivas del sujeto. Una motivación puede ser muy intensa y, sin embargo, poco eficiente, pues no alcanza su objeto-meta, debido a que no planifica bien cómo lograrlo. Es más, la intensidad puede bloquear la eficiencia y la buena eficiencia puede conducir a una menor intensidad motivacional, pues se puede lograr más con menos esfuerzo.

Como consecuencia, la eficiencia motivacional implica la armonización de lo direccional y lo dinámico o energético. El aspecto dinámico o energético debe favorecer al máximo el direccional y viceversa, por ello, debe buscarse un óptimo en esta interrelación.

Motivación y procesos psíquicos

Hemos definido la motivación como una compleja integración de procesos psíquicos que regula la dirección (el objeto-meta) y la intensidad o activación del comportamiento, por ello, se impone esclarecer, aunque sea brevemente, la naturaleza de los procesos psíquicos y cómo se interrelacionan en la motivación del comportamiento.

Todo proceso psíquico constituye la unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo. El objeto reflejado cognoscitivamente en los fenómenos psíquicos afecta las necesidades del individuo, por lo que provoca en él una determinada actitud emocional, o sea, vivencias afectivas predominantemente pasivas o activas; estas últimas constituyen disposiciones a actuar en dependencia de cómo son afectadas las necesidades.

Aunque todo acto interno o proceso psíquico comprende ambos componentes: uno intelectual o cognoscitivo y otro afectivo, los procesos

psíquicos se clasifican en 2 grandes grupos: procesos cognoscitivos y procesos afectivos, pero en la mediación entre ambos, en su transformación recíproca, surge su identidad: las tendencias volitivas e impulsivas.

Diferencia entre los procesos cognoscitivos y afectivos

Los procesos cognoscitivos implican la unidad de lo cognitivo y lo afectivo, pero en ellos predomina lo cognoscitivo, pues tienen como función principal producir, mediante señales e imágenes, un reflejo cognoscitivo de la realidad. Estos procesos reproducen y crean internamente, en un plano psíquico y subjetivo, las relaciones y propiedades objetivas. Así, la sensación, la percepción y el pensamiento, constituyen ejemplos de procesos cognoscitivos de diferente naturaleza, pero que tienen en común esta misma función y resultado.

Los procesos afectivos implican la unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo, pero en ellos predomina lo afectivo, pues tienen como función principal expresar de manera pasiva o activa, excitada o inhibida, desorganizada u organizada, cómo afectan los objetos y situaciones de la realidad a las necesidades del sujeto y, como consecuencia, aportar energía, activación e intensidad al comportamiento.

Para determinar el carácter y la función de los procesos afectivos (emociones y sentimientos) debemos partir del hecho de que en ellos se establece una correlación, una acción recíproca, entre el desarrollo de los acontecimientos y la marcha de la actividad que se produce o no, de acuerdo con las necesidades del individuo y el desarrollo de los procesos orgánicos que abarcan las funciones vitales (Rubinstein SL, 1969). De este modo, los procesos afectivos modifican la actividad orgánica, aumentan o disminuyen la activación y la energía del organismo en correlación con la vida psíquica y la actividad social del ser humano.

Según Wallon (1953), la emoción establece un vínculo entre dos tipos de centros nerviosos: los de la vida vegetativa en el cerebro central y los que responden a la parte frontal de los hemisferios, cuyo desarrollo es típico de la especie humana; en la emoción se evidencia notablemente la unidad entre lo orgánico y lo social en el hombre.

Los procesos afectivos (las emociones y los sentimientos) tienen como función elevar o disminuir la activación, cuando el estado energético de la psiquis no se corresponde con la interrelación existente entre las necesidades del sujeto y la situación que confronta.

Los sentimientos y las emociones pueden ser conscientes o inconscientes. El proceso afectivo inconsciente es aquel que no se correlaciona

con el objeto que lo produce y hacia el cual está dirigido. Tener conciencia de un sentimiento propio supone haberlo correlacionado con el objeto que lo provoca y hacia el que dicho sentimiento está dirigido (Rubinstein SL, 1965).

Los sentimientos y las emociones son activos y pasivos: activos en el momento o aspecto en que movilizan la actividad dirigida a satisfacer o evitar la insatisfacción de las necesidades; pasivos en cuanto expresan (en las vivencias y en las reacciones musculares y viscerales) cómo dependen de los objetos y situaciones que afectan a las necesidades.

Mediación cognitivo-afectiva: las tendencias

Hasta aquí se ha señalado la diferencia entre los procesos cognoscitivos y afectivos: los primeros copian, reproducen y crean los objetos, situaciones y fenómenos en el psiquismo humano, mientras que los segundos expresan de manera pasiva o activa cómo afectan dichos objetos y situaciones las necesidades del sujeto y modifican, como consecuencia, la activación o energía del comportamiento, pero en el momento o lugar en que los procesos cognoscitivos y afectivos se transforman el uno en el otro y ocurre una mediación entre ambos, aparecen las tendencias.

En la regulación de la actividad humana ocurre que el proceso cognoscitivo se convierte en afectivo y viceversa. Esto ocurre cuando los procesos cognoscitivos reflejan aquellos objetos que afectan directamente las necesidades. Estos reflejos no solo constituyen un conocimiento del mundo, sino que expresan pasiva o activamente cómo estos objetos afectan las necesidades del ser humano (adquieren un intenso valor afectivo positivo o negativo y se convierten en motivos de la actividad). A su vez, se opera una elaboración cognoscitiva de las necesidades en deseos, fines y planes. Los procesos afectivos van reflejando cognoscitivamente la realidad.

La imagen perceptual o racional del objeto que satisface nuestra necesidad, que se presenta como algo posible de obtener, se convierte en el motivo y el fin de la actividad. En este caso la imagen cognoscitiva de la percepción o del pensamiento no solo refleja, copia, el objeto, sino que se convierte, además, en la expresión activa de la necesidad; se transforma en una fuerza psíquica o tendencia que moviliza la acción hacia la obtención del objeto-meta de la actividad. Y a su vez los procesos afectivos que expresan las necesidades se manifiestan mediante el reflejo cognoscitivo del mundo (de la representación, del concepto, que operan en el deseo, en el propósito; del pensamiento que se manifiesta en la decisión y elaboración de planes y proyectos, etc.). En esta relación y en este momento, el reflejo del mundo se convierte en la expresión activa de la necesidad, la cual se manifiesta a través del reflejo del mundo.

En esta transformación recíproca (mediación o identidad de los procesos afectivos y cognoscitivos) surgen las tendencias, cuya misión principal es aportar la dirección al comportamiento, las cuales tienen una gran importancia en la motivación.

Las tendencias (volitivas o impulsivas) modifican fundamentalmente el aspecto direccional, o sea, qué objeto o situación buscar o evitar.

Toda tendencia es una fuerza dinámica, vinculada a un contenido objetivo; está orientada sobre algo, sobre un objeto o situación más o menos determinados e implica un estado de tensión que produce y refleja una alteración de la tonicidad muscular y visceral. Por estado de tensión se entiende un desequilibrio que se origina en un organismo y conduce a un cambio de conducta que tiende a restaurar el equilibrio. Por tonicidad muscular se entiende el grado de tono muscular, o sea, de contracción parcial mantenida reflejamente, que conserva los músculos en tensión y evita así el relajamiento, especialmente en los diversos reflejos de posición.

La tendencia volitiva puede ser consciente o inconsciente y se expresa mediante la reflexión consciente y el proceso volitivo, como deseo, como querer y como fin consciente. Si el sujeto toma conciencia de la necesidad y del motivo que lo impulsan a actuar, los cuales se manifiestan en el propósito, la decisión y la ejecución volitiva de la acción, la tendencia volitiva es consciente. Ahora bien, si la tendencia volitiva no se relaciona e identifica conscientemente con las necesidades y los motivos que realmente la impulsan a actuar, entonces es inconsciente, aunque actúa a través de la voluntad y de un fin consciente, pero no conoce los motivos y necesidades reales de las cuales proviene.

La tendencia es impulsiva cuando no actúa a través de la reflexión y premeditación volitiva, ni de un plan o fin consciente, sino que constituye una reacción, a menudo acompañada por una fuerte emoción, ante una situación que evoca una respuesta súbita e impensada, por ejemplo:

Un padre tiene una actitud inconsciente de rechazo hacia su hijo, pues el nacimiento de este estuvo asociado con la muerte de su esposa en el parto. Esta actitud expresada en una tendencia inconsciente actúa por medio del proceso volitivo mediante reflexiones, deseos y propósitos: el padre se propone privar de vacaciones y paseos al niño por no haber sacado sobresaliente en los exámenes. Otras veces esta tendencia actúa impulsivamente: el padre observa una mancha en los pantalones del hijo, se enfurece y sin pensarlo lo golpea, culpándolo de no cuidar su ropa. Estas acciones son justificadas por el padre diciendo que su deber es corregir las majaderías del niño. Posteriormente, ante los problemas que presenta el niño, el padre toma conciencia de su actitud de rechazo y de los males que esta trae para su hijo, y se propone superarla. En este caso la tendencia volitiva es consciente.

El estudio de las tendencias nos lleva al de la regulación voluntaria de la actividad. Por regulación voluntaria se entiende la regulación de la actividad sobre la base del fin consciente. Las acciones volitivas son aquellas que están reguladas por un fin consciente, por la premeditación y la reflexión conscientes. Pero en la regulación voluntaria no solo participan las tendencias, sino también los procesos cognoscitivos que elaboran el plan de acción.

La voluntad consiste en la regulación de la actividad por el fin consciente. Pero la voluntad y los fines conscientes que la componen son inseparables del resto de las tendencias más o menos inconscientes que se interrelacionan y fusionan con ellos.

Toda tendencia es activa y pasiva; a veces preponderantemente activa, cuando impulsa el comportamiento y se expresa en los actos y en las actividades dirigidas a obtener su objeto-meta. En otras ocasiones es preponderantemente pasiva y se expresa solo en deseos, ilusiones, imaginaciones, etc., y no en la actividad ejecutora.

En la motivación no solo participan los procesos afectivos (emociones y sentimientos) y las tendencias, aunque estos tienen una importancia especial en ella. También participan los procesos cognoscitivos. La imagen cognoscitiva del mundo es un importante factor motivacional. Según se perciba y conozca la realidad, así se actuará, así se producirán emociones, sentimientos y tendencias y se efectuará la regulación inductora del comportamiento. Como consecuencia, en la motivación participan todos los procesos psíquicos.

Importancia del estudio de la motivación

La motivación constituye un aspecto fundamental de la personalidad humana. El núcleo central de la persona está constituido por sus necesidades y motivos. El estudio de la motivación consiste en el análisis del por qué del comportamiento, de ahí su importancia fundamental para cualquiera de los campos de la psicología.

Numerosas disciplinas psicológicas tratan el tema de la motivación. En la psicología infantil y pedagógica se tienen muy en cuenta determinados aspectos, como son la motivación del aprendizaje y la educación y el desarrollo de la voluntad, de las emociones y del carácter en el niño. En la psicología del trabajo resulta una cuestión de interés básico el problema de la motivación hacia el trabajo, de la satisfacción y la moral de trabajo. En la psicología clínica, del deporte y otras, el problema de la motivación

adquiere una gran importancia. Igualmente el conocimiento de la personalidad humana, el diagnóstico individual, requiere como componente central el estudio de la motivación del individuo.

El tratamiento adecuado de los conceptos y leyes básicas de la psicología de la motivación y de la orientación fundamental en su investigación empírica constituye una necesidad imperiosa para la labor del psicólogo.

La motivación en la unidad de la psiquis, la actividad y el medio sociohistórico

El principio de la unidad de la psiquis, la actividad y el medio sociohistórico es uno de los criterios metodológicos fundamentales de la psicología histórico-cultural y fue formulado a partir de 1930 por notables teóricos como Rubinstein (1964) y otros.

En nuestro empeño por desarrollar una orientación teórica integradora en el estudio de la motivación humana, nos hemos basado en este principio para superar la unilateralidad de diferentes concepciones, como la de los teóricos del sí mismo, del campo y conductistas, y elaborar algunos criterios para una concepción sintética sobre la motivación humana, que asimile críticamente los aportes positivos del pensamiento psicológico mundial y a su vez los integre armónicamente, superando el eclecticismo.

Este principio metodológico establece la interconexión entre lo psíquico (la personalidad, los procesos y reflejos psíquicos), el mundo social y natural que rodea al sujeto, y la actividad externa, la interacción del sujeto y el mundo (la actividad con objetos materiales y la comunicación), y puede ser resumido de la manera siguiente: entre el psiquismo y el mundo natural y social externo existe una diferencia irreducible y relativa independencia, pero a su vez una constante determinación y penetración recíprocas que operan a través de la actividad externa; en esta unidad el psiquismo humano normal y adulto es el determinante inmediato y, por lo general, el fundamental de la actividad del ser humano, pero con la acumulación cuantitativa del reflejo psíquico del mundo, el medio social, que penetra en el ser humano a través y en dependencia de su actividad, es el causante principal de la génesis y transformación del psiquismo humano.

Este principio constituye la íntima unidad de diferentes subprincipios y direcciones analíticas de la investigación que se tratarán a continuación.

La motivación y la autonomía de la personalidad

Los teóricos del sí mismo (Maslow, 1954; Rogers, 1967; Nuttin, 1968 y otros) han enfatizado la autonomía de la personalidad que ellos destacan en el concepto de la tendencia a la autorrealización de las potencialidades, los proyectos y las metas que parten del propio sujeto, sin embargo, estos autores no apreciaron adecuadamente el hecho de que la personalidad y su autoconciencia constituyen un reflejo de su medio sociohistórico y se transforman, en definitiva, bajo esta influencia, por ello, junto a un criterio justo (la relativa autonomía de la personalidad) aparece una limitación resultante de su unilateralidad en el desarrollo de este criterio.

En las últimas décadas, dentro de la propia psicología cubana se ha desarrollado una dirección analítica, basada en el principio de la personalidad, la cual enfatiza la importante función que esta desempeña en la regulación de la actividad.

Como punto de partida de esta dirección analítica en la psicología cubana, se encuentra la destacada psicóloga Bozhovich (1976), quien expresó: "...el hombre es capaz de actuar no solo por impulsos espontáneos, sino también conforme a objetivos conscientemente planteados y a propósitos adoptados. En otras palabras, para la personalidad se hace característica una forma de conducta activa y no reactiva".

Motivación autónoma, adaptativa y reactiva

En la dinámica motivacional tiene gran importancia la consideración de la correlación entre sus determinantes externos e internos.

La motivación y el motivo siempre son internos, pero no siempre guardan la misma relación con los estímulos externos y los requerimientos orgánicos.

La motivación reactiva es aquella que regula la actividad como respuesta o reacción a los estímulos externos y requerimientos orgánicos que afectan positiva o negativamente las necesidades del sujeto. Esta es la motivación típica del animal y del niño pequeño, que también está presente en el hombre adulto. Tanto el niño pequeño como el hombre adulto se sienten impulsados a actuar bajo la influencia de los estímulos externos y de sus requerimientos orgánicos, por ejemplo, la acción del fuego sobre el cuerpo, o el ruido ensordecedor de una explosión o, por el contrario, la presencia de un bello panorama, o de una golosina o de una agradable conversación, nos estimulan a reaccionar motivacionalmente, ya sea para evitar lo dañino o para buscar y disfrutar los estímulos satisfactorios.

Pero en el decurso del desarrollo psíquico surge la motivación no reactiva (adaptativa o autónoma), que se caracteriza por regular la actividad de manera relativamente independiente con respecto a los estímulos externos y requerimientos orgánicos, que afectan positiva o negativamente las necesidades del sujeto.

Los motivos específicos y superiores del hombre, que no existen en el animal ni en el niño pequeño, son los fines, las intenciones, los proyectos, las convicciones y los sentimientos que regulan la actividad de manera relativamente independiente de las influencias externas y orgánicas.

Así, el ser humano adulto, independientemente de las circunstancias externas, que pueden ser adversas, se empeña a través de su vida, de manera constante, en cumplir con sus convicciones, con sus aspiraciones y sentimientos, por el contrario, la motivación reactiva es situacional, más o menos momentánea, pues depende directamente de las circunstancias externas.

La motivación no reactiva debe su naturaleza esencial a la palabra y a la conciencia. Aquí la necesidad es mediada por la conciencia y por la palabra, adquiriendo así automovimiento y una relativa independencia de los estímulos externos y orgánicos. En la motivación reactiva la necesidad actúa directamente y depende de manera inmediata del estímulo externo y del requerimiento orgánico.

La motivación no reactiva presenta 2 niveles: la motivación adaptativa y la autónoma. La primera constituye un nivel intermedio entre la motivación reactiva y la autónoma.

La *motivación adaptativa* regula la actividad sobre la base de fines y proyectos aceptados y acatados por el sujeto, he aquí su independencia de lo externo y lo orgánico, pero estos fines y proyectos son estimulados por el medio social externo actual y apoyados por perspectivas de satisfacción, o de insatisfacción, premios o castigos (por recompensas materiales o morales, o por sanciones). En este caso el individuo asume una tarea, una meta, no porque él se la proponga como manifestación intrínseca de su personalidad, sino porque constituye una vía, un medio para satisfacer sus necesidades, algo impuesto por las exigencias y posibilidades externas y los requerimientos del individuo, por ejemplo, para un trabajador que no siente ningún apego por su trabajo y para el cual su necesidad fundamental o única es económica, la meta de cumplir con las exigencias laborales de su centro es principalmente adaptativa.

Por el contrario, la *motivación autónoma* parte de las convicciones propias, de los sentimientos más profundos y de los fines y proyectos que han sido personalmente elaborados por el sujeto y no han sido impuestos por las exigencias y posibilidades del medio; regula la actividad sobre la base de los fines y proyectos dirigidos hacia el futuro inmediato o mediato que

parten del propio sujeto, de sus necesidades, sentimientos, convicciones, conocimientos, capacidades, reflexiones, etc., o sea, que son elaborados por él.

La motivación autónoma puede actuar como convicción, como fin o proyecto y como sentimiento. Dentro de ella tienen una especial importancia las aspiraciones (los ideales e intenciones). El sujeto elabora personalmente sus aspiraciones y dirige su actividad hacia la realización de las mismas, tanto a lograr la imagen ideal que aspira para sí mismo, como a realizar sus proyectos autónomos dirigidos hacia el futuro. Aquí desempeña una importantísima función la autovaloración de sí mismo, orientada al logro de los ideales o intenciones que el individuo se propone.

Tanto la motivación reactiva, como la adaptativa y la autónoma presentan componentes reflejos y creadores, pero en la reactiva predomina el reflejo; en la autónoma, la creación, y la adaptativa es un punto medio entre ambas. La adaptativa es refleja porque es una respuesta determinada por las posibilidades y exigencias del medio, pero tiene un componente autónomo importante en cuanto el sujeto decide y se propone una meta que mantiene y defiende, a pesar de las influencias negativas del medio o de su propio organismo. La motivación autónoma se destaca por su carácter creador, pues ella constituye lo que parte del sujeto, de su intimidad e individualidad y no de la situación externa que lo influye.

No obstante, la motivación autónoma (creadora por excelencia, pues parte del sujeto) puede coincidir con las exigencias y posibilidades del medio o discrepar de ellas. En el primer caso se dirige de manera autónoma e independiente a cumplir con lo que ya existe en la sociedad, a mantener la cultura y las relaciones sociales existentes; se trata de una coincidencia, no de una imposición o estimulación externa, mientras que en el segundo caso existe una rebeldía, un desacuerdo con el medio, una no coincidencia, pues el sujeto se orienta a crear nuevas manifestaciones culturales y relaciones sociales. Ambas formas de autonomía son necesarias para la vida social y están en unidad dialéctica.

En el desarrollo de la motivación adaptativa se destacan 2 niveles o momentos. En un primer nivel la motivación adaptativa se apoya en la reactiva y le sirve de vía, de manifestación. En este caso el fin o proyecto es solo la forma mediata en que actúa la motivación reactiva; el sujeto asume un fin o proyecto como una vía o manera de satisfacer sus necesidades reactivas, cumple con la meta consciente para lograr los estímulos externos y satisfacer sus requerimientos orgánicos y psicobiológicos. En este nivel primario se puede hablar de motivación adaptativo-reactiva, que es típica de formas no adultas de la psiquis, pero supone un paso de avance con respecto a la motivación reactiva del niño pequeño.

En la adolescencia y en la juventud se desarrolla la motivación autónoma. Como resultado de este desarrollo aparece el nivel superior: la

motivación adaptativo-autónoma (si predomina la adaptativa) o la motivación autónomo-adaptativa (si predomina la autónoma), las cuales constituyen las formas típicamente adultas de la motivación adaptativa.

La motivación del hombre normal y adulto tiene como componente específico y esencial la motivación autónoma, la elaboración personal de fines y proyectos dirigidos al futuro. Ahora bien, puede ser que en el hombre predomine lo adaptativo (la motivación adaptativo-autónoma) o lo autónomo (la motivación autónomo-adaptativa). La índole de la correlación entre lo autónomo y lo adaptativo depende tanto de factores individuales, grupales, como sociohistóricos.

Otra característica del adulto es la relativa armonización de la motivación autónoma con la adaptativa: la una se pone al servicio de la otra y viceversa. El individuo asimila las exigencias y posibilidades de su medio y cumple con ellas para realizar sus proyectos autónomos. A su vez, la realización de las metas autónomas se puede utilizar en función de la adaptación necesaria para satisfacer sus requerimientos orgánicos y de bienes materiales.

Uno de los aspectos esenciales del equilibrio de la motivación humana normal y adulta consiste en la unidad indisoluble y relativamente armónica de lo reactivo, lo adaptativo y lo autónomo, en la cual, en caso de conflicto, por lo general predomina la motivación no reactiva (adaptativa y autónoma) sobre la reactiva. Esta es una diferencia esencial entre la personalidad humana y el psiquismo del animal o del niño pequeño, que solo manifiesta una motivación reactiva. Por lo general, los principales motivos del hombre no son reactivos, sino sistemas de intenciones, metas, sentimientos y convicciones que regulan la actividad.

Este equilibrio presupone, en el hombre normal y adulto, que una vez alcanzadas y realizadas sus metas, el sujeto vuelva a plantearse otras nuevas. La ausencia de metas y aspiraciones es algo poco frecuente en el hombre adulto.

La unidad indisoluble de estas 3 formas de motivación implica su interacción, penetración y transformación recíprocas. La motivación autónoma puede manifestarse en forma reactiva y la reactiva lleva en sí el germen de la autónoma. La motivación autónoma se manifiesta, desarrolla y estructura a través de metas adaptativas y la meta adaptativa constituye una condición imprescindible para la posterior acción de las autónomas. Esta unidad dialéctica se evidencia también en su transformación recíproca. La motivación reactiva engendra la adaptativa y la autónoma y viceversa.

Puede ocurrir tanto armonía como conflicto entre estos 3 tipos de motivación. Es posible que una motivación reactiva coincida con una

meta autónoma o adaptativa, por ejemplo, en un boxeador para el cual boxear es la principal necesidad y meta de su vida (meta autónoma) o la principal vía para escapar de la miseria (meta adaptativa) puede ocurrir que la agresividad que evocan en él los golpes que le propina su adversario (motivación reactiva) coincida con su meta de boxear.

La motivación adaptativa puede coincidir y armonizarse con la autónoma, por ejemplo, la sociedad exige la disciplina laboral y con este fin establece determinados estímulos materiales, morales y sanciones, sin embargo, en el cumplimiento con esa disciplina laboral el trabajador puede encontrar la satisfacción de fines y proyectos autónomos, por ejemplo, el ideal personal de ser disciplinado. De esa forma, al cumplir con la disciplina, con la exigencia externa, a la vez satisface los proyectos elaborados personalmente.

Igualmente lo más frecuente es que existan conflictos entre lo reactivo, lo adaptativo y lo autónomo. Muy a menudo una meta autónoma choca con una adaptativa, o viceversa, o una motivación reactiva va en contra de las metas asumidas, sin embargo, lo típico de la personalidad adulta y normal es que, por lo general, en ella predomina la motivación no reactiva (adaptativa y autónoma) sobre la reactiva. Aquí se aprecia la función relativamente autónoma de la personalidad.

Orientado por sus fines y proyectos, el sujeto transforma el medio externo y a sí mismo, pero la exigencia de la armonía entre estas 3 formas de motivación supone que si los conflictos entre lo reactivo, lo adaptativo y lo autónomo resultan insuperables, la persona en última instancia, con el decurso de la acumulación cuantitativa de tales conflictos, transforma sus metas y proyectos para ponerlos en consonancia con la naturaleza del medio exterior y de su propio organismo, que daban lugar a determinadas motivaciones reactivas e insuperables, las cuales chocaban antagónicamente con las metas anteriormente planteadas.

Aunque la motivación no reactiva es por lo general la predominante, se impone la determinación sociohistórica y externa de la personalidad, la cual actúa a través de la motivación reactiva y adaptativa y conduce a una transformación de los contenidos de la motivación autónoma. Al fin y al cabo, con la reiteración del reflejo del medio (en la motivación reactiva y adaptativa), el contenido de la motivación autónoma surge y se modifica bajo la influencia externa y los requerimientos orgánicos.

En el desarrollo ontogenético, que marcha del niño al hombre, van surgiendo y ampliándose los mecanismos internos de autorregulación, basados en las necesidades propias, en el reflejo psíquico del mundo. Consisten en el establecimiento de fines adaptativos y autónomos de intenciones e ideales, de convicciones y sentimientos y en la autovaloración, sin embargo, estos mecanismos autorreguladores

reflejan y contienen las circunstancias del medio, la valoración externa, los propios requerimientos orgánicos y, en definitiva, son modificados por lo general en dependencia de estos factores externos, pero a través de su automovimiento y desarrollo interno. Así se explica su génesis y naturaleza esencialmente social.

Lo que inicialmente es solo un objeto externo que satisface una necesidad o sirve de vía para ello, se expresa en un reflejo psíquico del sujeto, llega a convertirse en una meta adaptativa y puede que, más tarde, en una meta autónoma, por ejemplo, el ballet primero produce solo una percepción y un conocimiento en una niña que, andando el tiempo, se convierte en una famosa bailarina para la cual bailar es la principal meta de su vida.

Pero la interacción del individuo con su medio no solo determina el contenido de la motivación no reactiva, sino también su sentido.¹³ El sentido del fin o meta es la relación que esta guarda con los motivos que la impulsan, el cual cambia según sean las circunstancias de la realidad que el sujeto refleja y concibe en un plano cognoscitivo.

Las metas que regulan activamente la conducta humana están estructuradas en un sistema o serie de medios-fines. Una meta puede ser preponderante o únicamente un medio hacia un fin. Otra puede ser principalmente una necesidad o un motivo por sí misma. Y esto lo determina la naturaleza del medio externo en su correlación con las necesidades y los motivos del sujeto.

Es importante tener en cuenta que el sentido de una meta o fin puede ser determinado por un motivo reactivo (el reflejo sensorial y directo del objeto-meta de la necesidad y el impulso o emoción hacia el mismo) o por un motivo autónomo (el motivo-fin, la convicción, el sentimiento) o por ambos. Ahora bien, en todo caso este sentido depende de las interacciones, a menudo cambiantes, entre el sujeto y su medio, por esto el sentido de las metas o fines es esencialmente un resultado de la actividad, de la interacción del sujeto con su medio.

El medio sociohistórico no solo determina, en última instancia, los contenidos y el sentido de la motivación no reactiva, sino también la correlación entre lo autónomo y lo adaptativo. Partimos del criterio de que la función activa y autónoma de la personalidad aumenta con el desarrollo sociohistórico, lo cual se manifiesta en el perfeccionamiento y la superación de la cultura humana, que es una obra del hombre.

Lo que caracteriza al hombre de la comunidad primitiva es la forma más rudimentaria, menos desarrollada, de la motivación autónoma y el

¹³ Consultar Leontiev, AN (1966): *Las necesidades, los motivos y la conciencia*. Trabajo presentado en el XVIII Congreso Internacional de Psicología.

predominio casi absoluto de la motivación adaptativa a las exigencias, a las metas y tareas de su grupo social, sin cuyo cumplimiento perecería ante las fuerzas de la naturaleza.

El desarrollo posterior de la sociedad de clases y de la propiedad privada condujo al despliegue de la motivación autónoma, pero con una orientación predominantemente individual que tiene su momento más alto en el capitalismo contemporáneo, sin embargo, también surgió y se agravó la contradicción y el antagonismo entre la motivación adaptativa y la autónoma, que impide que esta última predomine en la mayoría de los seres humanos de la sociedad de clases.

En el capitalismo, mientras más se asciende en la pirámide de la sociedad burguesa (los grandes capitalistas, los altos funcionarios), más condiciones existen para que pueda predominar la motivación autónoma, por el contrario, mientras más se desciende en la pirámide de esta sociedad (los pequeños propietarios, los empleados, los obreros, los campesinos pobres), la motivación adaptativa predomina en mayor medida, pues tienen que someterse a las exigencias de los propietarios privados, de las grandes empresas y del mercado capitalista. En virtud de la propiedad privada, el despliegue y la autonomía de unos pocos conducen a la adaptación predominante en la mayoría.

Aunque, como pretenden los teóricos del sí mismo, es posible trabajar por la personalidad autorrealizada dentro de la sociedad capitalista y lograr algunos éxitos en determinados sectores de la población, esta lucha tropezará tarde o temprano con una limitación insuperable: la estructura socioeconómica clasista que impedirá que la parte mayoritaria de la población pueda tener algún día una personalidad autorrealizada en la vida social.

Este desarrollo sociohistórico de la autonomía de la personalidad no resta importancia a las motivaciones adaptativa y reactiva, las cuales, en definitiva, constituyen siempre el punto de partida y el determinante fundamental del contenido de la motivación autónoma y de la función que esta desempeña en la personalidad.

Motivación y personalidad

La motivación expresa la personalidad y la contiene, y a su vez no coincide con ella y la modifica.¹⁴ Para comprender esta interrelación se impone, en primer lugar, definir qué es la personalidad.

¹⁴ Consultar en el capítulo 1 el concepto de motivación.

Concepto de personalidad

La personalidad es el conjunto concatenado de propiedades y estados psíquicos, internos, relativamente estables y superiores (sociales), que se manifiestan y participan en todos los procesos psíquicos del ser humano (cognitivos y afectivos), asumen una forma individual y tienen una función predominantemente activa, autónoma y creadora en la regulación de la actividad del ser humano, a través de la cual se refractan todos los estímulos que actúan sobre él.

Todo hombre o mujer normalmente desarrollado tiene personalidad, es decir, evidencia factores psíquicos internos que se expresan en su actividad y lo revelan como un ser consciente y social, capaz de llevar a cabo un rol activo y relativamente autónomo y creador dentro de su sociedad, de acuerdo con la conciencia social que ha asimilado de su medio.

La personalidad es un reflejo individual, relativamente autónomo, activo y creador de la superestructura de la sociedad en el ser humano, es decir, el reflejo de la organización y el funcionamiento de las instituciones y grupos, así como de la conciencia social, dado a través y en dependencia de la posición y las interacciones del individuo en el sistema de las relaciones materiales de la sociedad, de sus condiciones psíquicas y biológicas individuales, y de la participación activa de la personalidad en la transformación del medio social y de sí mismo.

Constituye, en definitiva, un reflejo de su medio sociohistórico. Según sea la naturaleza, la complejidad y la estructura de dicho medio, así será la naturaleza, la complejidad y la estructura de la personalidad. Esto implica que, al cambiar el medio social, tarde o temprano sobreviene un cambio en la personalidad, pero este reflejo es el punto de partida y de llegada de la función creadora del sujeto, que se construye a sí mismo y transforma su medio social.

La personalidad no solo constituye un reflejo de su medio sociohistórico, sino que, una vez surgida, se convierte en un factor relativamente autónomo, activo y creador que transforma dicho medio, crea bienes materiales y espirituales, y modifica las relaciones sociales. En esta interacción con el medio, la personalidad se mantiene activa, creadora y relativamente autónoma, pero por lo general y en última instancia, con el decurso del reflejo de su medio se van produciendo modificaciones cuantitativas en ella, que en su decurso interno y automovimiento conducen a transformaciones cualitativas, al surgimiento de nuevos rasgos, tendencias, capacidades, etc.

En la medida en que la personalidad es una expresión superior e irreducible del ser humano como un todo, de su organismo biológico y

de sus funciones psíquicas elementales, en ella se encuentran diferentes componentes y funciones que operan en distintos niveles: el nivel superior o histórico-social; el nivel del psiquismo inferior y de las funciones psíquicas elementales; y el nivel psicobiológico.

Se deben distinguir los niveles del ser humano de los niveles de la personalidad. Los niveles del ser humano son: el psicológico superior o histórico-social (donde radica precisamente la personalidad); el psicológico inferior o biopsíquico; y el biológico. Los niveles de la personalidad son diferentes de los niveles del hombre, pero los reflejan y a través de este reflejo los contienen, por ejemplo, se debe tener en cuenta la diferencia cualitativa entre el nivel psicobiológico de la personalidad y el nivel biológico del hombre, pues, pongamos por caso, muy a menudo no coinciden las preferencias alimenticias de la personalidad con los requerimientos de la homeostasis biológica del ser humano.

Aunque cualitativamente diferentes, los niveles de la personalidad se encuentran en unidad dialéctica, en una penetración, transformación y determinación recíprocas que los convierte a todos en superiores y específicamente humanos, y a la vez en individuales. Dentro de la unidad de estos 3 niveles, el superior o histórico-social es el generalmente predominante en la regulación de la actividad del hombre normal y adulto.

La personalidad constituye una unidad dialéctica de contrarios (lo sociohistórico y lo psicobiológico, lo social y lo individual, lo interno y el reflejo de lo externo), en la cual su carácter superior, social e interno, constituye su rasgo distintivo y predominante.

La unidad dialéctica que existe entre los niveles de la personalidad determina que sus componentes inferiores e individuales adopten una forma superior, social, cualitativamente diferente del psiquismo animal o infantil y de los estados puramente biológicos.

El nivel psíquico superior, histórico-social de la personalidad, incluye en sí la conciencia, las necesidades y disposiciones espirituales, morales, las capacidades y las funciones psíquicas superiores del hombre: el lenguaje y el pensamiento abstracto, la voluntad, los sentimientos. Este nivel superior es propio solo del ser humano adulto y constituye el aspecto esencial y predominante de la personalidad.

El nivel psíquico inferior de los procesos no conscientes y de las funciones psíquicas elementales incluye aquellas características y funcionamiento psíquicos que están presentes tanto en los animales como en el ser humano, pero que asumen en este último formas muy superiores, entre ellas la psicomotricidad, la sensopercepción, los hábitos, la memoria directa, las acciones impulsivas y reactivas, las emociones y los procesos psíquicos no conscientes.

El nivel psicobiológico está integrado por todo lo que aporta el organismo del ser humano a la personalidad: el tipo de actividad nerviosa superior, la expresión córtico-subcortical de los requerimientos del funcionamiento fisiológico del organismo humano, las sensaciones orgánicas y la activación o energía que brinda el organismo a la actividad del ser humano.

Entre estos niveles opera por lo general un funcionamiento armónico, y los niveles inferiores actúan a través y en consonancia con el nivel superior. Esto determina una apertura del nivel superior a los inferiores, de la conciencia a los procesos no conscientes y al organismo biológico, de manera tal que se les deja que regulen la actividad si dicha apertura no entra en contradicción con las propiedades y procesos superiores del ser humano.

Ahora bien, si se produce una contradicción entre los niveles inferiores y el nivel superior, este último por lo general asume el control de la actividad y resulta el dominante, inhibiendo así la acción de los niveles inferiores y muchas veces modificándolos para ponerlos en consonancia con el nivel superior. No obstante, si estas contradicciones se reiteran y resultan insalvables, en última instancia, con el decurso de su acumulación cuantitativa, se impone la tendencia a la armonización entre los distintos niveles, que muy a menudo conduce a la transformación del nivel superior de la personalidad.

Ante la reiteración o agudización de la contradicción entre el nivel superior y los inferiores se impone, por lo general, una modificación del nivel superior, de manera que armonice con los inferiores, sin embargo, aunque esta es la tendencia predominante, también ocurre que en situaciones y en sujetos excepcionales los niveles superiores de la personalidad no se modifican cualitativamente, a pesar de su reiterada contradicción con los niveles inferiores, por ejemplo, las situaciones prolongadas de privación material en condiciones de conflicto político o militar, y los casos de hombres excepcionales que se han sacrificado toda su vida por un ideal.

En el primer capítulo de este libro, al hablar del determinismo de la psiquis planteamos 2 polos de la personalidad, el racional activo y el sensorial reactivo. Con estos conceptos quisimos integrar la determinación sobre la base de los niveles, con la determinación externa y social. Así, el polo sensorial reactivo contiene el reflejo perceptual del medio externo y la influencia del organismo biológico, de los niveles inferiores de la psiquis y de toda la experiencia anterior infantil y adolescente del sujeto. El nivel superior es el racional activo. Ambos forman la personalidad en la cual, en sujetos normales y adultos, predomina por lo general el polo racional activo.

Diferencia e interrelación entre motivación y personalidad

Una vez definida la personalidad se impone esclarecer su diferencia e interrelación con la motivación.

La motivación es una expresión de la personalidad, la contiene, pero su componente esencial y característico es cualitativamente diferente del componente esencial y característico de la personalidad. Analicemos primeramente las diferencias principales.

La personalidad es un conjunto estructurado de propiedades y estados psíquicos. La motivación es un conjunto de procesos psíquicos. Los procesos psíquicos participan tanto en la regulación ejecutora, como en la regulación inductora o motivación. En el capítulo 2 se definió que la motivación es un conjunto concatenado de procesos psíquicos. Una primera diferencia a destacar es la que existe entre los procesos psíquicos que participan en la motivación y las propiedades de la personalidad.

La propiedad psíquica de la personalidad es la facultad o potencialidad que tiene el individuo de regular autónomamente el comportamiento y de responder con determinadas actividades psíquicas y externas a unas influencias estimulantes concretas, por el contrario, el proceso es la actividad psíquica misma, el cambio del estado psíquico, de los reflejos cognoscitivos y afectivos, por ejemplo, un individuo tiene como propiedad de su personalidad una actitud política y combativa, sin embargo, mientras no se presenta ante el sujeto alguna situación o persona que afecte de una manera positiva o negativa esta actitud, ella no se manifiesta en los procesos psíquicos ni en la actividad del sujeto.

Asimismo, si alguien expresa opiniones políticas adversas, inmediatamente el individuo reacciona defendiendo sus principios y convicciones. En este caso la propiedad psíquica, que hasta ese momento estaba como "dormida", se expresa activamente en los procesos psíquicos y en la actividad externa.

Las propiedades son estables, el proceso motivacional es situacional. Existe otra diferencia importante, íntimamente asociada a la anterior. Mientras las propiedades de la personalidad son fruto de la vida anterior y relativamente estables, los procesos psíquicos que participan en la motivación reflejan la realidad inmediata actual y cambiante que confronta el sujeto.

La personalidad es tanto cognitiva como afectiva. La motivación es principalmente afectiva. Aquí debe tenerse en cuenta otra diferencia que ya ha sido mencionada. La personalidad participa no solo en la regulación inductora o motivación, sino también en la regulación ejecutora de la actividad, la cual hace que el comportamiento se ajuste a la naturaleza

objetiva de la realidad para poder obtener la meta. La personalidad no concierne únicamente al carácter, a lo motivacional, lo inductor o afectivo, sino también a las capacidades, a lo ejecutor y cognoscitivo, por ello se dice que la motivación es solo expresión, solo contiene de manera fundamental una parte de la personalidad.

Hasta aquí se ha destacado la diferencia que existe entre las propiedades de la personalidad y la motivación. A continuación se analizarán su unidad, identidad, penetración y determinación recíprocas.

La motivación, en cuanto a conjunto de procesos psíquicos, expresa y contiene a la personalidad y a su vez refleja el mundo externo. Las propiedades de la personalidad participan dentro de la motivación como componentes de esta, por ejemplo, sus necesidades, actitudes, rasgos volitivos, proyectos y metas, sentimientos y convicciones, pero a su vez estos factores internos, en la medida en que participan en la motivación, están indisolublemente unidos al reflejo actual de la realidad y actúan penetrados, condicionados e influidos por dicho reflejo.

Solo en virtud de que la personalidad penetra en el contexto de los procesos psíquicos y es transformada y condicionada por el reflejo de la realidad, puede decirse que ella regula la actividad.

La propiedad psíquica puede permanecer "dormida", no excitada, no activada. En este caso aún no ha penetrado en los procesos psíquicos, no se ha expresado en ellos, pero cuando, en el decurso de la actividad, la propiedad psíquica es activada, pasa a formar parte de los procesos psíquicos, participa en ellos y de esta forma regula la actividad.

La personalidad participa dentro de la motivación; motiva, mueve, impulsa y dirige la actividad, pero únicamente aquellos aspectos de la personalidad que han dejado de ser solo potenciales y han sido excitados, estimulados, en el decurso de la actividad del hombre, o sea, aquellas partes o aspectos de la personalidad que permanecen como potenciales, como simples propiedades que no han sido excitadas, no participan en la motivación ni regulan la actividad y por ello no dejan de existir como componentes de la personalidad del ser humano. De esta manera puede comprenderse la identidad y a la vez la diferencia y no correspondencia entre la motivación y los procesos psíquicos, de un lado, y la personalidad del otro.

Los procesos psíquicos constituyen la resultante de que la personalidad se proyecta activamente hacia la regulación de la actividad y, además, de que las circunstancias actuales se reflejan en el psiquismo y actúan a través de la personalidad para determinar los procesos psíquicos y la actividad externa. Los procesos psíquicos expresan y forman parte de la personalidad en la unidad indisoluble de este doble aspecto: como reguladores activos y relativamente autónomos de la actividad y como

refracciones de los estímulos y situaciones externas, dadas a través de la personalidad. En la íntima unidad de ambos aspectos, los procesos psíquicos regulan la actividad.

De todo lo anterior se comprende que la personalidad determina a la motivación, participa en ella, la engendra en la interacción del individuo con su medio. Si no existe la personalidad, tampoco existe la motivación humana, pues esta última es una expresión, una manifestación de la personalidad en el contexto de la vida actual, interna y externa, del sujeto, o sea, la personalidad engendra a la motivación, pero también ocurre lo contrario, pues la motivación repercute sobre la personalidad, ya que la generalización y automatización de los reflejos psíquicos de la realidad, que actúan en la motivación, llegan a transformar la personalidad, sus estados y propiedades, muy especialmente las caracterológicas.

Entre las propiedades psíquicas de la personalidad se destacan 2 aspectos básicos: las propiedades del carácter y las capacidades cognitivas. El primero está relacionado con el aspecto inductor (motivador) de la regulación psíquica de la conducta; el segundo, con el aspecto organizador y ejecutor de dicha regulación (Rubinstein, 1965).

El aspecto ejecutor de la regulación de la actividad se consolida en la persona en forma de capacidades. El aspecto inductor o motivacional se consolida en forma de carácter. Tanto el uno como el otro son resultados de la generalización y automatización de la actividad psíquica.

Según Rubinstein (1965), el carácter constituye un sistema –consolidado en el individuo– de inducciones y motivos generalizados. El aspecto inductor o motivacional de la función reguladora de lo psíquico se consolida en la persona en forma de carácter. El proceso en virtud del cual se forman las propiedades del carácter de la persona es un proceso de generalización y automatización de sus incitaciones o inducciones, de sus motivos de conducta.

Los motivos (las incitaciones) que caracterizan no tanto a la persona como a las circunstancias en que se ha desarrollado su vida, se convierten en motivos firmes, característicos de la persona en cuestión. Las incitaciones o instigaciones a la acción, provocadas por las circunstancias de la vida, constituyen los "materiales" con que se va formando el carácter. Para que un motivo se convierta en propiedad de la persona, propia de ella, *estereotipada* en ella, es necesario que se generalice con respecto a la situación que se ha dado en un principio; ha de extenderse hacia todas las situaciones similares.

Una propiedad del carácter es una tendencia, un motivo de conducta. Así se concibe, de acuerdo con Rubinstein (1965), el proceso de formación y desenvolvimiento del carácter en el transcurso de la vida.

En la interacción del individuo con su medio social los objetos y fenómenos del mundo exterior aparecen no solo como objetos de conocimiento, sino, además, como valores e impulsores de la conducta, como sus instigadores, pues indican la posibilidad de satisfacción o insatisfacción de las necesidades y crean en el hombre determinados reflejos psíquicos: los motivos de la acción, los cuales caracterizan no tanto las propiedades ya formadas de la personalidad, como las circunstancias en que se ha desarrollado su vida.

La generalización y automatización de tales reflejos psíquicos engendran las propiedades del carácter. A su vez, estas propiedades, ya formadas, se expresan y actúan en los procesos psíquicos, en la motivación; determinan la orientación del individuo, la dirección y activación de su comportamiento y de esta forma condicionan y determinan el mismo proceso de su formación.

El carácter es la consolidación de la motivación en las propiedades de la personalidad y una vez formado constituye un factor relativamente autónomo que regula activamente el comportamiento y condiciona la refracción de las influencias externas.

Necesidades y disposiciones

Para comprender mejor la función activa y relativamente autónoma de la personalidad en la motivación del comportamiento, se deben esclarecer los conceptos de necesidad y de disposición.¹⁵

La necesidad es una propiedad caracterológica de la personalidad, que constituye una fuente de activación posible si es excitada (pasiva o activa), con respecto a un determinado objeto-meta, reflejado cognitivamente, que se evita o se busca. En cuanto a propiedad psíquica, caracterológica de la personalidad, se manifiesta en estados, procesos y reflejos psíquicos que expresan la interacción del sujeto con su medio y su organismo biológico, en el decurso de la cual es excitada, incentivada, frustrada o satisfecha.¹⁶

Toda necesidad tiene un objeto-meta: para el hambre es la comida; para la sed, el agua; para la necesidad de afecto, el contacto interpersonal favorable; para las necesidades morales, el comportamiento, de acuerdo con las normas y los principios.

¹⁵ El término *disposición* se emplea para designar lo que en la literatura psicológica se ha llamado *actitudes*.

¹⁶ González Serra DJ. *Lecciones de motivación*; González Serra DJ y P Arenas. *Necesidades y disposiciones* (inédito).

Ahora bien, debe diferenciarse el objeto-meta de la necesidad del objeto-meta de la actividad. Este último es aquel objeto externo a la necesidad, con cuya obtención se produce la satisfacción de la necesidad. El objeto-meta de la necesidad es el reflejo cognoscitivo del objeto-meta hacia el cual la necesidad se orienta como algo requerido por la personalidad.

Como propiedad o proceso psíquico, la necesidad contiene en su interior el reflejo cognoscitivo de su objeto-meta, el cual adquiere una carga afectiva propia, autónoma o independiente. Asimismo, contiene un aspecto direccional (el reflejo cognoscitivo de su objeto-meta y la dirección hacia el mismo) y un aspecto de activación o energético (su carga afectiva propia, autónoma e independiente).

La necesidad implica el establecimiento de conexiones temporales afectivas o de activación entre el reflejo cognoscitivo de su objeto-meta y las formaciones subcorticales, entre ellas la formación reticular, que confieren a este reflejo cognoscitivo un poder de activación propio, autónomo e independiente. El reflejo cognoscitivo es capaz de movilizar por sí solo los procesos psíquicos y la actividad del ser humano, en relación con todo aquello que afecte negativa o positivamente la pérdida u obtención del objeto-meta que está reflejado cognoscitivamente en la necesidad.

La activación de la necesidad siempre es interna, pero las fuentes de activación de la necesidad pueden ser internas o externas. La fuente de activación interna radica en los proyectos o planes, en la función activa de la palabra como factor interno del sujeto, que convierte a la necesidad en algo relativamente independiente de los factores externos y orgánicos. La fuente de activación externa radica en los estímulos del mundo exterior y en los requerimientos de la homeostasis biológica del propio organismo.

Aunque la necesidad y su activación son algo internos al sujeto y a sus procesos y estados psíquicos, a veces la fuente principal de dicha activación es externa. Esto ocurre, por ejemplo, en el caso de las necesidades psicobiológicas por una carencia orgánica o por una excitación de origen externo. En otros, la fuente de activación es principalmente interna, como en el caso de los proyectos y aspiraciones correspondientes a las necesidades superiores o sociales. A veces la fuente de activación es tanto interna como externa, por ejemplo, cuando tengo sed y me propongo buscar agua.

Las necesidades de la personalidad constituyen la fuente dinámica interna de la actividad psíquica y externa del ser humano y del autodesarrollo de su personalidad. La necesidad activa dirige el comportamiento hacia la obtención de su objeto-meta.

La necesidad es a su vez activa y pasiva: activa porque constituye una fuerza que moviliza la actividad hacia la obtención de su objeto- meta; pasiva porque expresa cómo el individuo depende de este objeto-meta, sufre por su privación o frustración, teme por su pérdida, disfruta por su obtención y aseguramiento, o sea, el aspecto de activación o energético de la necesidad puede ser activo o pasivo.

Cuando en este libro se habla de necesidad, nos referimos a una propiedad psíquica de la personalidad y a su manifestación en un estado o proceso psíquico de la persona, y no a una exigencia social externa ni a un requerimiento biológico del propio sujeto. Ciertamente, existen necesidades orgánicas (las que presupone la homeostasis biológica) y necesidades sociales (aquellas que se refieren al desarrollo y a la preservación de la economía, de la ciencia, de la política, del arte, etc.). Pero aquí se trata de las necesidades como propiedades psíquicas, o sea, en un plano psicológico, por eso no nos referimos a las necesidades biológicas, sino a las necesidades psicobiológicas: el reflejo psíquico y personalizado de las necesidades biológicas. Dos seres humanos pueden tener un requerimiento biológico similar, sin embargo, se dirigen a satisfacer estos requerimientos en forma muy diferente, según haya sido su educación y las características de su vida.

La necesidad biológica opera a través de su reflejo psíquico y de la forma personalizada e individual que este ha asumido. Por otro lado, las necesidades sociales, externas al psiquismo del hombre, se reflejan en él y engendran las necesidades sociales personalmente significativas. Estas surgen porque el individuo las ha hecho suyas, ha convertido en personalmente significativas las necesidades de la vida social, los requerimientos de la moral y se comporta de acuerdo con ellos, de este modo, las necesidades que aquí estudiamos son psíquicas, no son biológicas, ni del medio social, pero surgen y están en íntima vinculación con el organismo biológico del hombre y con su medio social.

La necesidad puede expresarse como tendencia consciente o inconsciente o como impulso, pero también se expresa en los procesos emocionales (emociones y sentimientos). Igualmente se manifiesta en los procesos cognoscitivos, en el aspecto afectivo que estos contienen y en los juicios de valor y convicciones, es decir, la necesidad es un componente común de todos los procesos psíquicos, pues todos la expresan o contienen de diferentes maneras.

De acuerdo con el estado de la necesidad, su grado de activación y su expresión en la actividad, las necesidades pueden adoptar formas o estados potenciales, pasivos y activos. Son potenciales aquellas necesidades que en un momento determinado solo existen como propiedades de la personalidad, pero no han sido afectadas ni activadas, ni se expresan en un estado o proceso psicológico.

Se encuentran en estado pasivo aquellas necesidades que han sido afectadas, pero que no se proyectan hacia la obtención de su objeto-meta y expresan cómo dependen del mismo. Pasan a ser activas cuando se orientan hacia la obtención de su objeto-meta y regulan los actos y las actividades, por ejemplo:

Un obrero muy responsable y trabajador disfruta de sus vacaciones en la playa y en el momento en que se encuentra nadando no piensa en su trabajo, ni experimenta tendencias ni vivencias emocionales con respecto al mismo. La necesidad de cumplir y preservar su trabajo es una propiedad importante de su personalidad, sin embargo, en ese momento no se expresa directamente en sus procesos psíquicos ni en su actividad externa, y se encuentra solo en un estado potencial. Pero el referido obrero puede recibir una noticia de que algo marcha mal en su trabajo. Inmediatamente su necesidad se manifiesta en la orientación de su pensamiento, en vivencias emocionales, en deseos de retornar a su labor, pero no puede porque por otros compromisos debe terminar sus vacaciones.

En este caso su necesidad se expresa pasivamente (en deseos, imaginaciones, vivencias emocionales pasivas) y no conduce a una actividad dirigida hacia su objeto-meta. Por el contrario, si aparece alguna posibilidad de abandonar sus vacaciones y retornar al centro de trabajo, su necesidad se expresa activamente y regula la actividad; regresa a su centro de trabajo, y enfrenta y resuelve allí el problema que ha afectado la producción. Una misma necesidad puede pasar por estos 3 estados diferentes: potencial, pasivo y activo.

Las necesidades, en cuanto a propiedades de la personalidad, se encuentran consolidadas en una jerarquía. El carácter implica una determinada organización jerárquica del sistema de necesidades que lo componen; el predominio de unas y la subordinación de otras, de modo típico para un individuo determinado. Esta organización jerárquica se expresa en la regulación voluntaria (consciente) de la actividad, específica del ser humano.

La disposición es una propiedad psíquica, caracterológica de la personalidad, y su manifestación en un estado, proceso y reflejo psicológico, consistente en la estructuración estable de sus necesidades en una orientación afectiva (pasiva o activa), con respecto a un determinado objeto (del mundo exterior o de sí mismo). La disposición supone una orientación estable a actuar, a realizar una meta con respecto a un objeto

determinado o a reaccionar ante la presencia del mismo, en dependencia de cómo dicho objeto afecta las muy diversas necesidades del sujeto.

Las disposiciones surgen sobre la base de las necesidades de la personalidad, en el decurso de la vida del sujeto, en dependencia de cómo los distintos objetos (del mundo externo, de su organismo o de sí mismo) con los cuales interactúa, se interrelacionan con dichas necesidades. Así surgen disposiciones u orientaciones motivacionales estables de la personalidad para realizar determinadas metas o reaccionar en relación con determinados objetos o situaciones.

Se pueden clasificar de acuerdo con diferentes criterios. Nosotros proponemos una clasificación desde el punto de vista del carácter autónomo, adaptativo o reactivo de la motivación.

La disposición puede manifestarse en forma activa o reactiva: es activa cuando la conducta que evoca parte del propio sujeto (puede ser autónoma o adaptativa); es reactiva cuando la conducta que regula es estimulada por la presencia directa e inmediata de su objeto.

La disposición autónoma se expresa en la motivación autónoma y se manifiesta en determinadas metas y proyectos con respecto a un determinado objeto. Es elaborada por él a partir de sus convicciones propias, sentimientos, necesidades, conocimientos, capacidades y reflexiones, cuando no ha sido determinada por las exigencias y presiones actuales del medio.

La disposición adaptativa se manifiesta en la motivación adaptativa. Es aquella orientación estable de la personalidad a actuar ante determinados objetos, aunque estos no estén presentes en ese momento para el sujeto. Esta disposición a actuar es acatada y aceptada por él, pero determinada por el medio social externo sobre la base de las posibilidades de satisfacción e insatisfacción que ofrece al individuo.

La disposición reactiva se expresa en la motivación reactiva. Es aquella orientación estable que se expresa en la reacción ante un objeto que se presenta en un determinado momento (puede ser una situación, una persona, un grupo, una institución o ante sí mismo), en dependencia de cómo este objeto afecta las muy diversas necesidades del sujeto.

En la disposición no reactiva (autónoma o adaptativa) el sujeto tiene la iniciativa; en la reactiva, la iniciativa parte del objeto o situación o personas, grupo o institución que actúan sobre el sujeto y ante los cuales este reacciona.

Aunque se puede señalar la diferencia entre estos 3 tipos de disposiciones, también es necesario destacar su unidad indisoluble, su penetración, interacción y transformación recíprocas, pues se engendran y condicionan recíprocamente.

Con frecuencia, el término *actitud* se define como se han definido aquí las disposiciones reactivas. Al plantear la diferencia entre disposiciones reactivas y no reactivas queremos destacar la función autónoma del sujeto, que no coincide con una simple reacción a objetos o valores externos, y subrayar que las disposiciones autónomas y adaptativas actúan, aunque el objeto no esté presente.

El carácter se compone de un sistema de disposiciones hacia la realidad (la naturaleza, la sociedad, sus macro y microgrupos, las otras personas, el trabajo, el estudio, la familia, la cultura, las diferentes instituciones, actividades e ideologías sociales) y hacia sí mismo.

La disposición, como propiedad de la personalidad, se expresa y participa en los procesos psíquicos, en la motivación y en la actividad; se manifiesta y actúa en forma de sentimiento, emoción, tendencia, juicio de valor y convicción, así como en el comportamiento a favor o en contra de determinados fines u objetos. Como propiedad del carácter es relativamente estable y duradera, pero en cuanto se expresa y participa en los procesos psíquicos y en la actividad, se transforma, en dependencia de la situación actual. En este caso se puede hablar de disposición situacional, la cual actúa y existe solo en el momento en que transcurre una actividad. Si esta disposición situacional se mantiene durante un tiempo que trasciende a la acción momentánea, da lugar al surgimiento de un estado disposicional de la personalidad, que aún no tiene la permanencia, el grado de estructuración, ni la profundidad de una disposición.

La disposición situacional es la forma concreta y momentánea en que se manifiesta la disposición, en dependencia de la circunstancia actual que vive el sujeto. A su vez, la disposición situacional engendra el estado disposicional y, en última instancia, modifica y da lugar a nuevas disposiciones, como propiedades de la personalidad. En dependencia de las circunstancias en que vive el sujeto, la disposición situacional puede coincidir o no con la disposición. La contradicción y no coincidencia entre ambas constituye la fuente de modificación de las disposiciones de la personalidad.

La comprensión del concepto de disposición requiere esclarecer su relación con el de necesidad. Aunque existe una íntima unidad entre disposición y necesidad, se trata de diferentes propiedades del carácter.

El concepto de disposición se refiere a la orientación de la personalidad como un todo, a activarse con respecto a un determinado objeto, ya sea en forma de vivencia pasiva, de acción o de reacción. La disposición contiene y expresa la estructura, la interrelación de todas las necesidades de la personalidad con respecto a un determinado objeto: el trabajo, las demás personas, las instituciones, los bienes, la ideología, etc.

En el decurso de la interacción con su medio social, el individuo va conformando sus disposiciones, en dependencia de la interrelación que

se establece entre los objetos (del medio, de su organismo y de sí mismo) y sus necesidades, de cómo dichos objetos afectan las diferentes necesidades del ser humano en distintas situaciones y momentos. Al mismo tiempo, el sujeto va descubriendo en un plano cognoscitivo elemental o altamente desarrollado las propiedades y vínculos de dicho objeto, en relación con sus necesidades.

Así va surgiendo la disposición estable como una síntesis o resultado de toda la experiencia pasada del sujeto, con respecto a una determinada meta u objeto. Toda la experiencia anterior queda ya preparada en la disposición para orientar en un instante actual la actividad del sujeto con respecto a un determinado objeto. Aquí se evidencia la utilidad de la disposición para una más adecuada y rápida regulación de la actividad.

El concepto de necesidad se refiere a aquella propiedad de la personalidad que, junto a muchas otras, participa en la motivación de la actividad en relación con muy diferentes objetos y situaciones, o sea, la disposición expresa y contiene la estructuración de todas las necesidades de la personalidad con respecto a un objeto determinado. La necesidad es el elemento que participa junto a muchas otras en la motivación de la actividad en relación con muy diferentes objetos y situaciones, así, una misma necesidad puede participar en distintas disposiciones.

Otra diferencia es la siguiente: la necesidad tiene energía propia, es capaz de movilizar por sí misma la actividad del sujeto, por el contrario, la disposición incorpora la energía, el poder activador de las necesidades, y las organiza y dirige en función de la experiencia previa acumulada en la interacción con un determinado objeto. Mientras las necesidades tienen energía propia, la fuerza movilizadora de la disposición es tomada de las necesidades.

Hasta aquí se han expuesto las diferencias esenciales e irreducibles entre necesidades y disposiciones, pero, a la vez, esta diferencia es relativa. En la medida en que toda necesidad refleja a las demás necesidades y las circunstancias en que vive el sujeto, constituye, en cierto modo, una disposición con respecto a su objeto-meta. En la relación en que cada disposición constituye un elemento componente de la personalidad, que junto a las otras disposiciones se expresa y participa en la regulación inductora de la actividad, se puede apreciar que las disposiciones son necesidades, es decir, constituyen orientaciones a actuar o reaccionar, que son necesarias con respecto a una situación determinada.

Las necesidades y las disposiciones se engendran e influyen recíprocamente. Las disposiciones estables de la personalidad surgen y se transforman en la interacción del individuo con su medio social, al expresarse las necesidades en el proceso motivacional y en la actividad, en relación con determinados objetos; de esta manera las necesidades engendran la disposición, al interrelacionarse con respecto a su objetivo u objeto.

A su vez, las disposiciones pueden dar lugar a la aparición de nuevas necesidades cuando llegan a ser autosustentadas e independientes con respecto a las necesidades que le dieron origen y que expresaban.

El surgimiento de una disposición no equivale a la aparición de una nueva necesidad; indica que en la interacción individuo-medio el sistema de necesidades del individuo se ha estructurado en una forma determinada y relativamente estable con respecto a una meta u objeto, lo cual engendra una disposición. Pero si esta disposición se independiza de las necesidades que la engendraron y adquiere poder activador, propio e independiente, entonces se convierte en una nueva necesidad.

La disposición a buscar o rechazar un determinado objeto, debido a que el mismo afecta positiva o negativamente una serie de necesidades propias, puede convertirse en un requerimiento o en un rechazo intrínseco con respecto a dicho objeto, independientemente de las necesidades que le dieron origen a esta disposición. De este modo, la formación de las disposiciones es la vía hacia el surgimiento de nuevas necesidades. La disposición constituye el momento inicial en el proceso de surgimiento de una nueva necesidad.

A continuación se describe brevemente la interrelación entre las necesidades, las disposiciones y la motivación.

La necesidad y la disposición son propiedades de la personalidad, mientras que la motivación consiste en un conjunto de procesos psíquicos que regulan la dirección e intensidad del comportamiento. He aquí la diferencia entre necesidades y disposiciones, por un lado, y motivación por el otro.

Las necesidades y disposiciones son propiedades relativamente estables de la personalidad, constituyen la posibilidad o potencialidad que tiene la personalidad de automotivarse y reaccionar ante determinadas situaciones estimulativas. Una determinada necesidad o disposición puede existir solo de manera potencial, sin manifestarse en los procesos psíquicos ni en la actividad del sujeto, o puede expresarse en los procesos psíquicos e impulsar y dirigir la actividad motivada.

La personalidad y sus necesidades y disposiciones existen en el sujeto como resultado o reflejo mediato de una vida anterior. Ambas constituyen reflejos en la personalidad de las interacciones que el sujeto ha experimentado en su vida, en el decurso de las cuales han sido afectadas positiva o negativamente sus necesidades.

A diferencia de las necesidades y disposiciones de la personalidad, el proceso psíquico motivacional no es una posibilidad o potencialidad de automotivarse y reaccionar, sino que es la realidad de la motivación misma, que refleja de manera inmediata y actual las circunstancias en que vive el sujeto. En esto radica la diferencia esencial entre las propiedades

de la personalidad (sus necesidades y disposiciones) y la motivación, sin embargo, limitarnos solo a esta diferencia entre las necesidades y disposiciones, de un lado, y la motivación, del otro, sería perder de vista su importantísima unidad e identidad.

Los procesos psíquicos y, por lo tanto, la motivación, constituyen una mediación entre el mundo externo y las propiedades de la personalidad y, como consecuencia, los contienen a ambos: la activación de la personalidad y el reflejo del mundo.

Las propiedades de la personalidad participan dentro de la motivación como componente de esta, por ejemplo, sus necesidades y disposiciones, pero a su vez estos factores internos de la personalidad, en la medida en que intervienen en la motivación y regulan la actividad, están indisolublemente unidos al reflejo actual y situacional del mundo.

Solo en virtud de que las necesidades y disposiciones de la personalidad penetran en el contexto de los procesos psíquicos y son transformadas y condicionadas por el reflejo de la realidad actual, puede decirse que las necesidades y disposiciones regulan la actividad, o sea, cuando son penetradas por la realidad actual y la reflejan.

Así, se plantea que las necesidades y disposiciones participan en la motivación y pueden manifestarse como motivos de la actividad, pero en este caso la necesidad y la disposición se acompañan con el reflejo de la realidad, es decir, el reflejo del objeto-meta como algo que puede ser logrado en dependencia de las circunstancias externas e internas (psíquicas).

La necesidad y la disposición no actúan como motivos si no se acompañan de este reflejo de la realidad actual, por ejemplo, nuestra disposición favorable con respecto a un familiar querido no actúa como un motivo, si no se acompaña del reflejo de la posibilidad actual y real de hacer algo en favor de él. Si este reflejo no existe, la disposición no regula eficientemente la actividad y solo se manifiesta en deseos, emociones y sentimientos predominantemente pasivos, que no dirigen de manera definida ni eficiente la actividad.

El motivo es el reflejo psíquico del objeto-meta de la actividad, como algo que puede obtenerse en dependencia de las circunstancias actuales, externas e internas (psíquicas). Pero este reflejo psíquico incorpora y contiene a las necesidades y a la disposición en que estas participan. No existe motivo si en él no actúan de manera activa las necesidades. El motivo es la unidad indisoluble del reflejo de la posibilidad de obtener el objeto-meta de la actividad, con la necesidad activa, eficiente e impulsora.

Por lo general la necesidad actúa a través de una disposición preparada previamente en la personalidad; debe tenerse en cuenta que en el

motivo no participa una sola necesidad, sino varias, fusionadas o en relación medios-fin o en conflicto, por esta razón el concepto de disposición es decisivo para comprender cómo la interrelación de necesidades que participan en el motivo está previamente preparada en la personalidad.

En la teoría de la motivación se habla muy a menudo de necesidades y motivos, y no de disposiciones o actitudes, sin embargo, lo más frecuente es que las necesidades actúen a través de las disposiciones previamente establecidas en la personalidad y los motivos contienen este sistema de necesidades que actúan en la disposición, por ello consideramos que el concepto de disposición resulta de una vital importancia en la teoría de la motivación, sobre todo para comprender la interrelación de las necesidades con respecto a los objetos, y la función reguladora de la personalidad en la motivación.

Ahora bien, aunque con frecuencia las necesidades actúan a través de las disposiciones previamente establecidas y bajo el control de estas, también actúan solas, por sí mismas, en dependencia de las circunstancias novedosas, actuales y cambiantes, o sea, no solo la disposición de la personalidad controla la forma en que actúa la necesidad, sino que también la necesidad, bajo la influencia de las circunstancias nuevas y actuales, modifica la disposición, la transforma en dependencia del reflejo del medio actual y da lugar a la disposición situacional.

En su participación en la motivación, la disposición de la personalidad es penetrada por las necesidades que evoca la situación presente que rodea al sujeto. Así, la disposición que parte de la personalidad es modificada por la situación en que se encuentra el sujeto, manifestándose como disposición situacional.

En el caso anterior (disposición de un individuo favorable a un familiar), esta puede ser modificada en su acción si el familiar se encuentra bien, o si sufre o realiza una acción que afecta negativamente al sujeto. La disposición situacional será menos o más actuante, o ambivalente, y todo esto no se explica tan solo por la personalidad, sino, además, por la circunstancia actual en la que se encuentra el sujeto, que afecta sus necesidades y se refleja en él.

Tanto Ouznadze (1966) como Yádov (1979) parten del esquema necesidades-disposición-situación para explicar las actitudes o disposiciones, con el cual estamos plenamente de acuerdo, sin embargo, cuando consideramos el lugar que desempeña la motivación en dicho esquema, podríamos proponer este otro: necesidad-disposición-motivación-situación, pues la motivación constituye una mediación entre las necesidades y disposiciones, de un lado, y la situación del otro.

Las disposiciones se expresan y actúan en la motivación y la determinan. A continuación analizaremos cómo se manifiesta esta determinación.

En las disposiciones de la personalidad ha quedado reflejado cómo los diferentes objetos y circunstancias afectan las necesidades del sujeto y, como consecuencia, lo disponen a la acción correspondiente hacia tales objetos o circunstancias. En las disposiciones de la personalidad no solo están presentes y representadas las necesidades de ella, sino también las circunstancias relativamente estables del medio en que el sujeto vive, por ello, las disposiciones van a determinar principalmente el sentido que un objeto o circunstancia tiene para el sujeto y es así como constituyen determinantes motivacionales de primera importancia.

El nivel más alto de las disposiciones (las autónomas) se expresa en la motivación autónoma, o sea, en la orientación del sujeto a realizar los proyectos y planes que ha elaborado personalmente, por el contrario, las disposiciones reactivas se manifiestan en la motivación reactiva, o sea, en la motivación evocada por los objetos y situaciones que rodean al sujeto y por sus requerimientos orgánicos. Esto quiere decir que la motivación de la actividad, tanto no reactiva como reactiva, ya está preparada o prefigurada en las disposiciones, las cuales están más o menos estructuradas en una determinada jerarquía. De esta manera, el conjunto jerarquizado de las disposiciones de la personalidad constituye la jerarquía reguladora de los motivos que se expresan directamente en la actividad.

Mientras las necesidades, concebidas por separado y con respecto al medio, y teniendo en cuenta solo la energía propia y autónoma de cada una de ellas, conforman su jerarquía interna (consultar el penúltimo epígrafe del capítulo 4), las disposiciones conforman la jerarquía reguladora que determina y se expresa directamente en el comportamiento. De esta forma, las necesidades y disposiciones determinan y se expresan en la motivación, pero también ocurre lo inverso, o sea, la motivación transforma las disposiciones y por esa vía engendra nuevas disposiciones y necesidades de la personalidad.

Como se expresó anteriormente, las disposiciones se modifican al participar en el proceso motivacional, al reflejar la situación actual en que vive el sujeto. Así, la jerarquía disposicional estable se manifiesta en una forma situacional al ser influida por las circunstancias en que se encuentra el sujeto. Y esta disposición situacional, conformada por el reflejo de las circunstancias actuales, si se reitera en la vida del sujeto y se acompaña de vivencias emocionales, puede transformar la disposición de la personalidad.

La disposición modificada y situacional que opera en la motivación llega a transformar las disposiciones estables de la personalidad y también engendra nuevas disposiciones y necesidades. De esta manera, la vida social del ser humano, reflejada en su proceso motivacional, es el determinante fundamental de sus disposiciones y necesidades.

La unidad de motivación y personalidad

La motivación y las propiedades de la personalidad son diferentes, pero a su vez se contienen y determinan recíprocamente. El proceso motivacional engendra y modifica el carácter, participa en la determinación del temperamento y de las capacidades cognitivas. A su vez, las propiedades de la personalidad se expresan y participan en los procesos psíquicos, en la motivación, y en esa forma regulan directamente la actividad del ser humano. No es posible comprender ni explicar la motivación sin tener en cuenta la personalidad, sus necesidades, disposiciones y demás propiedades y estados.

Las propiedades de la personalidad participan dentro de la motivación como componente de esta, por ejemplo, sus necesidades y disposiciones, pero a su vez estos factores internos, en la medida en que participan en la motivación, están indisolublemente unidos al reflejo actual de la realidad y actúan condicionados e influidos por dicho reflejo, por esto la motivación no puede ser comprendida plena y adecuadamente, si no se investiga en su relación con el reflejo cognoscitivo de la realidad.

La motivación y el reflejo cognoscitivo del mundo

Kurt Lewin y los teóricos del campo señalaron la importancia del mundo percibido en la motivación. Lewin (1946) afirmaba que la conducta de una persona, en un momento determinado, es una función del campo psicológico; y por campo psicológico entendía tanto el mundo externo como las condiciones del individuo, pero en la medida en que son percibidas por el sujeto y forman parte del psiquismo de este, o sea, destacaba el valor motivacional del reflejo cognoscitivo del mundo.

Mientras los teóricos del sí mismo destacan la función activa y autónoma de la personalidad, de sus necesidades, de los proyectos y planes hacia el futuro en que estas se expresan, los teóricos del campo señalan la importancia del reflejo cognoscitivo actual del mundo y de sí mismo, ante el cual reacciona el sujeto. En nuestra opinión es necesario integrar ambos aspectos y reconocer la importancia relativa de cada uno de ellos.

Por otro lado, ambas concepciones tienen, de diferente manera, el mismo error básico: no reconocen que tanto el campo psicológico como el sí mismo y la personalidad constituyen reflejos del mundo externo y social, que surgen, se desarrollan y transforman en las interacciones del individuo con su medio social, por esto no hablamos de campo psicológico, como dijo Lewin, sino del reflejo cognoscitivo del mundo real.

La motivación incluye tanto procesos cognoscitivos como afectivos y volitivos. En virtud de los procesos cognoscitivos dentro del psiquismo del ser humano se encuentra contenido un cuadro o imagen de su vida actual (de los objetos y personas que lo rodean, de su propio organismo, de su actividad en interacción con el mundo y una comprensión de sí mismo, de su propia personalidad) y de su vida pasada y probable vida futura. Esta imagen o reflejo se presenta para el sujeto como si fuese la misma realidad y solo en momentos de evidente equivocación o de una especial reflexión los reconoce como reflejos o imágenes de la realidad.

La motivación como una contradicción afectivo-cognitiva

Así, en el interior del psiquismo se establece la relación entre las tendencias, las emociones y los sentimientos que expresan las necesidades, de un lado, y del otro, el reflejo psíquico de la realidad, producido por los procesos cognoscitivos.

La contradicción interna que constituye la motivación del comportamiento se establece entre las necesidades y disposiciones (en cuanto a propiedades, estados y procesos afectivos y volitivos de la personalidad) y el reflejo que los procesos cognoscitivos ofrecen del mundo real. El proceso motivacional consiste en una constante penetración, determinación y transformación recíprocas entre ambos componentes: las necesidades del sujeto y el reflejo cognoscitivo del mundo. Entre la personalidad y el reflejo cognoscitivo del mundo existe una mediación: la imagen cognoscitiva de sí mismo (González DJ, 1977).

Las necesidades y disposiciones del ser humano se enfrentan al reflejo cognoscitivo del mundo y de sí mismo, el cual se presenta para el sujeto no como su reflejo psíquico, sino como si fuese la misma realidad. En esta constante contradicción surge y se transforma el estado de activación psíquica de las necesidades, tanto pasivo como activo y motivante, pues dicha activación surge de la distancia o discrepancia entre el reflejo cognoscitivo del mundo y las necesidades, y tiende a actuar sobre el mundo real en una dirección determinada que produzca efectos satisfactorios.

Aunque el componente de las necesidades y disposiciones, por un lado, y el componente del reflejo cognoscitivo del mundo, por el otro, siempre se mantienen diferentes e irreducibles entre ellos, la motivación consiste en una constante penetración, determinación y transformación recíprocas entre ambos. Las necesidades pasan a expresarse en los reflejos cognoscitivos del mundo, y a su vez, el reflejo del mundo penetra las necesidades, las cuales se manifiestan como impulsos, emociones,

deseos, fines, proyectos, intenciones y sentimientos. Esta interacción ocurre en 2 niveles: en el inferior (concreto-sensible y de la motivación reactiva) y en el superior (abstracto-racional y de la motivación no reactiva). Estos niveles, aunque diferentes e irreducibles el uno al otro, a la vez se penetran, interaccionan y transforman recíprocamente, formando una inextricable unidad.

En el nivel inferior el reflejo cognoscitivo del mundo y de sí mismo se da en forma de sensaciones y percepciones; las necesidades, al ser activadas, se manifiestan como estados de excitabilidad o distensión agradables o desagradables, como tendencias impulsivas, afectos y emociones. En este nivel la motivación es reactiva, ya sea por el reflejo perceptual y directo que indica la posibilidad de obtener el objeto-meta de la actividad y nos induce a actuar (el motivo-objeto), o por el impulso o la emoción activa que reaccionan ante una situación (el motivo-impulso y el motivo-emoción).

En el nivel superior el reflejo cognoscitivo del mundo y de sí mismo se da en representaciones, conceptos, juicios y razonamientos; las necesidades, al ser activadas, se manifiestan en deseos, tendencias volitivas (fines, proyectos, intenciones, aspiraciones) y sentimientos. En este nivel la motivación es no reactiva (adaptativa y autónoma), ya sea por el reflejo cognoscitivo racional que indica la posibilidad de obtener el objeto-meta de la actividad y nos induce a actuar (el motivo-convicción) o por el fin consciente y el sentimiento que nos movilizan en forma relativamente independiente de los estímulos externos y orgánicos (el motivo-fin y el motivo sentimiento).

Aunque ambos niveles participan generalmente de manera armónica en la regulación de la actividad, el nivel rector y predominante es el superior, compuesto por el conocimiento racional del mundo y los sentimientos y fines del sujeto.

La penetración, interacción y transformación recíprocas entre el componente de las necesidades y el componente constituido por el reflejo cognoscitivo del mundo y de sí mismo opera en 2 formas:

- El reflejo cognoscitivo del mundo adquiere un valor o carga afectiva pasiva o activa.
- La necesidad es activada y penetrada por el reflejo cognoscitivo del mundo.

El reflejo cognoscitivo del mundo adquiere un valor o carga afectiva pasiva o activa. El reflejo, la imagen cognoscitiva del mundo, también resulta una expresión de las necesidades y disposiciones del sujeto en la medida en que este reflejo cognoscitivo adquiere un valor afectivo pasivo o activo. Adquiere un valor afectivo pasivo positivo si la realidad reflejada

está asociada a la satisfacción o perspectiva de satisfacción de las necesidades, y negativo si la realidad reflejada está asociada a la insatisfacción de las necesidades.

Así, el recuerdo o la imagen perceptual del hospital donde ha muerto un familiar querido, toma por ello un valor afectivo muy negativo y engendra en el sujeto recuerdos desagradables y vivencias emocionales de tristeza y depresión, por el contrario, aquel otro objeto o situación asociado a la satisfacción de las necesidades adquiere un valor afectivo positivo, por ejemplo, el lugar donde el joven enamorado declaró su amor a su novia, fue aceptado y correspondido por esta, es percibido por ambos como un lugar sumamente agradable y bello.

Para el ser humano, el reflejo del mundo objetivo adquiere una colocación afectiva muy variable, desde la belleza de la imagen del amanecer hasta la nostalgia que puede descubrir un poeta en su imagen perceptual de una tarde lluviosa. Es como si el reflejo de la mañana o de la tarde expresara nuestras necesidades estéticas, pero, en los ejemplos ya mencionados, el reflejo del mundo no mueve al sujeto, sino que lo hace disfrutar de aquellas cosas o situaciones agradables y lo lleva a sufrir aquellas otras cosas o situaciones desagradables.

El valor afectivo activo del reflejo cognoscitivo de la realidad indica que el mundo percibido, representado o reflejado racionalmente (en cuanto constituye un reflejo psíquico del sujeto) es un motivo de la actividad. En este caso el motivo se presenta como si fuese un objeto externo (el motivo-objeto) o una realidad que trasciende el campo perceptual inmediato: la posibilidad de descubrir nuevas partículas elementales, o de hacer la revolución social en un país, o de comportarse moralmente (el motivo-convicción).

Analícemos un ejemplo del motivo-objeto:

Un día lluvioso de invierno, un hombre camina por el campo, siente frío, está empapado y desea guarecerse de la lluvia. Mira a su alrededor, pero no ve ningún lugar habitado y continúa su marcha en la misma dirección. De pronto ve, a determinada distancia, una casa con un buen portal donde podría protegerse de la lluvia y del aire. La imagen perceptual de esta casa, como un lugar donde puede satisfacer sus necesidades, le incita a interrumpir su camino y se convierten en el motivo de su conducta. El caminante se dirige entonces hacia esa casa. La imagen cognoscitiva de ese portal y de la indudable posibilidad de protegerse del aire y de la lluvia se convierten en la expresión activa de su necesidad, la cual le impulsa a la actividad para lograr su satisfacción.

El reflejo cognoscitivo del objeto-meta de la actividad como algo posible de obtener, en dependencia de las posibilidades externas e internas (psíquicas), se convierte en el motivo de la actividad cuando excita e incorpora la tensión activa de la necesidad o las necesidades y estas impulsan a la acción. Analicemos los ejemplos siguientes del motivo-convicción.

La convicción de que la Tierra es redonda motivó a intrépidos navegantes del pasado a realizar grandes viajes en busca de nuevos caminos y tierras. La convicción de que tenemos una férrea voluntad, nos motiva a emprender tareas que requieren grandes sacrificios y esfuerzos.

Es decir, el reflejo cognoscitivo del mundo y de sí mismo (ya sea perceptual o racional) también es una expresión y manifestación de las necesidades del sujeto, se encuentra lleno de valoraciones afectivas positivas o negativas y adquiere un valor inductor motivacional que lleva al sujeto a buscar determinados objetos y a evitar otros.

En este último caso el reflejo cognoscitivo del objeto-meta de la actividad constituye el motivo.

La necesidad es activada y penetrada por el reflejo cognoscitivo del mundo. Las necesidades son excitadas, activadas (pasan de un estado potencial a otro de activación -pasivo o activo-) por el reflejo cognoscitivo del mundo y son penetradas por él.

Las necesidades son estimuladas por el reflejo del mundo (perceptual o racional) y se expresan pasivamente en estados de excitación o inhibición, en vivencias afectivas agradables o desagradables, en tendencias inconscientes no actuantes ni eficientes y en deseos conscientes. Así, el reflejo del mundo y de sí mismo constantemente, de manera consciente e inconsciente, activa las necesidades. La percepción de una determinada situación puede engendrar una vivencia afectiva desagradable o la meditación sobre algo que nos preocupa, estimula un estado de ansiedad. La toma de conciencia de aquello que sería satisfactorio engendra tendencias pasivas: los deseos.

En todos estos casos la necesidad se manifiesta pasivamente en vivencias afectivas y tendencias agradables o desagradables, conscientes o inconscientes, pero al ser reflejado cognoscitivamente el objeto-meta de la actividad o aquello que la afecta negativamente, como algo posible y real, la necesidad se expresa de manera activa como un motivo. Así, por ejemplo, ante una situación amenazante o una agresión el sujeto reacciona impulsivamente (el motivo-impulso) o responde con una intensa emoción dirigida a defenderse (el motivo-emoción). Ambos son motivos reactivos.

En el nivel superior, típico del ser humano, el reflejo cognoscitivo del mundo penetra de manera muy importante en las necesidades, las cuales se canalizan en estructuras cognoscitivas cada vez más complejas: el fin, el proyecto, la aspiración, el ideal, las intenciones. En la medida en que la necesidad pasa de inconsciente a consciente, de pasiva a activa, adquiere una mayor elaboración cognoscitiva. Así surgen motivos no reactivos como el motivo-fin. En su vida cotidiana el ser humano es constantemente impulsado y dirigido por sus motivos-fines. Al despertarse por la mañana recuerda inmediatamente sus tareas, su sistema de metas, sus proyectos y por lo general su actividad del día es impulsada y dirigida por ellos.

El proceso motivacional constituye la unidad de 2 componentes: las necesidades y el reflejo cognoscitivo de la realidad; puede estar centrado en el reflejo cognoscitivo del mundo, en las necesidades o en ambos. La motivación puede centrarse inicialmente en las necesidades (el deseo); luego, pasar a manifestarse en el reflejo cognoscitivo del mundo (el motivo-objeto) y nuevamente centrarse en la necesidad (el motivo-fin).

El motivo de la actividad puede surgir primariamente en el reflejo perceptual del mundo (el motivo-objeto) como el reflejo del objeto-meta de la actividad, evocado por un estímulo u objeto motivante, indicador de la posibilidad de su satisfacción, pero este motivo reactivo engendra el motivo-fin, o sea, el motivo no reactivo, y los planes e intenciones conscientes, que también regulan e impulsan la actividad. Una vez pasada la circunstancia estimulante que lo produjo, el motivo-objeto queda conservado en el motivo-fin y en los fines parciales.

Así, las circunstancias externas cambian y pueden surgir nuevos motivos reactivos que entren en conflicto con el motivo-fin previamente establecido. De este modo puede producirse un conflicto entre el reflejo del objeto externo que responde a una necesidad e induce a la acción en una dirección (motivo-reactivo), y la intención previamente establecida (motivo no reactivo) que responde a otra necesidad e induce a la acción en otra dirección opuesta e inconciliable, por ejemplo, la presencia de un plato delicioso induce un motivo poderoso a comerlo en una persona que por prescripción facultativa no debe hacerlo, sin embargo, la intención previamente establecida de seguir las instrucciones del médico para restablecer la salud resulta predominante y el sujeto se abstiene de comer.

Al señalar la función que desempeña el reflejo cognoscitivo del mundo y de sí mismo en la motivación, estamos destacando la existencia del valor afectivo pasivo y activo de dicho reflejo que participa constantemente y de manera importante en la motivación humana, y constituye la génesis y fuente de transformación de las metas y proyectos, de los sentimientos, de las necesidades y disposiciones, y de la estructura de la personalidad.

Algunas estructuras cognitivas de especial importancia en la motivación humana

El conocimiento de la realidad puede cargarse afectivamente y desempeñar una función importante en la motivación, que parte de fuentes inconscientes y conscientes.

Las convicciones o creencias son aquellas estructuras cognitivas que el sujeto ha construido para sí como algo cierto e indudable, fruto de sus emociones, de su reflexión y de sus experiencias directas y por ello tienen una carga emocional especial. Pueden tener un origen predominantemente consciente o inconsciente, aunque en todo fenómeno psíquico humano siempre participan lo consciente y lo no consciente.

Las convicciones, cuyo origen es no consciente para el sujeto, han surgido de experiencias pasadas que han implicado una carga emocional importante que sustituye a la capacidad racional del sujeto. Son convicciones basadas en una carga afectiva y no racional. El sujeto puede no recordar el acontecimiento que dio lugar a esa firme convicción, ni cómo surgió, pero está seguro de ella. Estas convicciones pueden ser positivas, desarrolladoras, o negativas, desequilibradoras o neutras y pueden referirse a causas, significaciones o a la identidad personal (Dilts R, 2001 y Calviño M, 2001).

Otras convicciones son predominantemente fruto de la reflexión, de la razón y de experiencias directas que el sujeto recuerda perfectamente.

Las fuentes conscientes e inconscientes, racionales y emocionales, engendran estructuras cognitivo-afectivas conscientes como la concepción del mundo, el sentido de la vida, el ideal de sí mismo y la autovaloración, las cuales participan de manera muy importante en la motivación del comportamiento. La psicología humanista y la histórico-cultural han hecho valiosos aportes a este estudio (Bozhovich, 1976; F González, 1983, 1985 A y B y otros psicólogos cubanos).

En este epígrafe se ha destacado la contradicción interna entre 2 componentes (las necesidades y disposiciones de la personalidad, de un lado, y el reflejo cognoscitivo de la realidad, del otro) que constituyen la motivación del comportamiento, pero esta contradicción psíquica interna se encuentra en íntima unidad con la actividad externa, sus resultados y el medio sociohistórico. De este modo el proceso motivacional, aunque interno y psíquico, no puede explicarse adecuadamente si no se tiene en cuenta su transformación, penetración y determinación recíprocas con la actividad externa, sus objetos y estímulos, por ello, a continuación se expone la diferencia y, a su vez, la estrecha unidad entre motivación y actividad externa.

La actividad sociohistórica como expresión y determinante último de la motivación humana

Los teóricos conductistas y neoconductistas han desarrollado el punto de vista de cómo cambia la conducta en la interacción del individuo con su medio, en virtud de las conexiones que se establecen entre estímulos y respuestas por el reforzamiento de aquellas conexiones asociadas a la reducción de la tensión de los impulsos, muy a menudo entendidos como necesidades y carencias orgánicas.

Por lo general, en las posiciones conductistas y neoconductistas se aprecia la tendencia a tratar el problema de la motivación desde el ángulo del determinismo mecánico, o sea, cómo es influida por los determinantes externos y orgánicos, sin tener debidamente en cuenta los factores internos, propiamente psíquicos, su automovimiento y función activa, ni los determinantes superiores, el rol de la conciencia y de sus procesos psíquicos internos. Aquí precisamente radica el déficit fundamental de esta corriente teórica.

Al destacar el criterio de que la actividad externa y sociohistórica del ser humano es diferente de y regulada por su motivación superior, y a la vez se encuentra en unidad con ella y constituye su determinante fundamental en última instancia, rechazamos críticamente las posiciones conductistas, al mismo tiempo que conservamos, de una manera cualitativamente diferente, la médula racional que contienen, la cual consiste en la consideración de la influencia de los factores externos y orgánicos en la motivación.

Por otro lado, dentro de la psicología se ha desarrollado poderosamente una importante y valiosa dirección analítica de la investigación, aquella que se basa en el principio de la actividad, y que tiene en Leontiev su teórico más prominente.

Motivación y actividad externa

Rubinstein (1969) afirmó que la psiquis, la conciencia, se desarrolla y también se manifiesta en la actividad. Ambas forman un todo orgánico, no son idénticas, sino que constituyen una unidad.

Unidad de psiquis y actividad

Superando tanto la concepción behaviorista de la conducta, como la concepción introspectiva de la conciencia, Rubinstein destacó que la unidad de conducta y conciencia, del ser externo e interno del hombre,

consiste en que la conducta no debe concebirse como algo solo externo, ni la conciencia como algo solo interno. La conducta misma representa una unidad de lo externo y lo interno; al igual que todo proceso psíquico interno representa, por su contenido objetivo, una unidad de lo interno y lo externo, de lo subjetivo y lo objetivo.

El proceso psíquico es aquel cambio o secuencia de cambios internos que producen la modificación del estado interior del psiquismo y, en última instancia, de las propiedades de la personalidad. El término actividad indica que el cambio constituye una determinada interacción del sujeto con el medio físico y social, y su propio organismo biológico.

Mientras el concepto de proceso psíquico enfatiza el cambio, la sucesión de diferentes estados y reflejos psíquicos, en virtud del automovimiento de lo psíquico, el concepto de actividad señala la interacción y penetración del psiquismo con el medio externo.

De este modo, es necesario reconocer los procesos psíquicos como cambios internos (que ocurren en el propio psiquismo), determinados directamente por factores y condiciones internas, mientras que el núcleo central del concepto de actividad se refiere a la interacción del sujeto con algo que está fuera de él: el mundo material y social que le rodea. He aquí la diferencia esencial e irreducible entre proceso y actividad.

El proceso psíquico interno y la actividad externa son diferentes entre sí, por ello es necesario estudiar sus características distintivas y su relativa independencia: la actividad externa es material, primaria, sociohistórica; el proceso psíquico es ideal, secundario, pertenece a un individuo, es una función de su cerebro.

Precisamente por ser ambas diferentes entre sí, es posible que se determinen y transformen de manera recíproca: la actividad engendra y modifica el psiquismo y, a su vez, este repercute sobre ella, la regula, y por esa vía condiciona la aparición de sus objetos y estímulos y los transforma.

Pero, aunque son diferentes, proceso psíquico y actividad externa se reflejan y contienen recíprocamente. El proceso es una actividad en la medida en que en él se hace efectiva una determinada actitud del hombre con respecto a los demás individuos y a los problemas que la vida le plantea, o sea, en la medida en que refleja y expresa la interacción del sujeto con el mundo físico y social que le rodea. Como consecuencia, los fenómenos psíquicos son a la vez procesos y actividades psíquicas. Al mismo tiempo, la actividad material, externa, práctica, tiene un carácter psicológico, puesto que constituye una expresión externa de los procesos y propiedades psíquicas y participa en su transformación.

Si bien la actividad externa y la actividad psíquica componen en su unidad la actividad del ser humano, no es posible quedarse solo con el

concepto de actividad como categoría central y única que lo contiene todo. Es necesario diferenciar la actividad externa, primaria, y la actividad psíquica interna, secundaria; es fundamental destacar la unidad, y a la vez la diferencia y contradicción, entre la actividad externa, el proceso psíquico y la personalidad.

La motivación es un conjunto de procesos psíquicos que regulan la dirección e intensidad de la actividad y no es una actividad externa. Ahora bien, la motivación (como conjunto de procesos psíquicos) se encuentra en unidad con la actividad externa, es decir, ambos se contienen, interaccionan, determinan y transforman recíprocamente, por ello, el estudio de la motivación presupone el de su unidad con la actividad, los objetos y el medio social externo.

El proceso motivacional está en constante determinación y transformación recíprocas con sus determinantes externos; por ello, aunque el proceso motivacional es interno y psíquico, no puede explicarse adecuadamente si no se tiene en cuenta su íntima unidad con la actividad externa, sus objetos y estímulos. Nuestra tarea consiste precisamente en estudiar la motivación en unidad dialéctica con la actividad motivada externa.

Como consecuencia, la motivación es una actividad psíquica y la actividad externa es motivada, tiene un contenido y estructura psicológicos.

Actividad motivada externa

Por actividad externa se entiende la interacción del sujeto con su medio físico y social y con su propio organismo biológico; ella es mediada por la personalidad y los procesos psíquicos, y dirigida a satisfacer las necesidades y exigencias sociales que el individuo experimenta como personalmente significativas y los requerimientos biológicos e individuales del ser humano.

La organización social de la actividad humana y el hecho objetivo de la división del trabajo condicionan el carácter de dicha actividad. Debido a la división del trabajo, la labor del hombre no sirve directamente para satisfacer las necesidades orgánicas, individuales, sino para cumplir las exigencias y necesidades sociales, lo que determina tanto la convergencia como la divergencia entre el motivo y el fin de la actividad.

El fin directo de la actividad humana, organizada socialmente, es la realización de una determinada función social. El motivo para el individuo puede ser la satisfacción de sus propias necesidades puramente personales (orgánicas, individuales), sin embargo, en el proceso de formación de la personalidad el fin social se convierte en un motivo por sí mismo, y la actividad del hombre, dirigida a la realización de una determinada

función social, resulta el aspecto esencial y predominante de la actividad humana.

La actividad del ser humano es social, va dirigida al cumplimiento de una función social y es regulada por la conciencia social asimilada por el individuo. Este es un rasgo esencial, distintivo y predominante, del que está penetrada toda la actividad. Pero la actividad del hombre también está dirigida a satisfacer, de manera socialmente condicionada, las necesidades orgánicas y puramente individuales: el hambre, la sed, la necesidad sexual, de afecto, de contacto social, de diversión, de nuevas impresiones, de actividad física, los intereses cognoscitivos, etcétera.

Así concebida, la actividad externa es una interacción con el mundo externo y social, cuyo componente específico y fundamental es su carácter sociohistórico: la relación del hombre con la sociedad (su cultura y conciencia social), e incluye la interacción del sujeto con su propio organismo biológico.

En la actividad externa del hombre se pueden encontrar diferentes niveles: el nivel de la actividad con objetos materiales (o interacción sujeto-objeto); el nivel de la comunicación elemental (o interacción emocional sujeto-sujeto) y el nivel de la comunicación superior (o interacción simbólica sujeto-sujeto).

Cada nivel de la actividad tiene una estructura y naturaleza diferentes, pero actúan inseparablemente unidos en la determinación y expresión de la motivación humana.

A diferencia de los procesos psíquicos, la actividad externa tiene como componente específico su carácter material y primario. En primer lugar, la actividad incluye la interacción con el medio sociohistórico que es externo, primario y relativamente independiente con respecto al psiquismo. Así, la sociedad es anterior con respecto al psiquismo del sujeto; lo engendra y transforma, en última instancia, en cuanto a su contenido esencial. En segundo lugar, la actividad incluye la interacción con el organismo biológico del propio sujeto y con sus condiciones materiales de existencia que son externas, primarias y relativamente independientes con respecto a la personalidad y sus procesos psíquicos. El psiquismo debe su existencia al funcionamiento del organismo biológico del hombre y en especial al de su cerebro.

La compleja integración de procesos psíquicos que participan en la motivación regula la dirección y la intensidad de la actividad externa; de este modo, se expresa en ella y en sus objetos y estímulos. Así, la actividad externa es una actividad motivada y tiene un carácter psicológico que constituye un importante objeto de estudio de la psicología y que a continuación exponemos.

Lo que distingue principalmente una actividad de otra es el objeto-meta del motivo que orienta la actividad y que constituye el reflejo psíquico y personalizado del objeto-meta de la actividad, el cual existe fuera de este reflejo subjetivo, por ello son diferentes: el primero es un reflejo psíquico del segundo, pero, a su vez, el objeto-meta del motivo regula la actividad y la dirige hacia la obtención de su objeto-meta, por ejemplo, beber agua, en cuanto a interacción externa, material, es el objeto-meta de la actividad dirigida a satisfacer la sed, la cual es un motivo psicobiológico consolidado en la personalidad, con una estructura cognoscitiva que refleja esta acción.

Los estímulos y objetos externos indicadores de la posibilidad de obtener el objeto-meta de la necesidad se reflejan perceptualmente en el sujeto y provocan el motivo reactivo que participa en la regulación y dirección de la actividad, junto a los motivos no reactivos ya establecidos: el motivo-fin, el motivo-convicción y el motivo sentimiento, que por lo general resultan predominantes si se establece un conflicto con las incitaciones que evocan los objetos externos. Toda actividad responde a los estímulos u objetos externos motivantes (incentivos o incitantes) o no motivantes y a los fines, proyectos, intenciones, convicciones y sentimientos que ya están previamente instalados en la personalidad.

En algunas actividades predominan los motivos reactivos evocados por los incentivos o incitantes externos, y en otras los motivos no reactivos. Por lo general, la actividad humana adulta responde fundamentalmente a los motivos no reactivos, pero que tienen su génesis u origen, en última instancia, en los estímulos u objetos externos.

El estímulo u objeto externo (incitante o incentivo) que responde a una necesidad nunca puede ser un motivo. El motivo siempre es interno, psíquico, ya sea reactivo o no. El objeto externo puede engendrar en el sujeto el motivo-objeto, o sea, la percepción del objeto-meta de la actividad como algo posible de obtener y por ello incorpora la tensión activa e impulsora de la necesidad. Sin embargo, los motivos más frecuentes e importantes de la actividad no son reactivos, sino sistemas de fines, intenciones, convicciones y sentimientos que, si bien contienen un reflejo de las circunstancias y posibilidades externas de satisfacción, son mediados por la palabra y adquieren independencia de los estímulos y objetos que actúan sobre el sujeto.

El motivo puede ser de diferente naturaleza (reactivo o no reactivo, dado en los procesos cognoscitivos, en los afectivos o en las tendencias), pero en todos los casos constituye la indisoluble unidad del reflejo cognoscitivo de la posibilidad objetiva de satisfacción con las necesidades implicadas, que por ello le brindan a este reflejo psíquico su poder motivante.

Los componentes principales de las actividades humanas son las acciones o actos. El acto o acción es aquel componente de la actividad humana que se supedita a los fines parciales conscientes. Si el motivo impulsa a la realización de la actividad, el fin parcial moviliza hacia la ejecución del acto. La actividad humana se compone de diferentes actos, cada uno de los cuales tiene un fin subordinado al motivo de la actividad.

Las acciones o los actos van dirigidos hacia la obtención del objeto-meta de la actividad, reflejado psíquicamente en el motivo, el cual puede ser inconsciente o consciente. Si el motivo es consciente se expresa en el fin general o motivo-fin.

La actividad está compuesta por un acto cuando se trata de una actividad simple, pero, por lo general, en el hombre la actividad se compone de un conjunto de actos. La actividad responde al motivo; el acto, al fin parcial.

Es necesario distinguir 2 aspectos en las relaciones entre la actividad y la acción, entre el motivo y el fin parcial. El significado de la acción, dado por el fin parcial y cuyo substrato es la lengua, es independiente del motivo, pues resulta un producto de la experiencia histórico-social de la humanidad. Un individuo no crea significaciones, sino que se las apropia, pero el sentido de un acto depende de su relación con el motivo de la actividad y tiene un carácter personal, subjetivo (Leontiev, 1966), por ejemplo, el significado "prepararse para el examen" es dado por la conciencia social y constituye el fin parcial de la acción.

Sin embargo, según sea el motivo que impulsa al estudiante de manera predominante, variará el sentido del acto. Si su motivo va dirigido a recibir la aprobación social inmediata, el sentido del acto será diferente si, por el contrario, el motivo va dirigido a prepararse para realizar una función profesional futura. Así, aunque los actos son los mismos en los diferentes alumnos, su sentido variará según sea el motivo predominante que los impulsa.

La actividad psíquica interna y la actividad externa, en su indisoluble interconexión, constituyen la actividad del hombre, la que a su vez puede subdividirse en actividad orientadora y ejecutora. La actividad orientadora es la preparatoria para la acción, que puede contener componentes psíquicos y externos.

La actividad ejecutora es dirigida por la actividad orientadora hacia la obtención del objeto-meta de la necesidad, y también puede contener componentes psíquicos y externos, por ejemplo, el planteamiento de fines, el conflicto entre ellos, la elaboración de planes o proyectos y la decisión definitiva, forman parte de la actividad orientadora. A su vez, la ejecución de las acciones que culmina con la obtención del objeto-meta es la actividad ejecutora.

Si se tiene en cuenta que la actividad se compone de diferentes niveles: primero, con objetos materiales; segundo, comunicación elemental y tercero, comunicación superior, es necesario precisar en qué nivel se encuentran los diferentes actos y actividades, por ejemplo, la actividad del profesor es eminentemente una comunicación superior, pero en ella se encuentran actos con objetos materiales: el uso de la tiza y la pizarra, o de la pluma y el retroproyector, por el contrario, la actividad del tornero es eminentemente con objetos materiales, sin embargo, contiene actos comunicativos cuando el obrero habla con sus compañeros y con el responsable del taller, etc.

Así, es necesario considerar los niveles de los diferentes actos que componen una actividad, pues aunque existen actividades que se encuentran por completo en un solo nivel, lo más frecuente es que una misma actividad se realice a diferentes niveles, porque en su vida normal el hombre interactúa con los demás hombres y con los objetos materiales que le rodean.

Fases del proceso motivacional en unidad y determinación recíprocas con la actividad externa, sus objetos y estímulos

El proceso motivacional es un constante reflejo y regulador de la actividad externa, de interacción con el medio físico o social y con el propio organismo biológico. Debido a esta íntima unidad, las fases de su desarrollo incluyen ambos componentes: el proceso interno y la actividad externa.

El proceso motivacional, en unidad con la actividad motivada, pasa por 3 fases principales:

- Fase de la necesidad pasiva y comienzo de la actividad orientadora.
- Fase del tránsito de la necesidad pasiva a la activa y de la actividad orientadora.
- Fase de la necesidad activa y de la actividad ejecutora.

Fase de la necesidad pasiva y comienzo de la actividad orientadora. La necesidad puede encontrarse satisfecha de manera actual y perspectiva, y no existir ninguna situación en el medio social externo, en el organismo biológico del hombre, ni en las vivencias subjetivas, que la excite por una circunstancia actual de insatisfacción (pérdida de su objeto-meta) o por una posibilidad de frustración, privación o mayor satisfacción. En este caso, la necesidad existe potencialmente tan solo como propiedad de la personalidad, como posibilidad de reaccionar con determinadas actividades psíquicas, solamente si aparece una situación determinada.

Al presentarse una nueva situación en la interacción con el medio social, o una alteración del equilibrio fisiológico del organismo, y reflejarse en los procesos cognoscitivos del sujeto (sensaciones orgánicas, percepciones y pensamientos) o al modificarse las vivencias psíquicas y afectar positiva o negativamente las necesidades del sujeto, estas son excitadas y se manifiestan subjetivamente en tendencias (impulsos o deseos), emociones y sentimientos, y en la valoración afectiva que contiene el reflejo cognoscitivo del mundo en percepciones, pensamientos, imaginaciones, etcétera.

Por ello, es necesaria la consideración de los estímulos u objetos motivantes, tanto negativos como positivos. Los negativos son aquellos indicadores de la insatisfacción actual o futura de las necesidades. Los estímulos u objetos motivantes positivos son aquellos indicadores de la perspectiva o posibilidad de evitar la insatisfacción u obtener la satisfacción inmediata o futura de las necesidades.

Los estímulos son aquellas realidades que se reflejan en el psiquismo de manera no consciente, a través de señales. Los objetos son aquellas realidades que se reflejan de manera consciente, mediante imágenes de la percepción, de la representación o del concepto.

Tanto los estímulos u objetos negativos, indicadores de la insatisfacción, como los estímulos u objetos positivos, afectan de manera negativa y positiva, respectivamente, las necesidades del sujeto y estas son excitadas.

La motivación es negativa cuando el estímulo u objeto motivante negativo, o sea, aquel indicador de la insatisfacción actual o futura de las necesidades tiene una función fundamental en la determinación del proceso motivacional. En la motivación negativa el sujeto trata de evitar o escapar de una situación de frustración o insatisfacción.

La motivación es positiva cuando el estímulo u objeto motivante positivo, o sea, aquel indicador de la perspectiva o posibilidad de evitar la insatisfacción u obtener la satisfacción inmediata o futura de las necesidades, tiene una función fundamental en la determinación del proceso motivacional.

En la motivación positiva el sujeto se dirige activamente a buscar la satisfacción y el aseguramiento de sus necesidades.

Debido a la acción del estímulo u objeto negativo, indicador de la insatisfacción, el individuo se orienta a suprimir o evitar la insatisfacción y a preservar la satisfacción. Debido a la acción del estímulo u objeto positivo, indicador de una satisfacción adecuada o superior, el individuo se orienta a obtenerla. Pero no basta con este estímulo para que se produzca una actividad dirigida. La necesidad puede permanecer pasiva si el sujeto no se considera capaz de lograrlo o si existe un conflicto de motivos.

Las necesidades excitadas que se expresan solo pasivamente lo hacen en tendencias (impulsos y deseos), emociones y sentimientos predominantemente pasivos.

El impulso es la tendencia inconsciente que actúa en forma impremeditada e irreflexiva, como una reacción impensada ante los estímulos externos u orgánicos. Cuando el sujeto toma conciencia, en alguna medida, del objeto-meta de su necesidad aparece el deseo, que se orienta hacia el objeto-meta de la necesidad de manera consciente, pero es más bien contemplativo y pasivo.

La existencia de tendencias, emociones y sentimientos predominantemente pasivos, no lleva aún a la actividad motivada, dirigida a la obtención de su objeto-meta, y solo puede conducir a actividades de búsqueda en un plano mental o externo. Ellos expresan solamente la faceta, el momento pasivo de la necesidad y el comienzo de la actividad orientadora en la búsqueda de la posibilidad de obtención del objeto-meta.

Fase del tránsito de la necesidad pasiva a la activa y de la actividad orientadora. La existencia de una necesidad y la manifestación de esta en forma de tendencias, de deseo o de un proceso emocional aún no son suficientes para que se realice una actividad dirigida. Para esto es necesario que el sujeto refleje cognoscitivamente la posibilidad objetiva de su satisfacción, la cual engendra el motivo de la actividad.

El motivo de la actividad es el reflejo psíquico de su objeto-meta, como algo posible de obtener en dependencia de las circunstancias externas e internas (psíquicas) y por tanto moviliza e incorpora la tensión activa de la necesidad o necesidades a las cuales responde dicho objeto-meta. El motivo surge en virtud de que el sujeto refleja cognoscitivamente la posibilidad objetiva de obtener la satisfacción y la valora en dependencia de las condiciones internas de su personalidad (de las posibilidades funcionales del individuo: habilidades, capacidades, energía física, etc., expresadas en la imagen que tiene de sí mismo, y de su jerarquía de necesidades). Este reflejo psíquico dirige e impulsa la actividad hacia la satisfacción de la necesidad o necesidades a las cuales responden dicho objeto-meta.

Aquí se evidencia la importancia de la imagen de sí mismo en la motivación. No todo reflejo cognoscitivo de un estímulo u objeto motivante engendra un motivo. Esto depende, por ejemplo, de la seguridad que el sujeto tenga en sí mismo y, por lo tanto, de la posibilidad que él ve de alcanzarlo. Así, la personalidad condiciona cuáles reflejos cognoscitivos motivantes producen motivos y cuáles no. De esta forma, la imagen que el sujeto tenga de sí mismo y la jerarquía de necesidades de la personalidad desempeñan una función muy importante, por ello, la aparición del motivo está condicionada no solo por las realidades externas y el reflejo

cognoscitivo del sujeto, sino, además, por las condiciones internas de la personalidad. En este contexto se comprende que resulta imposible identificar el estímulo u objeto externo con el motivo de la actividad.

Por lo general el motivo es una expresión de diversas necesidades. Hablando en términos de la física mecánica, es la resultante de un sistema de fuerzas. Un determinado objeto, por ejemplo un automóvil, satisface unas necesidades, ya sea porque el automóvil es un fin en sí mismo o un medio o vía para satisfacer algunas y frustrar otras, pues implica gastos. El motivo que nos lleva a comprarlo y adquirirlo es la resultante de la lucha entre diversas necesidades, en la cual han triunfado las diversas necesidades que se satisfacen con dicho automóvil.

En la medida en que un motivo sea la resultante de un sistema de fuerzas (las necesidades que canaliza), su concepto está muy cercano al de disposición o actitud. No obstante, el motivo puede ser fundamentalmente la expresión de una sola necesidad, además, la disposición puede ser pasiva o activa, mientras que el motivo es esencialmente activo, por ello no se pueden identificar totalmente los conceptos de motivo y disposición.

La aparición del motivo indica que el objeto-meta se ha reflejado como algo posible de obtener, que la necesidad se transforma de predominantemente pasiva en activa y, por tanto, pasa a ser motivo o motor de la actividad.

El motivo es el reflejo psíquico del objeto-meta de la actividad, como algo posible de obtener en dependencia de las circunstancias externas e internas (psíquicas), el cual incorpora y canaliza a la necesidad como fuerza activa dirigida hacia la obtención de dicho objeto-meta, por lo tanto, el motivo contiene siempre 2 componentes: el reflejo cognoscitivo del objeto-meta de la actividad como algo posible de obtener; y la necesidad o necesidades en su faceta o manifestación activa y movilizadora. De la unidad de ambos componentes es que surge su función activadora y de dirección.

Sin embargo, a veces pasa a un primer plano uno de los componentes y el otro queda implícito o en la sombra. Cuando el reflejo cognoscitivo del objeto-meta pasa a un primer plano se presentan el motivo-objeto (la percepción del objeto-meta) y el motivo-convicción (el reflejo racional del objeto-meta). En estos casos, el motivo se presenta como si fuese la misma realidad que refleja. Cuando la necesidad pasa a un primer plano se presentan el motivo-impulso, el motivo-emoción, el motivo-fin y el motivo-sentimiento. En estos casos el motivo se presenta como una "fuerza" del sujeto. Pero tanto en un caso como en el otro están presentes ambos componentes: el reflejo cognoscitivo y la necesidad.

De lo anterior se comprende que si la necesidad no se encuentra con el reflejo cognoscitivo de su objeto-meta como algo posible de obtener, no se convierte en un motivo, o sea, no dirige ni impulsa definitivamente la actividad hacia su satisfacción, por ello se afirma que no toda necesidad es un motivo y no se pueden identificar ambos términos: necesidad y motivo, pues la necesidad puede ser potencial o preponderantemente pasiva y no constituir un motivo. Por otro lado, si el reflejo cognoscitivo del objeto-meta no incorpora la tensión activa de la necesidad, tampoco constituye un motivo. De esta manera no se puede afirmar que el motivo pueda ser un objeto externo.

El motivo, al igual que la motivación, constituye una mediación entre las propiedades de la personalidad y la realidad reflejada por el sujeto.

Los motivos pueden ser reactivos si constituyen una respuesta a la influencia directa del mundo externo y del organismo sobre el sujeto y no reactivos si, mediados por o concretados en la palabra, se independizan de las influencias externas y orgánicas. Asimismo, pueden manifestarse en los procesos cognoscitivos (sensoperceptuales o racionales), en los procesos afectivos (emociones y sentimientos) y en las tendencias (impulsivas o voluntarias).

El motivo es el reflejo psíquico del objeto-meta de la actividad, pero a través del reflejo de los objetos indicadores de su obtención, que resultan incitantes o impulsores para el sujeto y no caracterizan tanto a la personalidad como sus condiciones concretas de vida. Esto determina que el motivo no solo exprese la necesidad actual, sino que a través de sus objetos indicadores e incitantes engendra nuevas necesidades. Las incitaciones provocadas por las circunstancias de la vida constituyen los "materiales" con que se van formando las nuevas necesidades.

El motivo engendra la actividad dirigida hacia la obtención de su objeto-meta: primero, una actividad orientadora, y seguidamente una actividad ejecutora. Surge inicialmente por la percepción de una situación externa, por una comunicación verbal de otra persona, una lectura, un recuerdo o una reflexión interna. Puede surgir por la percepción de una situación externa, de un estímulo u objeto motivante, pero esta puede desaparecer y, sin embargo, el motivo queda en la persona como un reflejo psíquico que continúa impulsando la actividad, aunque desaparezca de la contemplación directa el estímulo u objeto motivante; la persona está motivada aunque ya no perciba el incentivo de su actividad. Como resultado de la elaboración cognoscitiva de las necesidades, el motivo se presenta como motivo-fin o fin general, como aspiración o como convicción que puede devenir en un factor motivacional permanente de la personalidad con una perspectiva temporal más o menos prolongada.

La aparición del motivo permite que el deseo (contemplativo y pasivo) se transforme en querer, el cual implica la orientación a actuar y, por lo tanto, la aspiración a llegar a dominar los medios correspondientes que conducen a su realización. Querer implica el establecimiento de un fin o finalidad, que es el reflejo consciente de la meta de un acto o de la actividad, e implica la postura con respecto a su realización.

Si el motivo de la actividad es consciente, entonces coincide con el fin general o motivo-fin; si, por el contrario, es inconsciente, se expresa oculta e indirectamente a través de los fines de la actividad.

A menudo la actuación no sigue inmediatamente al querer y al establecimiento de un fin. Ocurre que antes de la actuación surgen dudas, ya sea con respecto al fin asumido o a los medios, y el sujeto puede meditar sobre las consecuencias indeseables que pueden derivarse de estos. Se origina entonces una reflexión, una lucha de motivos, y por último el sujeto toma una decisión.

Frecuentemente, antes de realizar la acción y llevar adelante un objetivo difícil y distante que requiere una compleja actuación, el sujeto debe elaborar el plan de acción necesario para alcanzar sus fines. Así, además del fin general o motivo-fin, aparecen otros objetivos subordinados, los fines parciales, o sea, establece una serie de medios-fines, cada uno de los cuales implica una intención consciente. La intención es una orientación fijada por la decisión a la realización de su objetivo, que adquiere cierto valor inductor por sí misma.

Fase de la necesidad activa y de la actividad ejecutora. Falta aún una fase del proceso motivacional, aquella en la que la necesidad activa impulsa la actividad ejecutora y se transforma en una necesidad satisfecha o frustrada.

En el decurso de la actividad ejecutora pueden presentarse nuevos conflictos entre necesidades, fracasos y nuevas circunstancias que requieren una reorientación, replanificación y planteamiento de nuevos fines parciales, por eso la fase de la necesidad activa y de la actividad ejecutora también contiene la actividad orientadora y, en este sentido, es una continuación de la fase anterior.

El decurso de la actividad ejecutora, la serie de actos, puede culminar en la obtención del objeto-meta de la necesidad y en la satisfacción, pero no siempre ocurre así. A veces el sujeto no obtiene el objeto-meta y recibe una frustración a causa de un obstáculo relativamente insuperable. Este obstáculo puede ser: un conflicto de motivos, por ejemplo, una madre joven, estudiante, empeñada en vencer sus asignaturas, se ve obligada a dejar sus estudios para atender la salud quebrantada de su hijo;

una incapacidad personal, por ejemplo, el deportista decidido a salir victorioso en una competencia, no lo logra, debido a que no tiene la necesaria resistencia física; y un obstáculo externo, físico o social, por ejemplo, un trabajador de un país capitalista se ve lanzado a la desocupación por el dueño de la fábrica donde que labora, a causa del incremento de la crisis económica; un joven campesino no puede visitar a su novia porque la crecida del río se lo impide.

Debemos distinguir entre la privación y la frustración de las necesidades. Una necesidad está privada o insatisfecha debido a que no existen posibilidades reales de su satisfacción, y el sujeto se mantiene sufriendo pasivamente su insatisfacción, sin tratar de lograr el objeto-meta de su necesidad. Por el contrario, el concepto de frustración indica que la necesidad ha impulsado una actividad ejecutora, dirigida al objeto-meta, y que esta ha sido impedida por un obstáculo relativamente insuperable.

Pongamos un ejemplo para explicar todo lo dicho hasta aquí sobre las fases del proceso motivacional y de la actividad motivada:

Un periodista y escritor sueña con escribir y publicar una novela sobre la campaña de alfabetización en la cual participó, por lo que guarda en su mente inolvidables vivencias; pero no ve de inmediato la posibilidad de su publicación y continúa, por lo tanto, desarrollando otras actividades periodísticas, de acuerdo con sus tareas laborales. (Hasta aquí se observa la fase pasiva de la necesidad.) Inesperadamente lee en el periódico la convocatoria para un importante concurso de novelas que promete la publicación inmediata de aquellas que resulten triunfadoras. Entonces, este conocimiento y la perspectiva cierta de vencer en el concurso y publicar su novela se convierten en el motivo de su actividad que lo impulsa en una dirección definida y que se expresa en fines, intenciones y un plan de acción: escribir un capítulo por mes, terminarla en 5 meses, dársela a leer a determinados compañeros, etc. (Esta es la fase de tránsito de la necesidad pasiva a la activa y de la actividad orientadora.) Así, el novelista empieza a escribir, va terminando los diferentes capítulos, envía al fin la novela al concurso y espera ansiosamente el resultado. Si obtuvo el premio, su necesidad fue plenamente satisfecha. Si, por el contrario, su novela no fue premiada, culmina en la frustración. (Esta es la fase activa de la necesidad y de la actividad ejecutora.)

Hasta aquí se han señalado 3 fases necesarias en el ciclo motivacional, pero no siempre se pueden delimitar estas fases en toda actividad, ya sea

por su carácter instantáneo o, por el contrario, muy prolongado. En el acto volitivo simple se pasa de la vivencia de la situación a la acción. Además, es típico del hombre el hecho de que muchas motivaciones que han llegado a la tercera fase perduran durante mucho tiempo: semanas, años y a veces la vida entera. Este es el caso de los proyectos dirigidos hacia el futuro que muy frecuentemente se constituyen como motivaciones permanentes. Todos los días al despertarnos por la mañana, y sin que ningún estímulo motivante actúe sobre nosotros (solo el encontrarnos en nuestra cama y conocer el mundo social que nos rodea), vienen a nuestra mente los proyectos y tareas que nos hemos trazado, que constituyen las fuerzas motrices permanentes y fundamentales del día, del futuro inmediato y mediato.

El medio sociohistórico y la determinación de la motivación humana

En la comprensión de la determinación externa del psiquismo no basta con destacar la categoría de actividad. Es necesario enfatizar otro concepto de enorme interés psicológico: el de medio sociohistórico como expresión y determinante del psiquismo humano. Desde luego, la unidad, la penetración, el reflejo y la transformación recíprocos del medio sociohistórico y el psiquismo humano se producen en la actividad. No obstante, el estudio de la actividad no agota la investigación psicológica del medio sociohistórico y esto queremos enfatizarlo aquí. Al psicólogo le interesan especialmente la estructura, el contenido y los cambios del medio sociohistórico, pero solo en la dimensión o aspecto en que expresan y determinan la psicología individual y social.

Para considerar la estructura del medio social tiene una especial importancia la sociología. Aquí debe establecerse un vínculo indispensable entre sociología y psicología.

En la teoría de la motivación debe ser considerado, entre otros aspectos, el sistema estructurado de estímulos del medio social que actúa sobre el individuo para que este cumpla y satisfaga las exigencias y necesidades sociales.

A continuación se plantean algunas ideas acerca de cómo la superestructura y las relaciones ideológicas que ella implica, de un lado, y el modo de producción y las relaciones materiales que engendra este último, determinan la naturaleza de la motivación humana.

La actividad externa del ser humano debe ser considerada en 2 grandes facetas: la actividad con objetos materiales (interacción sujeto-objeto) y la comunicación (interacción sujeto-sujeto). Ambas se penetran e influyen recíprocamente, y forman una unidad inseparable.

Las relaciones del ser humano con su medio social se dividen en relaciones ideológicas y relaciones materiales. Las ideológicas son aquellas relaciones entre los hombres que están mediatizadas y determinadas por la conciencia social y la comunicación que esta implica, la que actúa en el grupo pequeño, en la institución, a través de la lectura y de los medios masivos de comunicación. En cambio, las relaciones materiales son aquellas del individuo con los demás, las cuales están mediatizadas por la actividad con objetos materiales: los bienes materiales y los servicios que satisfacen las necesidades materiales del individuo.

La personalidad y su motivación constituyen un reflejo en el ser humano de la superestructura de la sociedad, o sea, de la conciencia social y del funcionamiento de sus instituciones y grupos, por ello las relaciones ideológicas y la comunicación aportan los contenidos psíquicos que van a determinar la naturaleza y estructura de la motivación y de la personalidad humanas. Las relaciones materiales van a determinar, en la mayor parte de la población, cuáles contenidos de la conciencia social son asimilados profundamente por el sujeto y pasan a formar parte de sus necesidades y de su motivación; cuáles no son asimilados totalmente o son rechazados por este. Es así como la satisfacción de las necesidades materiales influye sobre la formación de las necesidades y la motivación humanas.

En la interacción del sujeto con los objetos materiales que satisfacen sus necesidades biológicas y constituyen una condición indispensable para la realización más adecuada de todas sus necesidades, surgen los reflejos psíquicos que, en definitiva, con su acumulación cuantitativa, determinan qué contenidos de la comunicación superior son asimilados como necesidades del sujeto y qué tipo de jerarquía se establece en este.

Así, el grado de desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad y las relaciones de producción de los bienes materiales que ellas determinan y se expresan en la propiedad privada o colectiva, en la distribución desigual o igualitaria de los bienes, van a condicionar decisivamente una determinada naturaleza de la motivación humana. La propiedad privada y la distribución desigual engendran, en la mayor parte de la población, una orientación individualista y adaptativa de su motivación.

En tanto la abundancia de bienes en las clases ricas engendra en su motivación el predominio de una ideología favorable a la propiedad privada y al incremento de sus riquezas, en las clases desposeídas la pobreza favorece que su personalidad asimile una ideología revolucionaria, partidaria de la igualdad y la justicia social.

Ahora bien, esta determinación de la motivación por el medio sociohistórico no es directa ni mecánica. La superestructura y la base

económica de la sociedad son reflejadas por el ser humano en dependencia del lugar que él ocupe en sus macro y micromedios, de las metas que persigue en su actividad, del decurso individual o único de su vida, de sus características orgánicas y de la naturaleza individual de su psiquismo. En dependencia de todos estos factores puede ocurrir que, en forma minoritaria, no coincidan la clase de pertenencia de un individuo o grupo con la clase a la cual se sienten pertenecer ideológicamente o la clase de referencia.

Hemos dicho que las relaciones materiales determinan por lo general y en última instancia cuáles contenidos de la conciencia social se convierten en necesidades y motivos, y su lugar jerárquico e importancia en la motivación; así se esclarece el carácter relativo, pero cierto, de esta interpretación. No de manera directa, no siempre, no en todos los sujetos, no en todos los aspectos ni momentos de un mismo sujeto, existe esta influencia determinante y decisiva de las relaciones materiales del individuo sobre las ideológicas. Este nexo necesario opera y se impone, por lo general, a través de diversas casualidades, es decir, de la acción de otros factores y de casos concretos individuales que a veces impiden su manifestación.

Determinación de las necesidades en la actividad sociohistórica del ser humano

El medio sociohistórico y la función activa del sujeto, actuando a través de sus procesos y propiedades psíquicas, engendran el contenido y la jerarquía de sus necesidades y disposiciones. A continuación se tratarán los diferentes aspectos y mecanismos de esta determinación.

Conexiones afectivas y cognoscitivas y determinación de las necesidades

En la acción del medio social sobre el individuo resulta imprescindible tener en cuenta la naturaleza y el automovimiento de los procesos internos que reflejan el medio social y, en su acumulación cuantitativa, llegan a transformar la motivación de la personalidad.

El reflejo psíquico de los objetos externos que satisfacen las necesidades del sujeto o que constituyen vías o medios para ello, contiene nuevos componentes determinados por la naturaleza novedosa del medio y de la actividad, y la generalización y automatización de dicho reflejo engendra nuevas necesidades o concreciones de necesidades ya existentes.

Aquí debe tenerse en cuenta la importancia de la vivencia emocional derivada de la satisfacción o insatisfacción de las necesidades ya existentes,

como mecanismo interno decisivo para el establecimiento de nuevas conexiones afectivas o la inhibición de las ya existentes, que implica la aparición de nuevas necesidades o la extinción de las ya surgidas. Bozhovich (1976) señaló que el concepto de vivencia, introducido por Vigotski, destacó y señaló esa realidad psicológica fundamental por donde es necesario comenzar el análisis de la función del medio en el desarrollo del niño.

Partiendo del concepto de conexión temporal, básico, en la teoría de la actividad nerviosa superior, consideramos que deben ser diferenciadas las conexiones cognoscitivas de las afectivas.

En la concepción pavloviana de la conexión temporal, esta se establecía entre un estímulo indiferente, por ejemplo, el timbre o la luz, y un estímulo vitalmente significativo, por ejemplo, la comida. Pero a esta conexión timbre-comida le llamamos cognoscitiva porque es el reflejo, en el cerebro, de la relación entre objetos o propiedades objetivas.

Falta aquí la explicación del reforzador en sí mismo, o sea, cómo el estímulo *comida* llega a ser un reforzador incondicionado, pues realmente el simple estímulo externo no tiene poder en sí mismo, sino solo por el hecho de que permite la satisfacción de la necesidad alimenticia y en los centros nerviosos del animal surge una conexión, reforzada por la satisfacción que produce la ingestión del alimento, entre el reflejo cognoscitivo del alimento y los centros subcorticales que activan el comportamiento. Esta conexión cortical se conoce como afectiva o de activación, y se produce entre el reflejo cognoscitivo cortical de un determinado estímulo u objeto y la subcorteza, en la cual desempeña una función importante la formación reticular. Es en virtud de esta conexión afectiva que en una situación de carencia dicho objeto o estímulo es capaz de activar, por sí solo, el comportamiento.

Los teóricos conductistas han desarrollado el concepto de reforzamiento secundario en el sentido de aprendido, de condicionado, a diferencia del reforzador primario que es incondicionado, por ejemplo, un timbre que ha sido previamente condicionado como señal de un choque eléctrico, puede llegar a ser el reforzador de nuevos aprendizajes, sin embargo, en esta teoría del reforzamiento secundario se siguen planteando únicamente las conexiones cognoscitivas, aunque estas se vinculan muy estrechamente a la necesidad orgánica y se convierten en factores motivacionales.

Para superar la orientación reduccionista de la concepción conductista del reforzamiento resulta necesaria la diferenciación entre las conexiones cognoscitivas y las afectivas, la cual permite fundamentar teóricamente la existencia de necesidades superiores que tienen una función

activa e independiente o autónoma de los determinantes innatos en la regulación de la actividad, pero que a su vez dependen del reforzamiento derivado de la satisfacción o insatisfacción de otras necesidades del sujeto.

Según Luria (1978), con la descripción de la formación reticular se descubrió la unidad para regular el tono o vigilia, un aparato que mantiene el tono cortical y el estado de vigilia, y regula estos estados de acuerdo con las demandas que confronta el organismo en ese momento. Esta estructura no se encuentra en el mismo córtex, sino debajo de él, en el subcórtex y el tallo cerebral. También se comprobó que estas estructuras tienen una doble relación con el córtex: influyen en el tono de este y al mismo tiempo experimentan su influencia reguladora.

Luria (1978) señaló que existen situaciones en las que el tono ordinario es insuficiente y debe ser elevado. Estas situaciones son las fuentes primarias de activación. Pueden distinguirse, como mínimo, 3 fuentes principales de esta activación: la primera radica en los procesos metabólicos del organismo, que están regulados principalmente por el hipotálamo; otras formas más complejas son conocidas como sistemas de conducta instintiva (o reflejos incondicionados) sexual y de alimentación.

La segunda fuente de activación es completamente diferente en su origen. Está conectada con la llegada de estímulos del mundo exterior del cuerpo y conduce a la producción de formas completamente diferentes de activación, manifestadas como un reflejo de orientación. Toda persona necesita de un constante flujo de información y este requerimiento es tan grande como la necesidad del metabolismo orgánico.

La tercera radica en las intenciones y planes, los proyectos y programas que se forman durante la vida, que son sociales y se efectúan con la íntima participación del lenguaje. Las conexiones descendentes entre el córtex y las formaciones inferiores son las que transmiten la influencia reguladora de este sobre las estructuras inferiores del tallo cerebral, y constituyen el mecanismo mediante el cual los patrones funcionales de excitación que se originan en el córtex reclutan los sistemas de la formación reticular y reciben de ellos su carga de energía.

Cuando estas conclusiones teóricas de Luria (que son el resultado de la investigación neurofisiológica y neuropsicológica) se analizan a la luz de las teorías y los hechos de la psicología de la motivación, surgen ideas que enriquecen la comprensión del fenómeno motivacional.

Los criterios de Luria sugieren el funcionamiento fisiológico del fenómeno motivacional y las distintas necesidades que pueden activarlo: las psicobiológicas (enraizadas en los procesos metabólicos del organismo); las psicogénicas (necesidades de estimulación sensorial, de contacto

afectivo, de actividad, de exploración y percepción, etc.); y las sociogénicas y sociales (que surgen de la asimilación de la conciencia social y tienen su expresión más específica e importante en las necesidades morales, en el principio del deber y la responsabilidad, en las convicciones, en los ideales, proyectos e intenciones dirigidos hacia el futuro).

Este mecanismo de activación se produce en virtud de conexiones ascendentes y descendentes que establecen una interacción entre la subcorteza (la formación reticular y otras estructuras subcorticales) y la corteza cerebral. A estas conexiones ascendentes y descendentes se les puede llamar conexiones de activación o afectivas, a diferencia de las conexiones cognoscitivas que constituyen la representación cerebral de las relaciones entre estímulos externos.

Consideramos que el concepto de reflejo condicionado o de conexión temporal, el cual resulta básico en la teoría de la actividad nerviosa superior, no es solo el vínculo entre la representación cortical de 2 estímulos, sino que también se establece entre la subcorteza (la formación reticular y otras estructuras) y la representación cortical de determinados estímulos u objetos. Este criterio se deriva del concepto psicológico de necesidad y su determinación objetual. En los animales y más aún en el ser humano, la necesidad se concreta en el objeto (Leontiev, 1966). La interpretación neurofisiológica de esta canalización no es otra que el establecimiento de conexiones de activación o afectivas entre la subcorteza y el reflejo cortical de tales objetos.

Las conexiones de activación o afectivas se encuentran en íntima unidad con las cognoscitivas; ambas surgen y se desarrollan en el curso de la actividad del ser humano o del animal.

El animal busca el objeto de su necesidad solo bajo la influencia de la activación procedente de factores orgánicos o psicofisiológicos, sin embargo, el hombre actúa aunque no experimente estos requerimientos y su fuente de activación radica en las intenciones y planes. Todas sus necesidades, aun las biológicas, son mediatizadas por la conciencia, por el lenguaje, y actúan en una forma superior y diferente.

Sobre la base de estos proyectos y fines conscientes surgen y se desarrollan las necesidades superiores cuando, en virtud de que se establece una conexión estable entre la subcorteza y dichos proyectos y fines conscientes, producidos por la actividad cortical, estos adquieren la capacidad de activar, por sí solos, todo el mecanismo psíquico y somático del ser humano.

A nuestro modo de ver, estas son hipótesis que la teoría psicológica de la motivación puede aportar al desarrollo de las concepciones neurofisiológicas sobre la motivación y el psiquismo humanos. Todo esto explica la autonomía y el carácter autosustentado de las necesidades

superiores del hombre, y a la vez no las separa de sus requerimientos innatos y naturales. Según Lomov (1977), en las necesidades se manifiestan tanto el nexo del organismo humano con el medio, como la relación del individuo humano con la sociedad.

Rubinstein (1964 A) afirmó: "...los motivos de la conducta, morales, sociales, específicamente humanos, han de ser comprendidos en su peculiaridad cualitativa, pero no han de ser desligados de las necesidades e inclinaciones orgánicamente condicionadas".

Para satisfacer sus necesidades, el ser humano ha de convertir en objetivo directo de sus actos la satisfacción de las necesidades sociales. Aquí se halla incluido, en principio, el paso a formas de motivación nuevas, específicamente humanas, ligadas al mismo tiempo, genéticamente, a las necesidades biológicas y cualitativamente distintas de ellas.

He aquí la función que desempeñan la satisfacción o la insatisfacción y la vivencia emocional positiva o negativa en el desarrollo de la motivación humana.

La satisfacción o la insatisfacción de las necesidades (biológicas, psicogénicas y superiores) y la reacción emocional que engendran, no solo establecen nuevas conexiones cognoscitivas (conocimientos, hábitos, etc.), sino que, además, en el decurso cuantitativo de la actividad van estableciendo nuevas conexiones afectivas o de activación, en virtud de las cuales nuevos objetos y circunstancias, principios morales y exigencias sociales asimiladas, son capaces de activar la conducta por sí mismos, independientemente de las necesidades y vivencias que dieron origen a este nuevo nexo afectivo. Las nuevas conexiones afectivas implican el surgimiento de nuevas necesidades.

Mecanismos del desarrollo y la transformación de las necesidades

A continuación se exponen 2 mecanismos fundamentales en el surgimiento y la transformación de las necesidades, estos son:

- La conversión del acto en actividad.
- La canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos.

El primero explica, fundamentalmente, el surgimiento de las necesidades superiores; el segundo, el carácter social y el desarrollo de las necesidades naturales.

Conversión del acto en actividad. Leontiev (1966) destacó este mecanismo como vía del surgimiento de las necesidades superiores o sociales.

En el decurso de la actividad humana (compuesta por actos que responden a un objetivo o fin parcial), que es impulsada y guiada por un

motivo, puede ocurrir que el fin parcial llegue a convertirse en un motivo por sí mismo, independiente o autónomo del motivo que inicialmente impulsaba la actividad. Esto ocurre cuando la realización del acto conduce a algo más importante que el motivo original; tiene lugar una nueva objetivización de las necesidades y lo que antes era solo el fin parcial del acto, ahora se convierte en el motivo de una nueva actividad, por ejemplo:

Un niño es obligado por su madre a hacer las tareas escolares para que pueda ir a jugar. El niño hace la tarea, o sea, cumple con el fin parcial, impulsado por su motivo principal: el afán de jugar. Pero puede ocurrir que hacer las tareas lo conduzca a una buena calificación en la escuela y a ocupar una mejor posición en el aula. Esta gratificación es muy importante para él y, por ello, lo que antes era solo un fin parcial (hacer la tarea), llega a convertirse en un motivo por sí mismo, independiente del afán de jugar que antes lo motivaba.

Esta vía para el surgimiento de las necesidades superiores se explica por la naturaleza de la actividad social del hombre. La actividad del animal lleva directamente a la satisfacción de sus necesidades naturales, pero en la sociedad humana esto no ocurre así. En la división social del trabajo, la actividad del ser humano no sirve directamente para satisfacer las necesidades individuales, sino que va dirigida, en primer lugar, a cumplir con las exigencias y necesidades sociales.

El fin directo de la actividad humana, organizada socialmente, es la realización de una determinada función social. El motivo para el individuo puede ser la satisfacción de sus propias necesidades individuales. Surge así la diferencia entre el acto y la actividad. Pero en el decurso de la actividad ocurre que el logro del objetivo o fin del acto, que en determinadas circunstancias resulta más significativo que el motivo que estimulaba la acción, se convierte entonces en un nuevo motivo de una nueva actividad.

Canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos. Además del surgimiento de nuevas necesidades en la forma anteriormente descrita, ocurre el desarrollo dentro de cada necesidad,¹⁷ desde sus formas elementales hasta las más complejas y cualitativamente diferentes. Este desarrollo ocurre en las necesidades psicobiológicas, de nuevas impresiones, de contacto afectivo, de actividad, etc., que, aunque tienen determinantes innatos, se canalizan en los objetos, condiciones y normas morales aportadas por el medio social.

¹⁷ Bozhovich, LI.: El problema del desarrollo de la esfera de motivaciones del niño, en Estudio de las motivaciones de la conducta de los niños y adolescentes.

El desarrollo de las necesidades alimentarias puede apreciarse cuando se analiza el desarrollo ontogenético del ser humano. El niño gusta de determinados alimentos y no de otros. La marcha hacia la adultez supone la diversificación y modificación de los alimentos preferidos. Lo mismo ocurre con la necesidad de nuevas impresiones y los intereses cognoscitivos. En el proceso de la actividad docente de los estudiantes se observa el desarrollo de la necesidad cognoscitiva: desde las formas más elementales del interés docente episódico, hasta las formas complejas y estables de intereses científicos, técnicos y filosóficos.

Todas las necesidades que tienen importantes determinantes de carácter biológico y psicofisiológico se canalizan en los objetos, situaciones y normas morales aportadas por el medio social. La producción de bienes materiales y la prestación de servicios no solo brindan los objetos para la satisfacción de las necesidades, sino que determinan una transformación de las mismas.

En esta relación las necesidades naturales se aprenden y asumen un carácter social, puesto que se concretan cada vez en nuevos objetos y relaciones sociales.

Cuando el individuo encuentra un nuevo objeto o situación que resulta más satisfactorio para sus necesidades ya existentes que otros objetos que regularmente las satisfacían, entonces ocurre una nueva objetivación de las necesidades; el nuevo objeto da lugar a una nueva manifestación de una necesidad ya existente.

La transformación de las necesidades supone la desaparición o modificación de unas y el surgimiento o transformación de otras. Tanto en el caso de la conversión del acto en actividad, como en el de la concreción de una necesidad en nuevos objetos, ocurre que determinadas formas concretas de satisfacción de las necesidades llegan a satisfacer menos efectivamente, por el hecho de que estas formas no "cuadran" con la actividad total de interacción con el medio social, y no aportan satisfacción a la personalidad total. Al contrario, otras formas de satisfacción llevan a un resultado que, en el cuadro total de la personalidad y de la interacción del hombre con su medio social, se revela más satisfactorio.

Unidad dialéctica de ambos mecanismos

En los epígrafes anteriores se señaló la diferencia entre estas 2 vías para la formación y modificación de las necesidades, sin embargo, también es necesario destacar su penetración recíproca, su unidad dialéctica.

A menudo se evidencia que en la conversión del acto en actividad opera también el mecanismo de canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos, por ejemplo, un hombre joven, a quien no le atrae la vida en el mar, se enrola en un barco de pescadores para ganar

un sueldo. Por esta vía se transforma su personalidad y surge en él una nueva afición: el interés y el gusto por el mar. Podríamos decir que el acto se ha convertido en actividad, pero también que determinadas necesidades ya existentes (como el interés cognoscitivo, la necesidad de aire puro, de actividad física y otras) han encontrado un nuevo objeto: el mar.

Igualmente, cuando opera el otro mecanismo (la canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos) ocurre que para satisfacer su necesidad el sujeto tiene que valerse de un nuevo objeto como un medio hacia un fin, por ejemplo, cuando tenemos hambre y la comida de la cual disponemos no nos gusta, puede ser que la comamos como un medio o vía para conservar las energías y la vida. Con el tiempo es posible que surja una nueva preferencia alimenticia.

Así, en el análisis de diversos casos de surgimiento o modificación de las necesidades se puede apreciar que operan los 2 mecanismos. Como consecuencia, nos planteamos el criterio de que siempre ambos mecanismos actúan unidos de manera indisoluble; pero, en el caso de las nuevas necesidades que surgen, se destaca en primer lugar el mecanismo de la conversión del acto en actividad, mientras que en el caso de una nueva concreción de necesidades ya existentes, pasa a un primer plano el otro mecanismo.

Estímulos extrínsecos e intrínsecos

Aquí debemos detenernos en lo que hemos llamado motivación y estímulos extrínsecos e intrínsecos para el surgimiento de las necesidades (González DJ, 2000 B, 2002 A, 2002 B). Los estímulos extrínsecos son los que provienen de afuera (los premios y los castigos). La motivación extrínseca es aquella dirigida hacia una meta parcial, cuyos motivos se encuentran fuera de ella, por ejemplo, trabajar por dinero. Los intrínsecos son aquellos estímulos que provienen de dentro, o sea, de las necesidades ya existentes. La motivación intrínseca es aquella que encuentra su satisfacción en la obtención de la propia meta que se propone, por ejemplo, cuando el trabajo es satisfactorio por sí mismo, por sentirse útil, por su naturaleza interesante, etc.

La conversión del acto en actividad ocurre fundamentalmente sobre la base de los estímulos extrínsecos. Aquí opera inicialmente la motivación extrínseca que después se convierte en intrínseca, o sea, la exigencia externa basada en premios o castigos determina que el fin del acto llegue a convertirse en una necesidad por sí misma. En cambio, la canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos opera principalmente sobre la base de los estímulos intrínsecos. Mientras en la conversión del acto en actividad predomina la influencia y determinación externa, en la

canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos predomina la determinación interna, el rol activo del sujeto en la conformación de sus necesidades.

Puede ocurrir frecuentemente que la sola existencia de los estímulos extrínsecos engendre una motivación extrínseca, fundamentalmente adaptativa. Por el contrario, el empleo prevaleciente de los estímulos intrínsecos conduce a motivaciones autónomas, intrínsecas, mas no debe confundirse lo autónomo con lo intrínseco. Llamamos autónomo a lo elaborado personalmente por el sujeto de manera relativamente independiente de las presiones y circunstancias externas. Pero un individuo puede elaborar la meta personal de estudiar una carrera para en un futuro distante ganar mucho dinero ejerciéndola. En este caso la motivación autónoma se centra en lo extrínseco.

La mejor vía para la formación de las necesidades y los motivos es el empleo armónico de los estímulos extrínsecos e intrínsecos, de manera tal que unos no limiten o interfieran a los otros. Si en un primer momento los estímulos extrínsecos pueden ser los más eficientes y actuantes, la formación óptima requiere que estos se vayan eclipsando y pasen a un primer plano los intrínsecos y con ellos la función activa del sujeto en la formación de sus propias necesidades y motivos.

Formación de las necesidades y los motivos

La teoría del aprendizaje ha sido un importante tema de debate en la psicología del siglo xx. Los psicólogos conductistas han enfatizado el rol de la conducta y la determinación externa en el aprendizaje. Los psicólogos cognitivistas, humanistas y constructivistas han destacado la función decisiva de lo psíquico, de lo interno. Una concepción teórica integradora, dialéctica, debe reconocer tanto la importancia de la determinación externa como de la autodeterminación en la formación de las necesidades.

Se ha planteado (González DJ, 2000 A) que no solo se adquieren hábitos, conocimientos y habilidades, sino que también se adquieren necesidades, motivos, disposiciones y valores.

Los determinantes inmediatos del aprendizaje son:

- La estructuración psíquica.
- El reforzamiento.
- La reiteración o repetición en la actividad.

La estructuración psíquica que conduce al surgimiento de las necesidades es la regulación inductora, el proceso motivacional. Los contenidos del proceso motivacional son los que se automatizan y generalizan

para dar lugar a las nuevas necesidades y motivos estables de la personalidad.

El reforzamiento consiste en el componente afectivo positivo o negativo que fija o elimina esos procesos o reflejos psíquicos. Aquí se debe considerar la influencia de los estímulos extrínsecos e intrínsecos.

La reiteración o repetición en la actividad de la estructuración psíquica y el reforzamiento también desempeñan una función importante en el aprendizaje.

Es necesario destacar que tanto el aprendizaje animal como el humano presentan 2 tipos: externo e interno. El aprendizaje externo es producido por la interiorización de determinantes del medio físico y social. El contenido que se va a aprender viene de fuera, es dado u ofrecido al sujeto. En el aprendizaje interno, por el contrario, lo que se va a aprender es producido por la actividad psíquica del propio sujeto.

En el ser humano tanto el aprendizaje externo como el interno operan en 2 niveles: el sensomotriz y el verbal. El nivel sensomotriz es común a los animales y a los seres humanos. El nivel verbal es propio solo del ser humano. Este es el nivel sociohistórico del aprendizaje que se caracteriza por el reflejo creador.

El aprendizaje motivacional sensomotriz humano consiste en aprender a satisfacer las necesidades biológicas (hambre, sed, sexo, etc.) y psicogénicas (de actividad, de percepción, de contacto afectivo y otras). Estas necesidades se aprenden en cuanto a la forma de satisfacerse, que se convierte en un factor motivacional por sí mismo.

En la esfera motivacional el aprendizaje externo verbal opera en virtud de la *motivación adaptativa*. El individuo convierte en personalmente significativas las exigencias, necesidades, normas, fines y proyectos elaborados y planteados por el medio social. De esta manera la motivación adaptativa engendra nuevas necesidades en el sujeto que constituyen un reflejo creador en él de las exigencias de su medio social.

El mecanismo dominante que distingue el aprendizaje externo verbal es la conversión del acto en actividad. Este aprendizaje es un reflejo porque constituye una reproducción en el sujeto de las exigencias sociales externas. Pero es un reflejo creador porque el sujeto lo construye para sí en dependencia de sus necesidades personales, de su individualidad, de toda su experiencia anterior, de su motivación arcaica y de la situación actual en que vive.

En la esfera motivacional el aprendizaje interno verbal opera en virtud de la *motivación autónoma*. En este caso los proyectos, los fines, las convicciones, son elaborados por el sujeto de manera independiente de las influencias externas. Pueden coincidir o no con ellas, pero no provienen de ellas. El mecanismo dominante es la canalización de necesidades

ya existentes en nuevos objetos, pues las necesidades ya existentes en el sujeto son las que elaboran y crean el objeto que se convertirá en una nueva motivación. En este caso la nueva necesidad es una creación o construcción del sujeto, que ha surgido a partir de los reflejos previos, del aprendizaje externo. Pero el aprendizaje motivacional humano, aunque tiene su esencia en el nivel verbal, es la resultante de la interacción de todos los tipos y niveles de aprendizaje.

El aprendizaje externo verbal conduce al interno y ambos dependen del aprendizaje sensomotriz y repercuten sobre él. Como consecuencia, el aprendizaje de las necesidades humanas es el producto de la unidad de la determinación externa con la autodeterminación.

Las necesidades humanas, ¿son innatas o adquiridas?

En dependencia de los criterios anteriores se puede aceptar la relativa contraposición entre las necesidades naturales, determinadas en lo fundamental por factores innatos, y las superiores, principalmente adquiridas, sin embargo, aunque las necesidades psicobiológicas (el hambre, la sed, el sexo, etc.), son condicionadas por los requerimientos y características orgánicas, también están determinadas por el medio social, al concretarse en los objetos y normas morales aportadas por este. Las necesidades se hacen específicas como resultado de haber sido satisfechas de modo específico.

La producción social de objetos para satisfacer las necesidades naturales del ser humano modifica, por tanto, estas necesidades. Igualmente, las concepciones ideológicas, morales, etc., participan en la determinación de las necesidades naturales, por ejemplo, la necesidad sexual se canaliza en aquellas actividades y relaciones exigidas por la moralidad. Además, las necesidades naturales son mediadas por la conciencia y por la palabra, y se expresan en fines e intenciones conscientes.

Las necesidades naturales son determinadas por factores innatos, pero al concretarse en los objetos y situaciones del medio y ser asimiladas en dependencia del lenguaje y la conciencia social, adoptan un carácter social. Aparecen preferencias adquiridas que no pueden ser explicadas por los determinantes innatos. Como consecuencia, el desarrollo de las necesidades naturales se debe estudiar en función de su canalización sucesiva en nuevos objetos y normas morales, aportadas por el medio social.

Las necesidades superiores son adquiridas y no pueden ser reducidas a sus determinantes innatos, por ejemplo, las necesidades morales son autónomas, independientes, autosustentadas con respecto a las necesidades inferiores. No es posible reducirlas a una sublimación (como hace

el psicoanálisis) o a un hábito, una vía o manera de satisfacer requerimientos innatos; si fuera así, podría plantearse que la curiosidad o interés del niño pequeño por una nueva maruga u otro juguete tiene en su base el mismo dinamismo innato (la necesidad de nuevas impresiones) que el interés del científico por una nueva teoría. No obstante, la responsabilidad de este por su trabajo profesional, que alimenta también dicho interés y le confiere su carácter esencial humano, es una nueva necesidad y no una simple canalización superior de la curiosidad innata.

El mecanismo de la conversación del acto en actividad es el típico para el surgimiento de las necesidades superiores: el objetivo de un acto, que era simplemente una vía para satisfacer determinada necesidad, llega a convertirse en un motivo por sí mismo.

Hemos destacado el carácter autónomo de las necesidades superiores, pero no es posible negar la influencia de los determinantes innatos sobre ellas. El hombre tiene una potencialidad innata de desarrollo que lo diferencia del animal y permite el surgimiento de las necesidades superiores. Además, las necesidades inferiores y sus factores innatos son también condiciones internas para la determinación de las necesidades superiores.

Los valores y normas morales son asimilados en íntima conexión con las necesidades individuales (psicobiológicas, cognoscitivas, afectivas, etc.), que resultan condiciones internas de dicha asimilación. Solo se convertirán en nuevas necesidades aquellos principios morales y exigencias sociales cuyo cumplimiento sirva de vía para la satisfacción de otras necesidades y tensiones intrapsíquicas. De aquí resulta que las necesidades superiores sean diferentes y autónomas de las inferiores, pero no de manera absoluta.

Las necesidades superiores mantienen su nexo genético y actual con las inferiores, pero implican un cambio cualitativo y no son reducibles a ellas. Su autonomía es relativa. En última instancia cambian, pierden fuerza dinámica o son sustituidas por otras cuando no se avienen con las exigencias y posibilidades de satisfacción que plantea el medio, ni con el conjunto de necesidades de la personalidad.

La motivación en la unidad de los niveles del ser humano y en la unidad de lo social y lo individual

El desarrollo de la naturaleza, la sociedad y el individuo ha quedado cristalizado en el ser humano en diferentes niveles, inferiores y superiores, como son: el biológico y el social; el psiquismo no consciente y el consciente; las huellas del pasado y la orientación hacia el futuro.

El principio de la unidad dialéctica de los niveles del ser humano tiene una importancia decisiva para orientar la investigación de la motivación humana. En él se postula que los niveles superiores son, por lo general, los reguladores principales de la actividad, pero se fundamentan en los inferiores; en esta relación dependen de ellos, y, en última instancia, tienen que armonizarse con ellos.

Por otro lado, el principio de la unidad dialéctica de lo social y lo individual resulta igualmente decisivo para la psicología. El individuo, su psiquismo individual, la sociedad y su conciencia social, forman una unidad dialéctica en la cual el ser humano asimila la conciencia social y se rige por ella, a la vez que constituye un átomo de la sociedad, asume un papel activo y, en excepciones, un papel dirigente dentro de ella. El estudio de lo psíquico comprende, inexorablemente, el de la unidad de la psicología individual y social.

Ambos principios metodológicos tienen una especial importancia para superar críticamente las concepciones biológicas y psicoanalíticas de la motivación humana, pues han puesto un énfasis unilateral en destacar la influencia de los niveles inferiores y determinantes individuales sobre el comportamiento humano. Freud destacó como factores motivacionales decisivos los instintos y el ello inconsciente. Por lo general, el psicoanálisis plantea que el motor del comportamiento se encuentra en el inconsciente y en las huellas infantiles del pasado.

El presente capítulo va dirigido a exponer nuestro trabajo en la superación crítica de algunas limitaciones del psicoanálisis, a la vez que se

esfuerzo por conservar lo que consideramos ha aportado al estudio de la motivación humana.

La motivación humana es histórico-social. El ser humano ha asimilado la conciencia social (la psicología y la ideología); es guiado por ella, por las responsabilidades y aspiraciones que ha asumido en la vida social, compuesta por la interacción de grupos, instituciones y clases. La historia condiciona y determina los aspectos esenciales de la motivación de las personas. La motivación humana responde a una conciencia social que, en las sociedades clasistas, tiene un carácter de clase y refleja un determinado nivel de desarrollo de la vida material de la sociedad.

Pero, aunque la motivación humana es histórico-social, siempre es la motivación de un individuo, de un ser humano, que tiene una biografía única, requerimientos y características derivados de su organismo biológico y psicofisiológico, por lo tanto, en el hombre lo histórico adopta características y leyes típicas del individuo, que son diferentes de las leyes del desarrollo social, pues entre individuo y sociedad existe una diferencia irreducible y, a la vez, una unidad dialéctica.

Al estudiar la diversidad e interconexión de las necesidades, trataremos precisamente el funcionamiento individual de esa unidad dialéctica de lo superior y lo inferior, de lo social y lo individual, que constituye su rasgo característico y predominante.

Clasificación de las necesidades

Teniendo en cuenta la naturaleza de su objeto-meta, las necesidades del hombre son muy diversas y se pueden plantear diferentes formas de clasificación. Para ello, vamos a seguir los principios ya enunciados: la unidad de los niveles y la unidad de lo social y lo individual.

Analicemos primeramente los niveles del ser humano en la dimensión de lo social y lo biológico.

El nivel biológico y el social

El hombre es un ser natural y social; es la expresión superior e irreducible de todo el desarrollo previo, filogenético, histórico-social y ontogenético.

La naturaleza inorgánica fue el punto de partida del cual surgió la vida, lo biológico. La complicación de los organismos dio lugar al surgimiento del psiquismo animal. Como resultado de la evolución de las especies y de un largo proceso de formación del ser humano, apareció su psiquismo consciente. La aparición del *Homo sapiens* se explica por el trabajo (la creación y asimilación de la cultura) y la vida en sociedad.

El recién nacido trae como herencia un resultado de todo este desarrollo filogenético que culminó en la aparición del hombre; pero es imprescindible la interacción con el medio (la vida en sociedad) para que llegue a convertirse en un ser humano. En sus primeros momentos vive bajo el imperio de las necesidades biológicas (alimentarias). Luego aparecen necesidades de carácter psicológico que se manifiestan en las respuestas afectivas ante los adultos, el reflejo de orientación o investigación, las tendencias a la actividad sensomotriz, vocal, de locomoción, etc.

Posteriormente, como resultado de su vida en un medio social y cultural (familiar, escolar, etc.), surgen y se desarrollan necesidades superiores, entre ellas su conciencia moral, la cual es un reflejo de las exigencias sociales y del medio histórico-social en que le ha tocado vivir. Así, llega a desempeñar una responsabilidad social, trabaja y se guía en sus acciones por la moral y la ideología social.

El desarrollo filogenético y ontogenético sugiere 3 niveles en el ser humano: el biológico, el psicológico inferior y el psicológico superior o social, específicamente humano.

Nivel biológico. Se caracteriza por un proceso permanente de autorrenovación, que mantiene una constancia interna. Todos los órganos y tejidos llevan a cabo funciones que ayudan a preservar esta constancia, lo cual implica el mantenimiento de la vida. Pero dichas funciones biológicas son respuestas únicamente a las influencias capaces de afectar de forma directa (positiva o negativa) el proceso de conservación de la vida.

Nivel psicológico inferior. Supone la capacidad de responder ante influencias que no afectan directamente la conservación de la vida, pero orientan al organismo en el medio, cumpliendo una función de señal. Esto implica el reflejo de los objetos y propiedades actuantes del medio en sus nexos y relaciones objetivas, en dependencia de las necesidades del sujeto. Lo psíquico es la unidad indisoluble de lo cognoscitivo y lo afectivo. El reflejo de las relaciones entre los objetos y de sus propiedades, es lo cognoscitivo. El reflejo de cómo afectan los objetos a las necesidades del sujeto, es el aspecto afectivo: la actitud emocional ante aquello que afecta las necesidades.

Los niveles biológico y psicológico inferior son comunes al animal y al ser humano, aunque adoptan en este último formas específicas y superiores. En ellos se encuentran todas aquellas funciones y necesidades que existen tanto en el ser humano como en el animal, por ejemplo: los requerimientos orgánicos, el primer sistema de señales, la sensomotricidad, el reflejo de orientación, las necesidades de exploración, percepción y manipulación, etc., de actividad, de contacto afectivo, y otras.

Nivel psicológico superior o social. Este nivel es específico, propio solo del ser humano. Lo característico y propio es el trabajo social que

crea la cultura material y espiritual, la cual, a su vez, es asimilada por el individuo en función de dicho trabajo. Esta es la verdadera diferencia cualitativa entre el psiquismo animal y el humano.

El nivel psicológico superior es aquel donde el hombre asimila la conciencia social, la cultura de la sociedad; surgen así necesidades individuales específicas del hombre, como son las necesidades espirituales de autorrealización, de autovaloración, de dar un sentido a la vida, los intereses cognoscitivos y otras; las necesidades funcionales de actividad física o intelectual; las necesidades de bienes materiales que aporta la sociedad.

El ser humano ocupa una responsabilidad en la vida social a la cual corresponden sus necesidades sociales superiores, su sentido del deber, sus necesidades altruistas, su amor al trabajo, etc. La personalidad humana y sus procesos psíquicos conscientes, racionales y volitivos, se encuentran en este nivel superior o social.

El principio de la unidad de los niveles plantea que se debe tener en cuenta el carácter irreductible y diferente de cada uno de los niveles que componen al ser humano, así como su penetración y determinación recíprocas, su unidad indisoluble.

Ambos tipos de determinantes (inferiores y superiores) son diferentes e irreducibles entre sí, cada uno tiene su naturaleza específica, pero se reflejan y contienen recíprocamente, siempre a través de la naturaleza de cada uno. En virtud de este reflejo recíproco, lo superior contiene a lo inferior: la personalidad social tiene un carácter individual, está penetrada por las tendencias y los rasgos biológicos y psicofisiológicos del ser humano; en ella podemos encontrar también estos 3 niveles, pero su carácter social, superior, es el rasgo distintivo y predominante, y lo inferior contiene a lo superior (la biología del ser humano tiene un carácter social: el propio organismo del hombre es modificado por la personalidad social y la expresa en su funcionamiento).

Los determinantes superiores (los procesos y propiedades psíquicas de la personalidad) y los inferiores (el organismo biológico del ser humano) se influyen recíprocamente y actúan mediante las condiciones o propiedades de cada uno.

Los determinantes inferiores actúan normalmente a través de los superiores y es por esta vía mediata que participan en la regulación del comportamiento, por ejemplo, los requerimientos biológicos se expresan psíquicamente al canalizarse en una estructura cognoscitiva, y son valorados y jerarquizados por la conciencia, antes de pasar a regular el comportamiento.

Tanto los determinantes superiores como los inferiores son relativamente autónomos, se autodesarrollan en función de sus leyes propias (las leyes

del organismo humano son diferentes a las que rigen su personalidad), pero en virtud de que se transforman y reflejan recíprocamente, ambos se autodeterminan indirectamente, el uno a través del otro, por ejemplo, el estado y los procesos psíquicos influyen sobre los procesos orgánicos y por esta vía repercuten sobre sí mismos. A su vez, los requerimientos orgánicos condicionan la conciencia y la personalidad, se expresan en la actividad social, se canalizan en determinados objetos o situaciones aportadas por el medio social y, en esta forma, se autodeterminan. El requerimiento orgánico adquiere una naturaleza social e histórica y solo puede satisfacerse adecuadamente en esta forma aprendida.

Los determinantes superiores o sociales y los inferiores participan en la regulación del comportamiento, muy a menudo en forma armónica, pero en caso de conflicto entre ellos, por lo general, los niveles superiores son los predominantes, sin embargo, ante la reiteración insoluble del conflicto, los determinantes superiores cambian para ponerse en armonía con los inferiores, pues dependen de ellos para su existencia y desarrollo.

Principio de la unidad de lo social y lo individual

Este principio lleva a distinguir la motivación del individuo, de las metas y normas de los grupos e instituciones que orientan e impulsan la actividad de dichos grupos e instituciones. La motivación del ser humano es determinada por la interacción individuo-medio. Las metas y las normas de grupos e instituciones sociales son determinadas por la vida social de dichos grupos, instituciones y clases y, en última instancia, por la vida económica de la sociedad, o sea, entre la psiquis del individuo y la conciencia social de la sociedad existe una diferencia irreducible y una relativa autonomía recíproca, pero a la vez una unidad dialéctica.

El individuo asimila las metas y normas de los grupos e instituciones sociales en que participa, las cuales predominan en la regulación de su actividad. A su vez, en la determinación de la orientación e impulso de la actividad de los grupos e instituciones, los individuos dirigentes ocupan un lugar especialmente importante y son los que, por lo general, deciden la conducta del grupo o institución.

En la diferencia entre el individuo y el grupo o institución se observa una inversión en la correlación entre lo social y lo individual. En el ser humano normal y adulto lo más importante, en definitiva, son sus determinantes y requerimientos individuales: sus necesidades y características individuales, orgánicas y psicológicas, y las circunstancias específicas que lo rodean como individuo. Estos son los factores que conforman la

personalidad y la motivación del individuo, sin embargo, por lo general y en todo momento, en la regulación de la actividad del individuo adulto y normal predominan los deberes sociales (las metas y normas sociales) que ha asumido.

En el grupo o en la institución ocurre a la inversa. Aquí los determinantes fundamentales que se imponen son los sociales: la vida del grupo o institución a la cual contribuyen todos sus miembros y, especialmente, sus relaciones económicas. Estos factores sociales participan en todo momento en la regulación psicosocial de la actividad del grupo o institución, sin embargo, es el líder o el microgrupo dirigente el que decide, orienta e impulsa la actividad del grupo o institución.

La psicología estudia la correlación entre lo individual y lo social, tanto en el individuo como en el grupo y en la institución, pero en el presente libro nos limitamos al estudio de la motivación del individuo.

Clasificación de las necesidades

El principio de la unidad dialéctica de lo social y lo individual nos lleva a considerar la existencia de 2 grandes grupos de necesidades en el ser humano: las necesidades sociales personalmente significativas y las necesidades individuales de carácter social.

Rubinstein (1969 A) planteó:

"...para el hombre no solo son importantes sus intereses personales y sus necesidades. La satisfacción de sus propias necesidades personales en una sociedad que se basa en la división del trabajo depende de la actividad del individuo para la satisfacción no solo de sus directas necesidades personales, sino también de las sociales. Para el hombre como ser social, como personalidad, lo social-significativo, que trasciende más allá de los intereses puramente individuales y que a veces entra en un acusado conflicto con ellos, crea en el hombre, cuando entra en lo personal-significativo, tendencias dinámicas de gran empuje a veces, tendencias del deber, que por sus efectos dinámicos se equiparan a las tendencias de impulso, pero que con respecto al contenido y origen divergen considerablemente de ellas. La voluntad del hombre aún estos dos factores..."

El deber es el componente moral de la voluntad humana, es decir, de la voluntad del individuo para el cual lo social es también personalmente significativo. Seve (1975) señaló igualmente esta aptitud humana de hacerse cargo, en detrimento de sus propias necesidades, de las necesidades de otro individuo o grupo social. Bozhovich (1976) también diferenció los motivos de interés personal de los vinculados a los intereses de otras personas, y mencionó la dirección individualista o colectivista de la personalidad (consultar a Ouznadze, 1966).

Ambos tipos de necesidades (sociales e individuales) se interpenetran e influyen recíprocamente y forman una estrecha unidad, pues las necesidades sociales, al ser asimiladas por el ser humano, son penetradas por su individualidad y las necesidades individuales, en la medida que surgen y son satisfechas en sociedad, adquieren un carácter social y una complejidad superior, típicamente humana. No obstante, aunque exista una unidad dialéctica entre las necesidades sociales y las individuales, son diferentes y relativamente independientes entre sí.

La clasificación de las necesidades que se expone a continuación, no se basa solo en el principio de la unidad de lo social y lo individual, sino también en el de la unidad de los niveles.

La correlación de lo social y lo individual se da a diferentes niveles. Las necesidades sociales de participar y cooperar en un grupo pueden darse a un nivel inferior (en el niño pequeño, en el animal) y a un nivel superior (en el ser humano adulto, el cual responde a la moral, a los principios ideológicos de su sociedad). De la misma forma, las necesidades puramente individuales se pueden clasificar en 3 niveles: biológico, psicológico inferior y superior o social.

En conclusión, se distinguen 2 grandes grupos de necesidades: las sociales, personalmente significativas, y las individuales de carácter social. Estas últimas, a su vez, pueden clasificarse en 3 grupos, de acuerdo con los niveles de desarrollo ya indicados: necesidades psicobiológicas, psicogénicas y sociogénicas. En el cuadro se brinda una clasificación de las necesidades, de acuerdo con su contenido.

Las necesidades sociales personalmente significativas son aquellas contenidas en la conciencia social, de manera actual o potencial; estas reflejan a su vez los requerimientos de la vida social (de las diferentes clases sociales, instituciones y grupos; las necesidades del desarrollo económico, político, científico, técnico, artístico, filosófico, etc., de la sociedad).

Las necesidades sociales son propias de la conciencia social y, por lo tanto, compartidas por muchas personas, miembros de grupos, instituciones y clases sociales. Son asimiladas por el individuo en forma de principios morales o en conexión estrecha con estos, y se convierten en necesidades de la personalidad individual.

La naturaleza del contenido de las necesidades sociales no es determinada por el funcionamiento orgánico, ni por los requerimientos psicológicos del individuo, ni por las características individuales de su personalidad, sino que surgen y se explican por la vida de la sociedad, por su historia y su decurso actual.

Las necesidades individuales de carácter social se caracterizan por ser propias del individuo y no de los grupos o instituciones en los cuales este participa.

Cuadro. Clasificación de las necesidades, de acuerdo con su contenido

| | |
|--|--|
| Necesidades sociales, personalmente significativas | <ul style="list-style-type: none"> — Sentido del deber — Deberes políticos — Deber familiar — Colectivismo — Compañerismo — Humanitarismo — Orientación vocacional — Deber de trabajar |
| Necesidades puramente personales | <ul style="list-style-type: none"> — Necesidades sociogénicas — De bienes materiales — De actividad física o intelectual — Espirituales, como por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> — Dar un sentido a la vida — Intereses cognoscitivos — Necesidades estéticas — Autovaloración y valoración — Autorrealización — Concepción del mundo — Necesidades psicogénicas — De actividad física, de contacto social, de nuevas impresiones — Necesidades psicobiológicas — De respiración, agua, sexo, alimento, sueño, etc. |

Las necesidades individuales sociogénicas son aquellas necesidades del individuo que han sido engendradas por la vida social humana. La asimilación y creación de la cultura material y espiritual engendra en el ser humano necesidades individuales específicas y superiores que no existen en los animales ni en el niño pequeño. Entre los requerimientos espirituales se encuentran la necesidad de dar un sentido a la vida, los intereses cognoscitivos a un nivel teórico o racional, los sentimientos intelectuales y estéticos, las necesidades de autorrealización, autovaloración, valoración social y otras. También son sociogénicas las necesidades funcionales superiores y las necesidades de bienes materiales.

Las necesidades psicogénicas están enraizadas en el funcionamiento de los centros nerviosos que producen los fenómenos psíquicos, por ejemplo, las necesidades de actividad motriz, de recibir estimulación sensorial y de contacto afectivo no son meramente biológicas, sino que además parten de las funciones cognoscitivas y afectivas propias del cerebro y del psiquismo, sin embargo, estas necesidades también se concretan en determinados objetos, normas y actividades de naturaleza social, y de esta manera adquieren una naturaleza superior en el ser humano.

Las necesidades psicobiológicas constituyen el reflejo psíquico y personalizado de los requerimientos de la homeostasis biológica que se han concretado en determinados objetos, normas y actividades de naturaleza social.

Existe una relativa diferencia entre las necesidades sociales personalmente significativas y las puramente personales, la cual constituye el fundamento de nuestra clasificación, pero a la vez hay unidad y continuidad entre ambas.

Las necesidades sociales personalmente significativas han sido asimiladas de manera individual por el sujeto, y reflejan y contienen las necesidades individuales, por ejemplo, el ser humano trabaja para cumplir con su deber social y, a su vez, recibir un salario con el cual vivir y satisfacer sus necesidades de vivienda, comida, vestido, etc. Producir, prestar servicios en beneficio de la sociedad, constituye una necesidad por sí misma, pero, además, sirve de vía para la posterior adquisición de bienes y se fusiona a otras necesidades individuales que pueden satisfacerse simultáneamente en el propio trabajo, como son las necesidades de actividad, de contacto social, de dominio, de prestigio, de seguridad, entre otras.

A su vez, las necesidades individuales tienen un carácter social, se han concretado en los objetos y normas morales que aporta el medio social, por lo tanto, expresan y contienen a las necesidades sociales y morales. Lo histórico no solo determina las necesidades superiores y sociales, sino además, la forma concreta que asumen las necesidades individuales y la correlación entre estas y las necesidades superiores.

Al comer, al establecer relaciones sexuales, etc., el ser humano expresa su personalidad social, su moralidad, sus principios. El disfrute de los servicios, bienes y diversiones que aporta el medio social está normado por los requerimientos sociales, de este modo, las necesidades naturales e inferiores del hombre son determinadas por el medio social y constituyen una forma de manifestarse la naturaleza histórico-social del ser humano.

Sin embargo, el hecho de que exista unidad, penetración, entre las necesidades sociales e individuales, no niega su relativa diferencia y contradicción, por ejemplo, tanto comer como trabajar son actividades que responden a necesidades de carácter social y están en unidad, pero existe una diferencia fundamental entre ambas: en el trabajo el hombre se dirige a satisfacer una necesidad social, un deber establecido por la conciencia social de acuerdo con los principios morales asimilados; al comer, el individuo se dirige a satisfacer sus necesidades, que parten de su propia naturaleza individual.

Interrelación de las necesidades: fusión, relación medios-fin y conflicto

Considerar la diferencia cualitativa entre las necesidades, no reducir las unas a las otras, obliga también a tener en cuenta su interrelación y penetración recíprocas. Podría decirse que cada necesidad expresada en los procesos psíquicos, sin perder su carácter específico y cualitativo, es un espejo y eco, una manifestación concreta de todas las demás necesidades y de su interrelación con el medio.

En primer lugar se debe hablar de la fusión de varias necesidades que se satisfacen en un mismo objeto-meta y, por tanto, movilizan la actividad en una misma dirección, por ejemplo, el trabajo satisface el sentimiento de responsabilidad, pero si esta actividad laboral implica las relaciones interpersonales y conocer nuevos lugares, puede gratificar a la vez otras necesidades como la de contacto afectivo y nuevas impresiones.

En segundo lugar se debe considerar la relación medios-fin entre las necesidades. En el caso anterior, el trabajo, que en sí mismo satisface las necesidades ya indicadas, resulta un medio para lograr un salario con el cual vivir y mantener la familia.

En los 2 casos anteriores, las necesidades se orientan armónicamente en una misma dirección, pero con frecuencia ocurre que marchan en direcciones opuestas las unas a las otras; la satisfacción de una ocasiona la frustración o insatisfacción de la otra y viceversa. A esto le llamamos conflicto de motivos o de necesidades.

Si se tienen en cuenta la clasificación expuesta y el contenido de las necesidades, se pueden plantear los siguientes tipos de conflicto:

- *Conflicto entre una necesidad social y una individual.* Analicemos 2 ejemplos: Un estudiante quiere prepararse para sus próximos exámenes, sin embargo, desea divertirse, ir a la playa y al cine. Un obrero quiere trabajar al máximo para garantizar el cumplimiento del plan de producción, pero igualmente desea descansar y tomar vacaciones.
- *Conflicto entre 2 necesidades sociales.* En este caso entran en contradicción 2 necesidades sociales, por ejemplo: un trabajador que estudia experimenta el conflicto entre sus deberes como trabajador y sus deberes como estudiante; un pintor que aspira a realizar una gran obra artística no tiene tiempo suficiente para pintar, pues debe atender sus deberes como profesor; un trabajador debe realizar 2 tareas diferentes: dirigente de grupo y operario, las cuales, a menudo, entran en contradicción.
- *Conflicto entre 2 necesidades individuales.* En este caso entran en conflicto 2 tendencias individuales, por ejemplo: la necesidad de

contacto social y el deseo de estar solo implican un conflicto; el sueño y el deseo sexual; ver una película interesante o asistir a un baile; la necesidad de que lo ayuden y el ansia de ser independiente; el deseo de someterse a los dictados de otro y a la vez de imponerle su voluntad, etc.

En realidad, cada uno de estos tipos de conflicto está en íntima penetración con los demás, pues se reflejan recíprocamente en una inextricable unidad.

Interrelación de las necesidades en sus aspectos pasivos y activos. Unidad de lo específico con lo inespecífico

En el epígrafe anterior se trataron la fusión, la interrelación medio-fin y el conflicto entre las necesidades que se manifiestan activamente, pero también existe otro modo de interrelación entre las necesidades que operan en virtud de la interconexión de lo pasivo y lo activo.

José Martí (González DJ, 1999) expresó en su obra la dinámica de lo pasivo y lo activo. Habló de la "compensación y conciliación de las fuerzas vitales" (Martí J, 1975 F). Dijo, por ejemplo, "...hay debilidad oculta en todo alarde innecesario de fortaleza" (Martí J, 1975 G).

A continuación se expone la interrelación de los aspectos pasivos y activos de las necesidades, de acuerdo con los hechos de la psicología experimental y los criterios de psicólogos como Rubinstein (1965), González Martín (1965), Bassin (1972) y otros, acerca de la existencia e importancia de la actividad psíquica inconsciente y la necesidad de estudiarla con un enfoque dialéctico.

Sobre la base de la experiencia clínica, los teóricos psicoanalistas han estudiado –con una orientación metodológica errónea– la dinámica de lo pasivo y lo activo, expresándola en el concepto de defensa, el cual se encuentra inextricablemente unido a una teoría que, en su conjunto, es inaceptable, ya que reduce la motivación humana a las tendencias individuales e inconscientes, y convierte los motivos sociales, personalmente significativos, en una expresión disfrazada de motivos inconscientes y puramente individuales que han sido sublimados, desplazados, simbolizados, etc.

Toda necesidad experimentada por el ser humano es un estado activo-pasivo: pasivo, en el sentido de que en él se pone de manifiesto la dependencia del individuo con respecto al objeto de sus necesidades, y activo porque implica la aspiración a su satisfacción (Rubinstein, 1969).

La necesidad es activa cuando moviliza la actividad hacia la obtención de eso que constituye su objeto-meta; es pasiva cuando expresa cómo el individuo depende de ese objeto-meta, sufre por su privación, teme por su pérdida, disfruta por su obtención y aseguramiento.

El carácter pasivo y activo de las necesidades se manifiesta en las tendencias, en las emociones y los sentimientos, y en el valor afectivo, positivo o negativo del reflejo psíquico cognoscitivo del mundo real.

La orientación activa de las necesidades constituye la motivación específica, la cual regula la actividad hacia la obtención del objeto-meta específico de la necesidad, por ejemplo, comer, para la necesidad alimentaria; el contacto interpersonal, para la necesidad de contacto afectivo y el cumplimiento del deber, para las necesidades morales.

Por el contrario, la expresión y orientación pasiva de las necesidades conduce a la motivación inespecífica, la cual regula la actividad en la dirección de descargar o disminuir la tensión difusa de las necesidades insatisfechas, no mediante la obtención de su objeto-meta específico, sino por otros medios.

En relación con esta cuestión debemos plantearnos el problema del mecanismo de la motivación, o sea, la explicación de por qué el individuo se dirige activamente hacia el objeto-meta.

Según Freud, el hombre es un aparato en el cual la ley fundamental de funcionamiento consiste en desembarazarse de todo aporte o de todo aumento de estimulación o energía. Él planteó que el sistema nervioso tiende a un mínimo de tensión o, al menos, a un nivel estable, sin aumento. El comportamiento es fundamentalmente la reacción del organismo que por vía de los efectores disminuye el incremento de energía aportado por alguna estimulación, como, por ejemplo, el hambre, la sexualidad u otras. Para Freud el mecanismo de la motivación es de reducción de tensión.

Sin embargo, nuestro punto de vista de que las necesidades se concretan en los objetos y acciones, de que tienen, por lo tanto, un carácter social y de que surgen necesidades superiores, autónomas o independientes de las inferiores o biológicas, implica oponerse al principio freudiano de reducción de tensión. Para nosotros, el individuo se dirige activamente hacia el objeto-meta porque lo necesita en sí mismo y no como un medio para reducir la tensión, por ello, nuestro criterio se contrapone al de Freud, el cual reduce el dinamismo psíquico a un mecanismo meramente biológico.

Los hechos de la psicología experimental y patológica, y el criterio metodológico fundamental de la unidad de los contrarios, conducen a contraponer el punto de vista freudiano al principio de la unidad dialéctica de la motivación específica con la inespecífica.

Toda necesidad humana tiene un carácter social y se dirige hacia la obtención de su objeto-meta, en esto consiste la motivación específica.

Pero ante la privación, la frustración o la perspectiva negativa, la tensión difusa y pasiva de la necesidad tiende a descargarse por otras vías. Esta es la motivación inespecífica, que tiene también un carácter social, o sea, la motivación específica engendra la inespecífica y viceversa; ambas se penetran y contienen recíprocamente; por el contrario, Freud redujo la dinámica del comportamiento a la descarga de la tensión difusa y no vio su carácter social.

La necesidad es a la vez activa y pasiva, sin embargo, en determinados casos unas necesidades se manifiestan de manera predominantemente pasiva y otras de manera predominantemente activa.

Dada la interrelación con otros motivos y con las circunstancias y posibilidades del medio (conflictos, privaciones, frustraciones, amenazas de privación o frustración, etc.), y la imposibilidad actual de satisfacerse o hacer algo, unas necesidades pueden no conducir a la acción para la obtención del objeto-meta y manifestarse pasivamente en deseos, imaginaciones, ilusiones, sueños, o en vivencias emocionales pasivas. Estas necesidades se conocen como pasivas, aunque también son potencialmente activas y en menor medida actualmente activas. Ellas engendran la motivación inespecífica.

Otras, por el contrario, conducen o impulsan la acción hacia la obtención de su objeto-meta, son las necesidades activas que se manifiestan en la actividad ejecutora, los actos y las actividades. Participan en la motivación específica y son los motivos reales de la actividad, aunque también se manifiestan pasivamente y pueden transformarse en necesidades pasivas.

Recuérdese que al definir el concepto de necesidad, los potenciales son aquellas necesidades que en un momento determinado solo existen como propiedades de la personalidad, pero no han sido excitadas ni se expresan en un estado o proceso psíquico. Se encuentran en estado pasivo aquellas necesidades que han sido excitadas, pero que no se proyectan hacia la obtención de su objeto-meta y expresan cómo dependen del mismo; pasan a ser activas cuando se orientan hacia la obtención de su objeto-meta, y regulan los actos y las actividades.

Aunque se debe señalar la diferencia entre estos 2 tipos de necesidades y formas de motivación (activas y pasivas, específicas e inespecíficas) y no se deben reducir las unas a las otras, es igualmente importante señalar que ambas se contienen, influyen y transforman recíprocamente. Las necesidades pasivas contienen a las activas y viceversa. La motivación específica contiene a la inespecífica y viceversa.

Necesidades pasivas o que se expresan pasivamente

Las necesidades pasivas, aunque tienen un carácter propio y específico, reflejan y contienen las activas.

Analicemos primeramente cómo las necesidades pasivas expresan el aspecto pasivo de las necesidades activas. Una necesidad puede manifestarse muy activamente, por ejemplo:

Un trabajador ejemplar y esforzado emplea la mayor parte de su tiempo en su labor, sin embargo, esta necesidad moral y activa también se manifiesta pasivamente en preocupaciones, temores, sueños, imaginaciones, etc., y esta tensión difusa puede fundirse a la de aquellas necesidades predominantemente pasivas, por ejemplo, a las necesidades de contacto afectivo y de diversión que esta persona, centrada en el trabajo, no atiende en lo más mínimo.

Otro ejemplo:

Un hombre se preocupa mucho por la posibilidad de estar mortalmente enfermo, sin embargo, una de las causas de esta ansiedad y preocupación agudas podemos hallarla en la frustración de su necesidad de consideración social, que en dicha persona constituye una tendencia poderosa y predominantemente activa, la cual se expresa en su comportamiento cotidiano.

Asimismo ocurre que la necesidad expresada pasivamente puede fusionarse a otras necesidades activas, en especial a la necesidad de pasar a un primer plano en la atención de los demás, de ser ayudado, mimado, etc. Así, el sufrimiento exagerado de una madre por la lejanía del hijo, que solo se manifiesta pasivamente, o el sufrimiento excesivo de una persona por un dolor físico, pueden contener, además, la expresión activa de la necesidad de pasar a un primer plano en la atención de los demás, de ser ayudado, mimado e influir sobre ellos.

La expresión pasiva de las necesidades engendra la motivación inespecífica, la cual regula la actividad en la dirección de descargar o disminuir la tensión difusa de las necesidades insatisfechas, no mediante la obtención de su objeto-meta específico, sino por otros medios que son:

- La descarga inespecífica de la tensión pasiva en los procesos cognoscitivos (mediante la modificación del reflejo subjetivo del mundo real).
- La descarga inespecífica de la tensión pasiva en los procesos afectivos (tendencias, emociones y sentimientos) mediante las reacciones motrices y viscerales íntimamente asociadas a estos procesos.

- La descarga inespecífica de la tensión en la desorganización o depresión de la actividad (mediante su activación exagerada –sobremotivación– o depresión –pérdida de la motivación).

Descarga inespecífica de la tensión pasiva en los procesos cognoscitivos

En este caso, la tensión pasiva de las necesidades se descarga o disminuye mediante la modificación del reflejo subjetivo del mundo real. Ocorre en 2 formas: en el proceso de la toma de conciencia y en la imaginación.

En el proceso de la toma de conciencia. La conciencia no abarca la actividad psíquica del hombre en su totalidad. No es posible considerar como idénticos lo psíquico y aquello de lo cual se ha adquirido conciencia, pues lo uno no se reduce a lo otro. Lo psíquico consciente comienza donde aparece la imagen, o sea, donde aparece el reflejo, gracias al cual ante el sujeto se presenta el contenido objetivo del objeto. Pertenecen a la esfera de lo psíquico, que no entra a formar parte de la conciencia, los fenómenos psíquicos que funcionan como señales sin ser imágenes de los objetos de los que se entra en conocimiento por medio de dichas señales. Las imágenes, a través de las cuales se adquiere conciencia de los objetos o fenómenos, poseen un determinado grado de generalización mayor o menor, se objetivizan en la palabra que designa al correspondiente objeto.

Tomar conciencia de algo presupone establecer la diferencia entre el sujeto y el objeto, es decir, conocer algo que se halla fuera del sujeto y de su conciencia. También los fenómenos psíquicos, las vivencias, pueden convertirse en objetos sobre los que se proyecta la conciencia. Pero la conciencia de los procesos y fenómenos psíquicos se adquiere de modo mediato, cuando unos y otros son puestos en correlación con el mundo objetivo (Rubinstein, 1965).

Tener conciencia de un sentimiento, tendencia o acción, supone haberlos correlacionado con el objeto que los provoca y hacia el que dicho sentimiento o acción están dirigidos. Una acción es consciente cuando se correlaciona con el motivo-fin o fin general de la misma. Por esto son posibles las acciones, las tendencias y los sentimientos inconscientes. Que sean inconscientes no quiere decir que no se tenga vivencia de los mismos, sino que no se ha entrado en conocimiento de la causa que los provoca ni del objeto hacia el cual se orientan.

El sujeto tiene la vivencia real del sentimiento, de la tendencia, de la acción, incluso cuando estos no son conscientes, pues no se sabe de dónde provienen y hacia qué situación objetiva se orientan tales procesos psíquicos. Téngase en cuenta, además, que la línea divisoria entre aquello de lo cual el hombre tiene conciencia y lo que parece escapar a la

misma es una línea divisoria inestable, cambiante y dinámica. En determinados momentos lo inconsciente pasa a ser consciente y viceversa.

Es necesario añadir que entre la conciencia y la inconciencia de determinados contenidos psíquicos existe un estado intermedio que se conoce como intimidad o conciencia íntima (Nuttin J, 1968). La conciencia presenta distintos planos de intimidad o claridad. Unos elementos de la conciencia pueden ser reflejados verbalmente y destacados en primer plano; otros, por el contrario, pueden serlo en menor medida y existen como un fondo más o menos vago e impreciso en la conciencia del sujeto. Esta es la conciencia íntima. Pero, una vez que el sujeto toma plena conciencia de ellos, pasan a un primer plano y el individuo los experimenta con toda claridad y precisión, por lo tanto, distinguiremos entre conciencia plena, conciencia íntima e inconciencia.

En el proceso de la toma de conciencia existe un rechazo afectivo a reflejar conscientemente determinadas realidades. Llamamos *hacer y mantener inconsciente* a esta actividad psíquica mediante la cual el individuo, de manera involuntaria, se inhibe de tomar plena conciencia de determinados motivos, necesidades, características personales o situaciones extremas, cuyo reflejo consciente afecta negativamente la personalidad social del hombre. Gracias a esta actividad del sujeto, dichos contenidos permanecen inconscientes o en el fondo íntimo e impreciso de la conciencia.

Rubinstein (1965) señalaba las interrelaciones contradictorias, profundas y a la vez antagónicas que existen entre el tener conciencia y la afectividad, además de que la conciencia de un contenido y la inconciencia de otro tienen en general, por causa, determinados motivos y no se pueden explicar solo mediante la inexperiencia, el desconocimiento u otras razones.

El no percatarse (o el no percatarse adecuadamente) de una inclinación realmente existente, de un sentimiento, de un acto o de un hecho, está motivado, generalmente, por el hecho de que a su reflejo consciente se oponen fuerzas y tendencias dinámicas. Estas ponen de manifiesto lo que es importante para el individuo, incluidas las normas de la ideología y de los valores sociales por los cuales se deja regir aquel. Ello explica, también, la dificultad que presenta llegar a tener conciencia de las propias incitaciones en los casos en que lo que nos ha movido a realizar un determinado acto se halla en contradicción con los principios y los sentimientos firmes del hombre.

Esta actividad de hacer y mantener inconscientes determinados contenidos psíquicos se expresa en diferentes formas y actividades. Una de ellas es la existencia de *vivencias negativas inconscientes o íntimas*, que

constituyen la manifestación de actitudes emocionales inconscientes, asociadas a un sistema de ideas y representaciones. Estas vivencias negativas inconscientes se evidencian en el experimento asociativo y en la vida cotidiana, cuando alguna conversación o acontecimiento trae a la mente dicho sistema de ideas y representaciones. En este caso, la actividad del sujeto se desorganiza con facilidad, pues resulta muy sensible a todos aquellos estímulos que puedan afectar su actitud emocional negativa inconsciente o íntima.

Cualquier frustración en esta área desorganiza la actividad del sujeto y, a menudo, provoca en él reacciones agresivas, por ejemplo:

Un actual empleado de carnicería ambicionó ser profesional, pero fue frustrado por las difíciles condiciones que un joven pobre tiene que sufrir en la sociedad capitalista. Hoy en día la vivencia de su frustración, asociada a un sentimiento de minusvalía, constituye un estado de su personalidad que trata de mantener fuera de su percepción consciente. Un día uno de sus clientes le gasta una broma diciéndole que parece un médico al cual hay que esperar pacientemente para recibir su atención. Ante esa broma, a diferencia de otras anteriores y similares, el empleado reacciona agresiva e inexplicablemente.

A veces, antes o después de la realización de un acto o actividad, el individuo trata de justificar inconscientemente su conducta y explicarse los motivos reales de su actividad. En este caso, tal *justificación inconsciente* resulta un autoengaño y consiste en explicar su conducta sobre la base de motivos que no son reales, ocultando a sí mismo los verdaderos. Analicemos un ejemplo:

Por un hecho de menor importancia, un padre castiga violentamente a su hijo y dice que debe hacerlo, pues este es muy majadero, desobediente, y su tarea como padre es precisamente educarlo, sin embargo, con esta justificación inconsciente de su conducta el padre oculta los motivos reales de la misma: el rechazo que experimenta hacia el niño; la agresividad hacia su jefe por una mala acción de este, que no ha podido descargar directamente y ahora la sustituye por una agresión al hijo. Tomar conciencia de estos motivos reales sería muy doloroso. Inconsciente e involuntariamente el padre justifica su conducta.

En otras ocasiones, el individuo trata de aparentar ante sí mismo que no posee determinados rasgos o tendencias que se manifiestan, en alguna

medida, en su actividad y en sus vivencias, y le resultan altamente desagradables mediante *la ostentación exagerada de los rasgos o tendencias opuestas*.

En la imaginación. La expresión pasiva de las necesidades también se manifiesta en la imaginación, o sea, en la producción de nuevas imágenes.

Según Rubinstein (1969), en esas nuevas imágenes influye una tendencia general que es la orientación de la personalidad, es decir, sus necesidades, intereses, sentimientos y deseos; de ahí nace la función modificadora de la imaginación. Igualmente, planteó que un deseo proporciona a menudo un gran margen de juego a la imaginación.

La imaginación que se somete a un deseo, adorna el objeto deseado, y con ello alimenta a su vez el deseo. Esta actividad imaginativa, en la que el sentimiento y la representación se hallan correlacionados, puede sustituir la verdadera realización del deseo. *La expresión de las necesidades en la imaginación* la hemos comprobado en muchas investigaciones con la técnica RAMDI (consultar el capítulo 6).

Así, la tensión pasiva de una necesidad puede disiparse en una actividad imaginativa, sin obtener el objeto-meta real de la necesidad, por ejemplo:

Un joven sueña con ser cantante y trata repetidamente de adiestrarse y ser aceptado en esta labor social, sin embargo, no tiene éxito y su actividad se orienta en otra dirección. Esta orientación profesional ha sido frustrada. No obstante, muy a menudo el joven se imagina que está cantando en un teatro, que su actuación es magnífica y logra grandes éxitos. Esta imaginación provoca en él una vivencia emocional satisfactoria.

Descarga inespecífica de la tensión pasiva en los procesos afectivos

Las necesidades se expresan en los procesos afectivos (emociones y sentimientos). Estos procesos presuponen estados de tensión psíquica, vinculados por vías eferentes y aferentes con alteraciones de la tonicidad muscular y visceral. Esta tensión tiene un origen psíquico: la insatisfacción, el conflicto, la perspectiva desfavorable, la frustración, y se manifiesta psíquica y subjetivamente en las vivencias afectivas.

Una manera de reducir la tensión que se manifiesta al nivel psíquico es descargarla en las reacciones motrices y viscerales, que son características de los procesos afectivos, y en las expresiones emotivas. A continuación se describen 2 formas en las que esto ocurre: la descarga del hipertono en la risa y el llanto, y los trastornos orgánicos que son manifestación de la tensión de las necesidades.

La descarga del hipertono en la risa y el llanto. Wallon (1964) planteó que los efectos más manifiestamente ligados a la emoción tienen su punto de partida en el dominio postural, en toda la actividad tónica del organismo (de los músculos y las vísceras).

Los reflejos tónicos aseguran el equilibrio del sujeto y su mantenimiento en todas las posiciones sucesivamente tomadas.

La emoción, cualquiera que sea su matiz, tiene siempre por condición fundamental variaciones en el tono del organismo.

La risa y las lágrimas son descargas del hipertono. Pero la risa es relativa al hipertono que ocupa, sobre todo, los músculos del esqueleto, mientras el llanto descarga el hipertono ubicado en las vísceras.

Estos criterios de Wallon indican que la tensión pasiva de las necesidades y las variaciones del tono (el hipertono) que ellas implican, pueden descargarse en expresiones emotivas como la risa y el llanto.

Los trastornos orgánicos que son manifestaciones de la tensión de las necesidades. La vida social del ser humano (las tensiones, los conflictos, las frustraciones y las perspectivas negativas) en su reiteración, puede engendrar lesiones y trastornos orgánicos: la mujer que piensa que su marido la engaña; el obrero de un país capitalista que vive en un estado de inseguridad, pues teme que lo despidan; el soldado que no quiere morir en el próximo combate o acción; los conflictos internos no resueltos entre el deber y el impulso individual. En todos estos casos las necesidades se expresan pasivamente y la tensión reiterada se descarga en la vida orgánica.

Cuando un sujeto se encuentra en un estado permanente de tensión o de conflicto, se producen reacciones emocionales frecuentes. Estas, sin ser espectaculares, pueden acarrear desórdenes neurovegetativos al nivel del estómago, del intestino, del corazón o de los mecanismos reguladores de la tensión sanguínea.

Se ha comprobado que una de las causas de la úlcera gástrica es el estado de tensión emocional, y lo mismo ocurre con los trastornos de la tensión arterial. Muchas otras alteraciones orgánicas son causadas por la tensión emocional.

Pero las reacciones neurovegetativas no dependen solamente de los estados emotivos actuales. Debido al condicionamiento, estímulos neutros que han sido asociados a los estímulos que producen la emoción, pueden provocar reacciones interoceptivas. Estas reacciones fueron estudiadas particularmente por Bykov (1958).

Los estímulos neutros pueden ser originados por una reacción orgánica inconsciente y se comprende que nuestras emociones pasadas (en particular las del período infantil y adolescente) han podido instaurar lentamente mecanismos orgánicos de reacción.

Descarga de la tensión pasiva en la desorganización o depresión de la actividad

La expresión pasiva de las necesidades influye en la actividad en 3 formas fundamentales: llevándola a formas anteriores ya superadas en el desarrollo, desorganizándola por un exceso de activación (la deprime) y ocasionando la pérdida de la motivación.

La frustración de las necesidades puede, en algunos casos, *retrotraer la actividad hacia formas anteriores, ya superadas*. Así ha sido comprobado con respecto al nivel del juego infantil en experiencias realizadas bajo la dirección de K. Lewin.

Wallon (1951) señalaba que cada una de las nuevas etapas del desarrollo exige evidentemente abandonar las precedentes, pero si esto no se logra de manera suficiente, pueden comprometerse las etapas ulteriores. Bajo la influencia de diversas circunstancias puede producirse un retorno a fijaciones ya pasadas, o sea, a etapas anteriores.

Cuando la necesidad se manifiesta como emoción intensa o afecto, es decir, en el grado de activación mayor, muy frecuentemente se produce una *desorganización de la actividad*. En este caso el individuo está sobremotivado. La estimulación y la activación intensas perjudican nuestra eficiencia. Si el empeño es demasiado grande, la ejecución se degrada, por ejemplo, el día del examen, el estudiante lleno de ansiedad, se inhibe, olvida parte de sus conocimientos y sus respuestas no son adecuadas; una tropa maniobra mejor en ejercicios que en pleno combate; cuando estamos muy apurados es mejor vestirse despacio, pues la prisa puede llevarnos a acciones u olvidos inadecuados.

No obstante, el exceso de activación que encontramos en las emociones o afectos no siempre es desorganizador y, por tanto, predominantemente pasivo. A veces la activación muy intensa se canaliza hacia la acción correspondiente y adecuada, movilizándose en esa dirección una masiva cantidad de energía que puede ser muy útil, al no producir los efectos desorganizadores que le son característicos. En este caso la necesidad se manifiesta de manera predominantemente activa, organizadora e impulsora de la actividad.

Por último, se debe considerar que la frustración de las necesidades, de los proyectos y aspiraciones, puede constituir una causa de la *pérdida de la motivación*, o sea, de un estado en el cual al sujeto no le interesa nada, no se siente atraído por nada y ningún estímulo es capaz de motivarlo. En realidad, estos estados de desmotivación constituyen la expresión pasiva de necesidades que, en otras condiciones, pueden impulsar poderosamente la acción.

Necesidades activas o que se expresan activamente

Las necesidades activas participan en la motivación específica, dirigida a obtener el objeto-meta de la necesidad, pero la motivación específica contiene en mayor o menor medida a la motivación inespecífica.

Las necesidades activas, aunque tienen un carácter propio, específico e irreducible, reflejan y contienen la tensión de las necesidades predominantemente pasivas, sin embargo, no es posible reducir las necesidades predominantemente activas a las pasivas. Según Rubinstein (1969), el efecto dinámico producido por una determinada fuente, y la energía que se ha formado o movilizado con ello, pueden irradiarse y provocar una indeterminada excitación general. No obstante, para que las fuerzas que están contenidas en dicho efecto se puedan concentrar en un nuevo foco, otros impulsos de acción independiente deben guiarlas hacia él. Así, Rubinstein se opuso al concepto freudiano de sublimación que reduce las tendencias superiores, sociales y predominantemente activas a complejos infantiles y dinamismos instintivos, ocultos, inconscientes, que no se expresan de manera directa ni abierta en la actividad humana adulta.

Las necesidades activas se encuentran íntimamente unidas a la tensión difusa de las necesidades pasivas, pero son irreducibles a estas y constituyen la explicación fundamental de la actividad humana, los motivos reales del comportamiento del ser humano normal.

La necesidad activa que regula el comportamiento contiene a la necesidad pasiva; pero en esta unidad de factores diferentes la necesidad activa constituye el factor específico y fundamental, lo cual resulta típico para el ser humano normal.

A continuación se exponen las diversas formas de unión de las necesidades activas y pasivas. Para indicar que se trata de una unión de ambas necesidades, que no es posible reducir a las pasivas, se emplea el término fusión.

Fusión de descarga

Es la disolución, por una actividad dirigida a la satisfacción de una necesidad activa cualquiera, de la tensión difusa creada por las expresiones pasivas de una o varias necesidades. Esta satisfacción de la necesidad activa constituye una compensación de la frustración o privación experimentada por la necesidad pasiva, por ejemplo, la actividad dirigida a comer, que satisface la necesidad alimentaria, puede diluir igualmente la tensión pasiva que producen otras necesidades, entre ellas, la de afecto y de contacto social, o la ansiedad del estudiante en la preparación de sus exámenes, etc., por lo tanto, esta actividad va dirigida por una fusión de

necesidades: la alimentaria (que se manifiesta activamente) y la de contacto afectivo (que se manifiesta pasivamente y se descarga en la satisfacción que produce la ingestión de la comida).

Cualquier satisfacción (ir a la playa, pescar, pasear en un yate, ir a un cine, comer, tener relaciones sexuales, etc.), diluye la tensión pasiva de muchas otras necesidades que se encuentran privadas, frustradas o amenazadas de privación o frustración.

Analicemos otros ejemplos:

En experimentos realizados con ratas se ha comprobado que el hambre estimula, en cierta medida, otra actividad como es la de beber; la hiperactividad puede ser una forma de descargar la ansiedad que experimenta el niño al sufrir el rechazo y el maltrato de sus padres; la actividad deportiva constituye una forma de reducir la tensión nerviosa procedente de muy diversas necesidades; un estudiante, agobiado por la perspectiva de salir mal en sus exámenes, decide ir al cine para despejarse y aliviar su tensión nerviosa, por lo tanto, la actividad de diversión es regulada por la afición o gusto que experimenta por el cine y por la tensión difusa engendrada por su necesidad de aprobar los exámenes.

Fusión sustitutiva

En el caso anterior, cualquier actividad dirigida a la satisfacción puede disipar la tensión difusa procedente de necesidades pasivas. Pero, en determinados casos, este mismo proceso ocurre gracias a una actividad y a un objeto-meta similar a los de las necesidades pasivas frustradas o insatisfechas, lo cual permite una sustitución del objeto-meta frustrado o inalcanzable por otro similar que sí puede ser obtenido.

Analicemos el siguiente ejemplo:

Una mujer, que al dar a luz pierde a su hijo, encuentra posteriormente en el amor a su sobrino una sustitución de su deseo maternal frustrado. Este amor se explica, esencialmente, por el vínculo de parentesco (tía-sobrino) ya existente, aunque también se encuentra alimentado por esta motivación inespecífica, procedente de su frustración.

En la escuela de Lewin (1969) se realizaron diversas experiencias sobre la sustitución, las cuales han evidenciado que el sistema de tensión creado por una tarea interrumpida puede descargarse, al menos parcialmente, por una actividad sustitutiva.

Fusión compensatoria

Es aquella que ocurre en el caso de frustración o privación de la necesidad de valoración social en determinada área, la cual es compensada por otra forma de valoración, por ejemplo, una mujer que no obtiene en su trabajo ni en su vida social en general una valoración adecuada, encuentra en destacar su belleza y su presencia física, un modo de valoración social que compensa, en cierta manera, tales frustraciones. Igualmente, un hombre que no encuentra en su trabajo la valoración que necesita, puede compensarla con una vida intensa de destacadas conquistas amorosas. Asimismo, una mujer con limitaciones en su presencia física, puede encontrar en la realización de un trabajo importante una fusión compensatoria de su necesidad de valoración social.

En el caso de la fusión compensatoria ocurre que la necesidad de valoración se manifiesta pasivamente en un aspecto (allí donde el individuo no es valorado y recibe humillaciones) y activamente en otro (donde recibe una valoración superior). La valoración que obtiene en esta dirección activa compensa la tensión pasiva de la frustración o privación que experimenta en otras áreas.

Fusión de no percepción

En ocasiones, la actividad dirigida a determinado objeto-meta es impulsada por las necesidades correspondientes de manera específica, pero, además, permite reducir de manera inespecífica la tensión de otras necesidades, al favorecer la no percepción consciente de aquello que las afecta negativamente.

A veces un individuo se manifiesta muy impulsado a satisfacer determinadas necesidades, lo cual presupone una ostentación exagerada de determinados rasgos o tendencias. De esta forma, la persona se dirige a satisfacer de manera específica sus necesidades y a conducirse de acuerdo con sus rasgos de personalidad; pero esta ostentación exagerada le permite ocultar, ante sus propios ojos, determinados rasgos o tendencias totalmente opuestos que se manifiestan en alguna medida en su actividad y sus vivencias y le resultan altamente desagradables, por ejemplo, un sujeto expresa un intenso cariño por un familiar, en parte porque realmente lo quiere, pero también para ocultar ante sus ojos, de manera inconsciente, el rechazo que siente hacia esa persona y que le resulta muy desagradable. Así, la persona incapaz o débil y por ello insegura de sí misma, se esfuerza a menudo por lograr una alta realización que lo presente ante sus propios ojos como fuerte y capaz, para evitar esta dolorosa percepción de sí mismo.

En una experiencia realizada por investigadores soviéticos (Bozhovich y Blagonadiezina, 1965), con el fin de estudiar los determinantes psicológicos de las reacciones emocionales negativas de los escolares ante las dificultades en el trabajo, se encontró que algunos alumnos, después de fallar en la resolución de un problema, escogían otros más difíciles, evidenciando así una clara sobrevaloración de sus capacidades, la cual escondía una inseguridad, una falta de confianza en sí mismos, que no querían reconocer conscientemente.

En otros casos, un individuo se centra intensamente en su trabajo o en una actividad cualquiera para no percibir determinadas circunstancias reales que le afectan mucho. La concentración en esta actividad le impide reflejar, en un primer plano, aquello que le afecta negativamente, por ejemplo, una mujer de 65 años se afana en cumplir tareas de gran utilidad a una comunidad, que le mantienen entretenida y le permiten alejar de su mente la idea de la vejez y la soledad.

Transformación de la motivación específica en inespecífica y viceversa

La unidad de las motivaciones específica e inespecífica se observa principalmente en su transformación recíproca.

La actividad del hombre, dirigida a satisfacer de manera específica las necesidades, puede ser frustrada o amenazada por una perspectiva desfavorable. Las necesidades activas pueden pasar a ser pasivas y conducir a una descarga inespecífica de la tensión. En este caso la motivación específica se transforma en inespecífica, por ejemplo, la cólera intensa que sentimos hacia una persona la descargamos, después que esta se ha marchado, en un golpe violento que damos a la pared. La acción de golpear la pared es puramente inespecífica.

En ocasiones, una frustración o privación lleva al individuo a desear una actividad o satisfacción cualquiera que diluya la tensión pasiva de estas tendencias frustradas o privadas. El sujeto puede plantearse muchas alternativas: ir a un cine, a un restaurante, a ingerir bebidas alcohólicas o a una playa; lo único que le interesa es aliviar su estado afectivo desagradable.

Pero también ocurre lo inverso. La motivación inespecífica da lugar a nuevas necesidades. La forma de descarga de la tensión pasiva se convierte, con el decurso del tiempo, en una necesidad en sí misma que se manifiesta activamente. Lo inespecífico se convierte en específico; la expresión pasiva en necesidad activa, por ejemplo:

Un joven alivia la tensión pasiva de sus necesidades en actividades imaginativas, a menudo se encierra a soñar con un

futuro posible, a escribir versos y cuentos. Esta reiteración de la actividad, que dada su personalidad y sus condiciones de vida resulta altamente satisfactoria, le lleva a escribir cuentos como una afición estable, y al surgimiento de una nueva necesidad: la vocación de escritor. Ya esta vocación no es simplemente la expresión pasiva de otras necesidades, sino una nueva necesidad que se manifiesta activamente.

Otro ejemplo:

Un hombre agobiado por las frustraciones e insatisfacciones de su vida comienza a beber para "olvidar las penas" y diluir la tensión pasiva de sus necesidades. Antes la bebida le era indiferente, pero ahora surge una nueva motivación: la afición a las bebidas alcohólicas, y ocurre que aunque espiritualmente se siente bien, recurre a la bebida como a una satisfacción en sí misma. Ha surgido una nueva necesidad que se expresa activamente.

La motivación adulta es irreducible y expresa el desarrollo previo

Los niveles inferiores y superiores que actúan en el psiquismo humano nos llevan a considerar cómo repercute el desarrollo ontogenético en la motivación adulta y a enfrentar ciertas teorías, como las del psicoanálisis que, apoyadas en este enfoque genético, reducen la motivación humana a tendencias biológicas e instintivas que han adoptado una forma concreta en la infancia.

Freud planteó la tesis de que las fijaciones infantiles de los instintos siguen actuando en la personalidad adulta. Aseguró que el complejo de Edipo, surgido en la infancia, constituye un factor motivacional fundamental de la personalidad adulta. El psicoanálisis pretende encontrar los motivos de un acto en los contenidos dinámicos del pasado de un individuo. En cambio, Lewin destacó que la motivación es una función del campo psicológico actual, y los teóricos del sí mismo (Maslow, Allport, Rogers, Nuttin y otros) enfatizaron que la personalidad se orienta hacia el futuro en la realización de su yo ideal.

En nuestra opinión, la motivación adulta es cualitativamente diferente de la infantil, aunque esté ligada en su génesis a las experiencias infantiles y en ella se expresen los hechos y tendencias de la vida anterior.

Las experiencias infantiles quedan grabadas en la personalidad, constituyen condiciones internas del proceso motivacional y del desarrollo de las necesidades, pero no debemos ni podemos reducir las motivaciones adultas a las infantiles, pues los objetos-metas del comportamiento adulto son actuales y orientados hacia el futuro, son cualitativamente diferentes y relativamente autónomos e independientes de los factores dinámicos que actuaron en la etapa infantil.

La teoría de Freud sobre la motivación arcaica tiene 2 defectos básicos: reduce lo superior a lo inferior, la orientación actual hacia el futuro a las huellas del pasado; no considera la unidad (determinación, transformación y penetración recíprocas) entre lo superior y lo inferior, entre la orientación actual hacia el futuro y las huellas del pasado.

En el ser humano normal y en todo momento concreto, predominan sus propiedades y funciones psíquicas superiores: la conciencia, la voluntad, el pensamiento abstracto, los motivos morales y la función integradora del psiquismo al momento y lugar en que se encuentra. Su conducta es determinada, en primera instancia, por dichos factores, sin embargo, esto no niega que los procesos superiores también reflejan las huellas del pasado y las propiedades y los procesos psíquicos inferiores. La motivación inconsciente y las necesidades inferiores actúan a través de las propiedades y procesos superiores y conscientes para determinar la dirección e intensidad del comportamiento.

Si bien los acontecimientos de la vida infantil ejercen una influencia duradera sobre la personalidad adulta, y es necesario estudiar cómo los años de infancia y adolescencia influyen sobre la personalidad adulta actual, también debemos considerar que esta influencia no es fatal e inmodificable en el decurso de la vida. Las huellas de la vida anterior no dejan de ser tales, siguen influyendo en la vida adulta, pero no son inaccesibles ni impenetrables con respecto al decurso de la vida. Por el contrario, siempre se encuentran en un momento actual; siempre actúan a través de los motivos superiores y actuales, y están penetradas por la interacción presente; cambian en dependencia de esta interacción y no determinan fatalmente el decurso de la vida adulta. No obstante, esta influencia existe y aunque no es decisiva en la regulación del comportamiento, en última instancia contribuye a determinar las propiedades psíquicas superiores de la personalidad humana.

De todo lo anterior se comprende la importancia del estudio del proceso de desarrollo de la motivación infantil que engendra la adulta, de cómo las experiencias anteriores grabadas en la personalidad condicionan el desarrollo de la motivación adulta.

Rubinstein (1969) opinaba que en el desarrollo del carácter desempeñan una importante función los primeros años de la infancia. Precisamente, en ese tiempo es cuando se colocan los fundamentos del carácter.

Wallon (1952) planteó que desde los 3 hasta los 5 años el niño permanece profundamente inserto en su medio familiar. Las relaciones con sus familiares forman parte de su propia identidad personal, de ahí la gravedad de las impresiones que puede experimentar. Sus frustraciones y arrogancias no reprimidas pueden imponer a sus sentimientos y a su comportamiento una orientación duradera. En este período se constituyen los llamados complejos, es decir, actitudes duraderas de insatisfacción que pueden marcar de manera irrevocable el comportamiento del niño en las relaciones con su medio.

Según Wallon, es excesivo explicar toda la conducta ulterior del niño sobre la base de complejos. Es cierto que las impresiones de esta edad no son las únicas que ejercen su influencia sobre él. Evidentemente, las situaciones o las edades sucesivas que lo ponen en relación con realidades diferentes también tienen su acción, a veces más decisiva que la del período comprendido entre los 3 y los 5 años, pero no se puede dudar de que en determinados casos anormales, el desarrollo de la personalidad puede mantenerse detenido por las impresiones que datan de esta época.

En 1946, este psicólogo destacó la función de la imagen de otro que cada uno lleva en sí, en la génesis de la conciencia del yo. El afirmó que el socio o el otro es un compañero perpetuo del yo en la vida psíquica, y que se puede intentar explicar o señalar a través de las relaciones entre el yo y su complemento necesario, el otro íntimo, los estados elementales o complejos de la conciencia que pueden ir de lo normal a lo patológico. De este modo, puede ser relacionada a la evolución normal de la conciencia personal en el niño, toda la diversidad de actitudes que hacen del hombre un ser íntimo y esencialmente social.

Los criterios de Wallon son muy sugerentes para la teoría de la motivación y de la personalidad en cuanto al problema de la génesis de los fundamentos del carácter.

Bozhovich (1966) señaló que la educación por vía de la obligación conduce, a veces, a un estado tal de la esfera moral del niño, en el cual, sabiendo perfectamente las normas morales y dominando las formas requeridas de conducta, solo se comporta como es debido bajo el control del castigo o de merecer una recompensa.

Por otro lado, la propia investigadora destaca el proceso de desarrollo normal y real, en virtud del cual las cualidades morales llegan a establecerse firmemente y constituyen niveles superiores de la personalidad. Si la asimilación del modelo moral es exigida por el adulto y el niño sigue pasivamente sus exigencias, la asimilación permanece como regla general al

nivel del conocimiento y del saber hacer; pero si el niño manifiesta la tendencia activa (consciente o inconsciente) a asimilar el modelo, esto asegura el proceso de su evolución psíquica.

En este proceso de desarrollo es necesario considerar 2 formas de frustración: una positiva y otra negativa (Nuttin, 1968). La primera conduce a la eliminación positiva de una forma indeseable de necesidad en virtud del desarrollo de otra forma de aspiración y de satisfacción que, progresivamente, hace a la primera cada vez menos satisfactoria, o sea, es el propio individuo el que supera y modifica realmente su motivación para lograr una mayor satisfacción, por ejemplo, el niño pequeño que gusta de chupar la tetera, lo deja de hacer estimulado por sus padres, quienes le incitan a parecerse a las personas mayores e igualar la importancia o independencia de estas. El adolescente deja de masturbarse, pues encuentra en la relación heterosexual una forma más satisfactoria de canalizar sus requerimientos sexuales.

La frustración negativa consiste simplemente en impedir al niño el placer que él busca, como puede ser quitarle la tetera y no permitir que la siga usando; castigar al adolescente para impedir que se siga masturbando, etcétera.

Mientras la frustración positiva es una condición normal y constructiva del desarrollo, mediante la cual se elimina realmente una forma de necesidad para dar lugar a otra, la frustración negativa parece conducir a la agresividad y no elimina totalmente la necesidad frustrada, que puede conservarse pasivamente, vinculada a experiencias traumáticas, sin manifestarse en la acción ni en los fines conscientes.

El desarrollo ontogenético de la motivación humana puede no conducir felizmente a una personalidad adulta, madura, bien integrada. En este aspecto se destacan 2 formas: en primer lugar, la tendencia infantil extrema y no adecuada puede no ser superada y seguirse manifestando activamente, ahora en las condiciones concretas de la personalidad adulta; en segundo lugar, la tendencia infantil puede ser superada, pero negativamente, dejando huellas traumáticas profundas que se manifiestan pasivamente en la personalidad adulta, y a veces crean trastornos emocionales y una desorganización o depresión de la actividad.

Ahora bien, en el decurso de la vida adulta, la necesidad pasiva puede convertirse en activa y viceversa. Estas necesidades activas y pasivas, heredadas de períodos anteriores, adoptan una forma adulta y se encuentran en íntima penetración recíproca con las motivaciones y circunstancias de la vida adulta; adquieren una forma principalmente adulta y actual que no es explicable por esas etapas anteriores de la vida.

Pero, sin negar la existencia de lo anteriormente expuesto, la forma típica y fundamental del desarrollo de la motivación humana consiste en

la superación positiva y real de las necesidades y tendencias infantiles y de la jerarquía que las caracteriza. La motivación adulta es diferente de la infantil y consiste en la integración y satisfacción de todas las necesidades bajo el predominio de sus componentes superiores y sociales.

Como consecuencia, en el proceso ontogenético de formación de la personalidad se determinan los fundamentos, las bases, del carácter adulto. Si el niño encuentra una motivación positiva y activa en la asimilación de las normas morales, él mismo se supera y logra un desarrollo armónico de lo social y lo individual. Pero si no se inculca debidamente al niño el principio del deber o si la asimilación de las normas morales implica la frustración negativa de sus necesidades puramente personales, entonces la personalidad queda lastrada por conflictos íntimos y rasgos desintegradores.

Estas integraciones y desintegraciones, heredadas de la vida infantil, permanecen en la base de la motivación adulta, se expresan en ella y condicionan su desarrollo, aunque no de manera fatal, directa, ni absoluta.

Unidad dialéctica de lo consciente y lo inconsciente

En el proceso de desarrollo de la psiquis, filogenético y ontogenético, las primeras etapas corresponden a un psiquismo no consciente y las últimas (las superiores) a la conciencia.

Para un análisis multifacético de la relación entre las formas conscientes y no conscientes de la psiquis se debe, en primer lugar, descubrir la diferencia entre el psiquismo consciente humano y el psiquismo no consciente, típico del animal o del niño pequeño; en segundo lugar, investigar su unidad dialéctica, pues la conciencia contiene a lo inconsciente, que en el hombre se expresa a un nivel superior, típicamente humano e irreducible al psiquismo no consciente de los animales o del niño pequeño.

La conciencia humana es el reflejo psíquico de la esencia de los objetos materiales o ideales, del propio sujeto (la autoconciencia), y de la diferencia, de la relación entre ambos. Por el contrario, el psiquismo animal presupone el reflejo del fenómeno externo (sin la esencia), el reflejo de las relaciones externas entre los objetos (la señal indicadora), en la cual no aparece la realidad objetiva del objeto, sino la mezcla indisoluble de lo objetivo y lo subjetivo.

El animal solo responde a los estímulos externos en función de sus requerimientos orgánicos. En el ser humano, la palabra se constituye en

un estímulo interno especial que, convertido en conocimiento racional y en finalidad consciente, conduce al hombre a la acción, lo independiza relativamente de los determinantes externos y orgánicos, transformándolo en un ser activo y relativamente autónomo.

Precisamente la existencia de la palabra como estímulo interno de la acción permite al ser humano correlacionar la conciencia social y las metas sociales con su conciencia individual y sus necesidades individuales, así como hacer predominar lo social en la regulación de su actividad, lo cual permite la existencia de la sociedad.

En resumen, la conciencia es la expresión psíquica, interna, de la vida social, de lo típico de la vida del ser humano.

Diversos psicólogos, entre ellos Rubinstein, Leontiev, Ouznadze, Bassin, González Martín y otros, han destacado la necesidad de estudiar la unidad de lo consciente y lo inconsciente en el psiquismo humano.

El psiquismo humano adulto, consciente, también contiene los procesos psíquicos inconscientes, pero interpenetrados con y subordinados a su funcionamiento psíquico superior, que es típicamente consciente.

Cuando hablamos del psiquismo inconsciente en el ser humano nos referimos a algo muy diferente del psiquismo no consciente del animal o del niño en sus primeras etapas de vida. Lo inconsciente en el ser humano adulto tiene una forma superior, pues está interpenetrado con la conciencia; actúa a través y en dependencia de ella y de la palabra.

Lo más frecuente es que la motivación inconsciente actúe mediante la consciente y sea sometida al poder integrador consciente del psiquismo humano, el cual, por lo general, regula directamente la actividad. No obstante, también existen acciones impulsivas, no reflexivas, en las cuales los procesos no conscientes pueden regular de manera directa la actividad.

La conciencia humana se caracteriza precisamente por su apertura a lo externo, al mundo social, a lo orgánico y a lo inconsciente. Esto quiere decir que la conciencia es un reflejo constante del mundo, que se desarrolla de manera creciente en imágenes de la sociedad, del propio organismo y de las características y funciones psíquicas de la propia personalidad. De este modo, la motivación inconsciente se hace consciente o es reflejada de manera indirecta mediante determinadas metas, emociones, sentimientos y acciones externas que, aunque conscientes para el sujeto, no lo son de manera plena, puesto que él no sabe cuál es su contenido psíquico real, no conoce qué objeto las produce ni hacia cuál van dirigidas.

Precisamente, la tarea de la conciencia es armonizar e integrar todos los factores que participan en la regulación de la actividad bajo la primacía de los rasgos y funciones psíquicas superiores: morales,

racionales, etc. Mientras exista armonía entre los factores conscientes y no conscientes, la conciencia permite la regulación de la actividad sobre la base de los determinantes no conscientes; pero cuando sobreviene un conflicto, inmediatamente los factores conscientes toman la primacía, controlan la influencia de los no conscientes y predominan en la regulación de la actividad.

Cuando los resultados de las acciones impulsivas y de los actos producidos por las tendencias inconscientes son bien valorados por la conciencia, esta impulsividad y estas tendencias inconscientes son permitidas por la conciencia; pero si entran en conflicto con las tareas, deberes o principios del individuo, él se empeña en controlarlas y someterlas a sus fines.

Los contenidos psíquicos inconscientes o íntimos influyen normalmente sobre la actividad a través de la conciencia y en esta forma son controlados. Aunque el sujeto no tome conciencia de ellos, sí puede percatarse de las consecuencias de las acciones que pueden evocar y de esa forma mantenerlos bajo control.

Ahora bien, si las tendencias inconscientes del sujeto se armonizan con la orientación consciente, contribuyen a regular la actividad y constituyen importantes factores en la motivación. Solo en circunstancias poco frecuentes en el sujeto normal, o muy a menudo en determinadas desviaciones o momentos patológicos, las motivaciones inconscientes predominan sobre las metas conscientes en la regulación de la actividad.

Lo anterior no niega que en casos más o menos frecuentes (en sujetos normales), estos no tomen conciencia de cuáles son las necesidades y motivos más poderosos de su personalidad y solo se enfaticen ante su vista ciertas metas conscientes que no coincidan con tales necesidades o motivos predominantes, pero que pueden servir de vías para su satisfacción o descarga inespecífica.

En condiciones sociales de distribución muy desigual de los bienes y de la posición social, en que a la vez se le exige al individuo el cumplimiento con la moral, puede surgir el conflicto antagónico entre su necesidad predominante de posesión de bienes, de disfrute personal o de una más alta posición social, y el autorequerimiento moral. En ese conflicto, el afán individual puede pasar a ser inconsciente o íntimo y únicamente la meta moral puede predominar ante su autopercepción consciente, sin embargo, el cumplimiento con dicha meta puede ser, además y principalmente, una vía o medio para lograr tal aspiración individual, no plenamente consciente.

En personalidades más o menos normales, pero no bien integradas psíquicamente, determinadas tendencias extremas o desintegradoras pueden permanecer íntimas o inconscientes, o puede ocurrir que ciertas vivencias traumáticas, derivadas de su vida anterior pueden estimular

metas conscientes que ante el sujeto no guarden relación con tales tendencias extremas ni vivencias traumáticas del pasado. La meta consciente es la predominante en la regulación de su actividad, pero puede ser que su principal fuerza dinámica proceda de fuentes no reconocidas.

En la esfera motivacional, una de las fuentes más importantes de las tendencias inconscientes se encuentra en la motivación inespecífica. El sujeto se inhibe de tomar conciencia de ciertos motivos, necesidades, características personales o situaciones externas cuyo reflejo consciente afecta negativamente a la personalidad social del ser humano. Gracias a esta actividad del sujeto, dichos contenidos permanecen inconscientes o en el fondo íntimo e impreciso de la conciencia.

De todo lo anterior se comprende que en la medida en que una personalidad esté bien integrada psíquicamente y el medio sociohistórico favorezca la armonía entre las necesidades sociales y las individuales, entre el individuo y su medio, habrá una mayor identidad y correspondencia entre la motivación consciente y la inconsciente; el sujeto estará plenamente consciente de sus motivaciones más importantes o influyentes.

En la interacción de lo consciente y lo inconsciente se produce una modificación y transformación recíprocas de ambos. Las motivaciones inconscientes son controladas y modificadas bajo la influencia de la regulación consciente o voluntaria de la actividad, pero también en última instancia, influyen sobre las motivaciones conscientes modificándolas en la dirección de la armonía entre lo consciente y lo inconsciente, o sea, que tanto la conciencia modifica los contenidos psíquicos inconscientes, como estos últimos, ante su persistencia y la reiteración de su conflicto con la conciencia, obligan a transformar los contenidos psíquicos conscientes.

De este modo, la autonomía, el predominio y poder integrador de la conciencia se modifica también, en última instancia, en la dirección de su armonía y correspondencia con los factores motivacionales inconscientes, pues el equilibrio de la personalidad humana consiste tanto en el predominio estable y poder integrador de la conciencia, como en su armonía y correspondencia con los determinantes psíquicos inconscientes.

Cinco orientaciones motivacionales

En la dinámica motivacional se destacan algunos factores motivacionales importantes que, a su vez, constituyen una expresión de la interconexión de las necesidades entre sí y con el medio.

Una misma necesidad puede orientarse:

- Hacia su satisfacción actual o inmediata.
- Hacia su aseguramiento con vistas a la satisfacción futura.

- Al éxito en la actividad que conduce a su satisfacción o aseguramiento.
- Si estas orientaciones son amenazadas, impedidas, frustradas o insatisfechas, la necesidad se expresa en un sufrimiento pasivo o se orienta agresivamente de manera específica o inespecífica.
- Si, por el contrario, la necesidad es satisfecha de manera actual o perspectiva, se orienta altruista y favorablemente hacia la fuente de satisfacción y seguridad.

Estas 5 maneras de manifestarse cada necesidad explican 5 orientaciones o tendencias importantes de la motivación humana.

En el funcionamiento de la personalidad, las muy diversas necesidades se integran y expresan en importantes orientaciones motivacionales, cuyo conocimiento resulta especialmente valioso para comprender la motivación de la actividad humana. Estas orientaciones motivacionales constituyen la resultante de la interconexión medios-fin y de la fusión entre las necesidades, así como de la interpenetración de los aspectos específicos e inespecíficos, pasivos y activos. Ellas son las siguientes:

- La orientación hacia la satisfacción inmediata de las necesidades (a buscar la satisfacción inmediata y evitar la insatisfacción).
- La orientación hacia el aseguramiento, con vistas a la satisfacción futura de las necesidades (a garantizar la satisfacción futura y evitar la inseguridad).
- La orientación hacia la realización para satisfacer las necesidades y asegurar la satisfacción futura (a obtener éxitos, logros y evitar el fracaso).
- La orientación, que parte de las necesidades privadas o frustradas, hacia el sufrimiento pasivo o la agresividad (a sufrir pasivamente la insatisfacción o a dañar, molestar, destruir y evitar el disfrute y la satisfacción de sí mismo o de otra persona).
- La orientación hacia el cumplimiento con las exigencias y necesidades sociales (a cumplir con los deberes y evitar la irresponsabilidad).

Los teóricos psicoanalistas y los del sí mismo han planteado diversas hipótesis sobre los factores motivacionales fundamentales de la personalidad, reflejando de manera incorrecta y unilateral el hecho real de estas importantes orientaciones de la motivación humana. Freud hablaba de Eros y Tanatos; Adler, del complejo de inferioridad y de la tendencia a la superioridad; Horney, de las tendencias neuróticas, etc. Y el error de todos ellos puede resumirse diciendo que no consideran adecuadamente el carácter histórico-social del ser humano, es decir, su génesis y su naturaleza sociohistórica.

El psicoanálisis ha reducido al ser humano a sus tendencias individuales; así limita la historia al interjuego de los motivos puramente personales e inconscientes, ignorando la lucha de clases y la lucha ideológica que la expresa. Lo social personalmente significativo, la moral del ser humano, no puede ser reducida a una tensión instintiva sublimada. Es necesario rechazar, de plano, esta concepción freudiana y enfatizar el carácter autónomo de lo social, de la moral. Los seres humanos actúan movidos y guiados fundamentalmente por principios ideológicos, por concepciones morales clasistas. Ellos hacen la historia, pero a su vez son un reflejo de ella. En este sentido, Politzer (1966) hizo una crítica correcta a Freud. Señaló cómo la sociología psicoanalítica ha sido dirigida contra la sociología marxista. Freud y sus discípulos fueron llevados a proponer los complejos, en lugar de las fuerzas motrices reales de la historia.

Los psicoanalistas culturales dicen que la personalidad es producto de las relaciones interpersonales y de una cultura determinada. Pero este enfoque, aunque se orienta a superar la reducción a los determinantes biológicos, propia del psicoanálisis freudiano, no refleja debidamente la autonomía e importancia fundamental de las necesidades sociales personalmente significativas en la dinámica motivacional del ser humano.

La personalidad no es solo un producto de las relaciones interpersonales, ni responde únicamente a una ansiedad básica o a las dicotomías de su existencia. La personalidad es, además y principalmente, un producto de determinadas relaciones de clases, de determinada formación socioeconómica, caracterizada por una ideología y moral clasista específicas, y su sentido del deber es un factor motivacional autónomo y fundamental en la regulación de su conducta.

Otro error del psicoanálisis consiste en no apreciar el carácter histórico-social de las tendencias individuales, ni su determinación por la interacción individuo-medio, que son diferentes en el niño y el adulto, en el enfermo y en el sano, en hombres de diferentes períodos históricos o contextos sociales, por ejemplo, el ser humano busca la satisfacción de sus necesidades individuales, entre las cuales el sexo cobra una especial importancia. Pero la satisfacción normal no puede ser reducida a las formas patológicas del deseo incestuoso hacia la madre o de las aberraciones sexuales.

La tendencia del hombre normal a la satisfacción de sus necesidades individuales se ha canalizado en forma adulta y está en armonía con las exigencias sociales y los principios morales. Además, tiene un carácter histórico, pues está condicionada por el sistema social en que el individuo vive.

En oposición a estos teóricos psicoanalistas, es necesario destacar el carácter histórico-social de las orientaciones motivacionales, pues todas

ellas surgen, se canalizan, cambian y desarrollan en dependencia de la interacción con el medio social.

Es cierto que en el individuo lo más importante son sus requerimientos orgánicos e individuales, que constituyen la base de su existencia, pero estos no determinan directa ni mecánicamente su personalidad. Según sea la naturaleza de su medio sociohistórico, así será la índole de su personalidad. Si en la sociedad predomina la distribución desigual de los bienes y de la posición social, sus motivos fundamentales serán individuales y quizás inconscientes. La propiedad privada y el afán de la posesión individual que ella engendra explican el predominio, quizás inconsciente, del impulso hacia el placer, del cual nos hablaba Freud.

La desigual distribución de la posición social y la lucha por el poder, propias de la sociedad capitalista, explican el predominio de la tendencia a la superioridad, de la cual nos hablaba Adler. El predominio del individualismo y a su vez la extrema inseguridad en que la persona vive en el capitalismo explican la gran necesidad existencial señalada por diversos autores y las tendencias neuróticas postuladas por Horney, sin embargo, en otras condiciones en las que en virtud del desarrollo económico, científico e ideológico de la sociedad imperase la igualdad entre los seres humanos, la personalidad sería otra.

Las construcciones teóricas de Freud sobre el complejo de Edipo y de Adler sobre el niño mimado responden a una realidad más profunda: al hecho de la desigualdad social derivada de la propiedad privada, que convierte a los adultos en los propietarios, los cuales se imponen por la fuerza o por la sobreprotección, y a los niños en seres desposeídos, subordinados y dependientes. Los criterios de Freud sobre la envidia del pene y los de Adler sobre la protesta masculina en la mujer, reflejan inadecuadamente una realidad más profunda: el predominio económico y social del hombre, así como la posición dependiente y subordinada de la mujer en la vida social. Claro, al enfatizar la naturaleza histórico-social del hombre, no por ello negamos los factores y diferencias individuales que el psicoanálisis ha pretendido absolutizar.

Se puede concluir que el psicoanálisis ha reflejado de manera unilateral e inadecuada, como la naturaleza inmodificable del ser humano, determinados aspectos reales, pero transitorios (que solo expresan el carácter histórico-social de la personalidad humana). Así, las concepciones psicoanalíticas, aunque aportan penetraciones profundas que deben ser consideradas, tienen serias limitaciones científicas.

Las 5 orientaciones motivacionales que expondremos se expresan tanto activamente (dirigen e impulsan la actividad hacia la obtención de su objeto-meta) como pasivamente (se manifiestan en deseos, ilusiones,

imaginaciones, sueños, en la manera de reflejar cognoscitivamente el mundo, en vivencias emocionales pasivas y en la desorganización o depresión de la actividad, etc.). Esto, a su vez, engendra sus dos direcciones fundamentales: específica e inespecífica, que siendo diferentes, se penetran recíprocamente.

La orientación motivacional se dirige de manera específica, pero cuando no es posible lograr el objeto o la situación que persigue, entonces su tensión pasiva se descarga de manera inespecífica. Las orientaciones motivacionales se dirigen positivamente al acercarse hacia determinados objetos o situaciones, y también negativamente al evitar estos.

Las 5 orientaciones aquí expuestas son diferentes e irreducibles entre sí, pero a la vez se contienen y transforman recíprocamente, de manera que son inseparables, forman una estrechísima unidad, por ejemplo, a menudo la satisfacción inmediata se acompaña de un sentimiento de seguridad, a la vez que la insatisfacción engendra una vivencia de inseguridad. Por otro lado, la obtención de la seguridad implica una satisfacción inmediata.

Las unas se transforman en las otras: la satisfacción reiterada y monótona se trueca en insatisfacción y la insatisfacción engendra sufrimiento o una orientación agresiva. La insatisfacción actual también engendra la orientación a garantizar la satisfacción futura.

Resumiendo las características principales de las orientaciones motivacionales, se puede expresar que:

- Surgen en la interconexión de las necesidades entre sí y con el medio (fusión, relación medios-fin y entre los aspectos pasivos y activos de las necesidades, etc.), por lo tanto, son orientaciones que expresan y contienen toda la dinámica de la personalidad, pues constituyen diferentes formas de acción y manifestación de las necesidades.
- Todas tienen un carácter histórico-social, pues surgen, se canalizan, cambian y desarrollan de acuerdo con la interacción con el medio social.
- Todas participan en la dinámica motivacional bajo el control y predominio que ejercen las necesidades sociales y los proyectos del sujeto, los cuales predominan en la regulación de la actividad.
- Se expresan tanto pasiva como activamente (unidad de lo específico y lo inespecífico), de manera positiva y negativa.
- Son diferentes e irreducibles entre sí, pero a su vez se contienen y transforman recíprocamente, y constituyen una estrecha unidad.
- Pueden manifestarse funcionalmente tanto de manera reactiva como adaptativa y autónoma, y transformarse de la una en la otra.

A continuación se presenta una idea general de cada una de las orientaciones motivacionales.

Orientación hacia la satisfacción inmediata

La orientación hacia la satisfacción inmediata de las necesidades se evidencia en el tiempo que el ser humano dedica a las diversiones, a la satisfacción de las necesidades fisiológicas, al contacto interpersonal y sexual o amoroso, a la realización de aquellas acciones de trabajo que produzcan de inmediato una satisfacción moral y una impresión emocional placentera.

En la búsqueda de la satisfacción inmediata de sus necesidades, el individuo se apropia de aquellos bienes, situaciones o servicios que le son necesarios: compañía sexual, comida, muebles, ropa, vivienda, contacto interpersonal o afectivo, diversiones, atención médica, instrumentos y condiciones de trabajo, etc. Las condiciones sociales (bienes materiales y espirituales, servicios que brinda la sociedad, normas legales y morales de su obtención y disfrute, que expresan las relaciones de producción imperantes), así como los requerimientos biológicos y psicofisiológicos del individuo, son los factores últimos, que actuando a través de las condiciones internas y los procesos de la personalidad, determinan cómo el individuo se orienta hacia su satisfacción. De este modo, la forma concreta en que el individuo se orienta hacia la satisfacción de sus necesidades tiene un carácter histórico-social, es un reflejo personalizado de la vida social que, en definitiva, se modifica al cambiar esta.

Lo típico de la personalidad adulta, madura, consiste en la orientación hacia el cumplimiento del deber, en el esfuerzo y sacrificio que a menudo esto requiere. El desarrollo de la personalidad supone poder establecer el control sobre la orientación hacia la satisfacción inmediata de las necesidades, para inhibirla o canalizarla adecuadamente, según los deberes asumidos y los esfuerzos que se necesita desplegar. De este modo, muchas necesidades se mantienen privadas, insatisfechas o frustradas. Ocurre, por lo tanto, que la orientación hacia la satisfacción de determinadas necesidades expresa la tendencia inespecífica a diluir tensiones provenientes de necesidades frustradas o privadas que, por el momento, no es posible o no es conveniente satisfacer, por ejemplo:

En la noche, después de haber asistido a clases, pruebas y seminarios, el estudiante va a buscar a su novia y la lleva al cine. Durante la mañana y la tarde desplegó grandes esfuerzos y en su actuación experimentó fracasos e imperfecciones que lo han llenado de un estado emocional insatisfactorio. Durante la noche, en el contacto amoroso

con la novia y en la satisfacción que le brinda una interesante película, nuestro estudiante disipa inespecíficamente sus tensiones.

Otro ejemplo:

Una joven casada, cuyo marido ha salido del país para estudiar en el extranjero, participa en todo tipo de diversiones: se va a la playa con su familia, concurre al cine con frecuencia y siempre procura estar entretenida en algo agradable. De esta manera lucha contra la insatisfacción profunda que implica la ausencia del esposo.

Así, en la orientación hacia la satisfacción se mezclan lo específico (la orientación hacia el objeto-meta específico de una necesidad) y lo inespecífico (la descarga de la tensión pasiva derivada de la insatisfacción de otras necesidades). En unos casos el factor fundamental es específico; en otros casos tenemos que el factor fundamental es inespecífico.

La satisfacción puede ser psicobiológica. Aquí se puede mencionar la importancia de la satisfacción sexual, de la nutrición, del sueño, del descanso, etc. Puede ser psicogénica, por ejemplo: satisfacer la curiosidad, los intereses cognoscitivos, la necesidad de actividad física o intelectual, la necesidad de contacto interpersonal afectivo, y otras. La satisfacción puede ser individual, pero sociogénica: poder realizar los proyectos propios, tener éxito, ser bien valorado y autovalorarse, encontrar un sentido a la vida.

La satisfacción también puede ser moral, social. El cumplimiento del deber y el logro de los proyectos autónomos de orientación social pueden implicar una profundísima satisfacción. Para cada ser humano y en cada momento de su vida, la orientación hacia la satisfacción de las necesidades adopta una forma concreta y diferente: puede ser realizar una obra social, una creación artística o científica, comer excesivamente, tener contacto sexual, dar paseos y tener diversiones, etc.

Se debe considerar la importancia de la satisfacción psicobiológica, por ejemplo, la actividad sexual procura una intensa satisfacción orgánica, sin embargo, los determinantes motivacionales que mueven al ser humano, constantemente dirigido hacia conquistas amorosas y disfrutes sexuales, no pueden ser reducidos a la simple necesidad sexual. Por el contrario, a menudo contienen y expresan el esfuerzo por diluir la insatisfacción y privación de muchas otras necesidades de la personalidad, incluso morales y sociales, de realización social, de valoración, etc., y reflejan el momento sociohistórico en que se ha desarrollado su vida.

Una actividad es más placentera en la medida en que permite la satisfacción simultánea y armónica de muy diversas necesidades, por ejemplo, en la relación amorosa matrimonial, en la cual se funden la necesidad sexual con las necesidades de contacto interpersonal, de afecto, de ayuda mutua y de procrear y perpetuarse en la descendencia. Igualmente, la actividad amorosa y sexual puede ser una forma de valorarse, de darse a valer. De esta manera se explica la importancia de este factor motivacional en la personalidad humana.

No es posible centrar la orientación de la personalidad en la necesidad sexual, como han tratado de hacer Freud y sus seguidores. La necesidad sexual es, por sí misma, un factor motivacional importante, pero, además, debe verse como una expresión de la dinámica total de la personalidad humana.

La orientación motivacional hacia la satisfacción inmediata de las necesidades puede expresarse de manera activa (en los actos y actividades) y pasiva (en los deseos, ilusiones, sueños, imaginaciones, etc.). De igual forma puede manifestarse positivamente, dirigida a obtener la satisfacción, y de manera negativa, dirigida a evitar la insatisfacción y aquello que sea desagradable.

El fracaso reiterado o intenso en la búsqueda de la satisfacción inmediata de las necesidades y en evitar los sufrimientos e insatisfacciones, puede determinar que la orientación a la satisfacción inmediata se convierta en su contrario, o sea, en una orientación auto agresiva que se expresa en la depresión psíquica y en los deseos de sacrificio, suicidio y muerte.

En la personalidad normal a veces se presenta el conflicto entre los proyectos asumidos, el deber y la orientación hacia la satisfacción inmediata de una determinada necesidad, la cual afectaría los proyectos y deberes asumidos. Lo más frecuente es que el individuo cumpla con ellos y sacrifique su satisfacción inmediata. Esto es lo normal. Por el contrario, diversos estados patológicos pueden explicarse por el predominio de la orientación hacia la satisfacción de determinadas necesidades o la tendencia a evitar ciertos esfuerzos o peligros, que se convierten en factores patógenos de la personalidad. Sin embargo, también es típico de la persona normal que el deber y el ideal social se fusionen y armonicen con la orientación a la satisfacción inmediata de las necesidades.

A menudo, el cumplimiento del deber se acompaña de una intensa satisfacción y, a su vez, favorece satisfacciones ulteriores. Igualmente, la satisfacción inmediata (la diversión, el disfrute, etc.), se realiza de acuerdo con los principios morales y de manera favorable al cumplimiento posterior de los deberes. De esta manera se comprende el predominio de

los proyectos, deberes y responsabilidades sobre las orientaciones inadecuadas dirigidas hacia la satisfacción inmediata de determinadas necesidades y, a su vez, la unidad y armonía que existen en la persona normal entre el deber y la satisfacción inmediata de las necesidades. Esta unidad y armonía se explican, en última instancia, por el hecho de que la privación mantenida de las necesidades conduce al debilitamiento físico o a serios trastornos del psiquismo y de la personalidad.

Orientación hacia la seguridad

El ser humano busca la satisfacción actual o inmediata de sus necesidades, pero no solo esto, sino que se orienta igualmente a asegurar su satisfacción futura y evitar la inseguridad. El sujeto puede preferir disminuir la satisfacción actual o renunciar a ella para obtener la seguridad de la satisfacción futura de sus necesidades.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta el hecho fundamental de que el ser humano sacrifica constantemente su seguridad personal, pone en juego su futuro, para cumplir con los proyectos y las necesidades sociales que ha asumido. Así, el revolucionario que se enfrenta a un sistema social injusto, el hombre honesto que se opone a los actos arbitrarios de alguien que puede hacerle daño, el artista y el científico innovadores que se enfrentan a las ideas predominantes en su época, sacrifican su seguridad personal en pro del deber social que han asumido. De este modo, la orientación hacia el aseguramiento de las necesidades está sometida a la jerarquía, en la cual generalmente las necesidades sociales, los proyectos asumidos predominan y, según sea necesario, sacrifican la seguridad individual.

No obstante, esta estructuración jerárquica no niega, sino que afirma el hecho de que el ser humano se orienta hacia el aseguramiento de sus necesidades, tanto sociales como individuales.

La persona se enfrenta con 3 situaciones fundamentales que son: las relaciones con otras personas; la valoración de sí misma, de acuerdo con las exigencias sociales; las limitaciones de su vida.

De esta manera, la orientación del individuo hacia el aseguramiento de sus necesidades se manifiesta en tres formas diferentes: las estrategias en las relaciones interpersonales, la tendencia hacia la valoración y la autovaloración y la tendencia hacia la vida y la felicidad futuras.

Estrategias en las relaciones interpersonales

El individuo obtiene los bienes y relaciones que le satisfacen a través de los demás. Por ello, el manejo de las relaciones interpersonales es una

vía, un camino, para garantizar la satisfacción futura. Así, en dependencia de su temperamento y de la conducta y el ejemplo de las personas que le rodean, van surgiendo y desarrollándose en el sujeto determinadas tendencias que constituyen estrategias para el manejo de las relaciones interpersonales, las cuales son, entre otras, las siguientes:

- Dominación: influir o controlar la conducta de los demás individuos por sugestión, persuasión u orden.
- Agresión: superar a la fuerza una oposición, pelear, vengarse, atacar, dañar o matar, despreciar, difamar, censurar y ridiculizar a otras personas.
- Aislamiento: separarse de los demás, estar solo, no intercambiar con otros ni recibir su influencia.
- Autonomía: ser independiente y tener la libertad de actuar, de acuerdo con las propias intenciones; oponerse a la coerción, evitar o abandonar las actividades prescritas por autoridades dominantes, liberarse, eliminar toda restricción.
- Sumisión: someterse a las exigencias y deseos de otros, vivir a la altura y de acuerdo con estas exigencias, no rebelarse, aceptar el daño, la crítica y el castigo.
- Afiliación: acercarse y cooperar o intercambiar a gusto con una persona que se asemeje al sujeto o que simpatice con él, agradar y obtener el afecto de esa persona.
- Dependencia: tener las necesidades satisfechas mediante la ayuda de una persona afectuosa, ser sostenido, protegido, amado, aconsejado, guiado, consentido, perdonado, consolado, tener siempre alguien en quien apoyarse.
- Querer: ofrecer afecto y ayuda a un sujeto incapaz, débil, cansado, inexperto, poco firme, derrotado, humillado, solitario, abandonado, enfermo, mentalmente confuso o en peligro.

Estas formas de relaciones interpersonales constituyen maneras de asegurar la satisfacción futura de muy diversas necesidades y, a la vez, son necesidades en sí mismas.

El individuo dominante, al lograr el control sobre los demás, garantiza que en cualquier momento futuro será obedecido y satisfecho; el agresivo confía en satisfacerse gracias al temor y respeto que infunde; el que se aísla, se libra de las malas influencias que los demás puedan ejercer sobre él y lejos de ellos espera garantizar la satisfacción; el independiente asegura su libertad de acción y con ello su perspectiva de satisfacción; el sumiso espera la protección del poderoso a cambio de su sometimiento, así evita las agresiones y abusos de este, y garantiza su apoyo; el que manifiesta la tendencia a la afiliación busca relaciones positivas para

cooperar recíprocamente y encuentra en el afecto del otro la seguridad; el dependiente busca la persona protectora que asegure su satisfacción futura; el que busca a quien querer garantiza la dependencia de esa persona y, por esta vía indirecta, el dominio sobre ella y la garantía de la satisfacción futura.

Todas estas tendencias en las relaciones interpersonales pueden clasificarse en 3 grupos de estrategias principales que se fusionan entre sí y dan lugar a posiciones intermedias. La personalidad individual supone el empleo de todas estas estrategias en diferentes combinaciones jerárquicas. Por ser medios hacia un fin (garantizar la satisfacción futura de muy diversos requerimientos) y necesidades en sí mismas, estas estrategias cobran una especial importancia en la motivación del comportamiento humano.

Sin embargo, normalmente estas estrategias son controladas por los proyectos, deberes y responsabilidades que asume el individuo. De este modo, el que generalmente es sumiso y obediente se opone al criterio de los demás para defender sus principios y convicciones. El dominante y agresivo se somete a los criterios justos, acepta la crítica y el castigo cuando socialmente están justificados, respeta a los demás y se somete a las necesidades y exigencias sociales.

A veces entran en conflicto los proyectos y deberes asumidos y las estrategias que el individuo emplea en las relaciones interpersonales. Normalmente se impone el proyecto, el deber y el individuo se ajusta a las exigencias y necesidades de su medio social. Pero puede ocurrir que las estrategias constituyan el factor predominante y resulten factores patógenos o patológicos que conduzcan a trastornos de la personalidad y de la conducta social, sin embargo, lo típico de la personalidad normal no es el antagonismo entre el proyecto, el deber social asumido y las estrategias en las relaciones interpersonales. Lo típico resulta la unidad, la correspondencia, la armonía entre los proyectos, los deberes asumidos y las estrategias interpersonales. De este modo el individuo emplea sus estrategias al servicio de sus responsabilidades y metas en la vida.

Tendencia hacia la valoración y la autovaloración

El aseguramiento de la satisfacción futura de las necesidades no se obtiene únicamente a través de las relaciones interpersonales, también consiste en la seguridad en sí mismo; es decir, que las propias características físicas y psíquicas del sujeto le ofrezcan una perspectiva positiva y futura de satisfacción. En este sentido es importante no solo la imagen de sí mismo, sino, además, la imagen que las otras personas tienen de él, puesto que la valoración de los demás, de ser positiva, constituye una

garantía de satisfacción futura. En esta relación, la tendencia hacia la valoración se mezcla íntimamente a las estrategias en las relaciones interpersonales.

La imagen que el sujeto tiene de sí mismo es un factor fundamental que condiciona cualquier motivación y, en especial, la tendencia hacia la realización. Si nos sentimos capaces de hacer algo, los estímulos del medio nos motivarán en una dirección determinada. La seguridad en sí mismo es, por lo tanto, un factor fundamental para asegurar una manifestación activa de las necesidades y, en consecuencia, la satisfacción correspondiente. Si, por el contrario, el individuo se siente inseguro, duda y en definitiva no actúa, por eso la imagen de sí, personal y pública, constituye un factor importantísimo de la motivación humana.

Esta orientación hacia la valoración y la autovaloración tiene una génesis social. Las exigencias que plantea constantemente la sociedad al individuo determinan la valoración de su conducta. Si el individuo actúa de acuerdo con estas exigencias, la valoración es positiva; por el contrario, si no cumple con ellas, la valoración es negativa.

Esta interacción social externa engendra, en última instancia, la imagen que el sujeto tiene de sí mismo, su autovaloración y la valoración que los demás tienen de él.

En la vida social, el individuo experimenta a menudo insuficiencias, incapacidades, condicionadas por las características físicas o psíquicas (intelectuales o motivacionales). La tendencia a la valoración actúa de manera específica, dirigida a superar estas deficiencias, pero ante el fracaso reiterado surge la vivencia de la incapacidad, de la insuficiencia, que resulta especialmente dolorosa al individuo y por ello trata de alejar de su conciencia. La tendencia a la valoración actúa entonces de manera inespecífica: se orienta hacia una valoración externa o superior en otra área donde esta sea posible. De esa manera, la tensión pasiva producida por la insuficiencia (que es un reflejo psíquico de las exigencias del medio social) se diluye en la nueva valoración superior.

El individuo resuelve su frustración de manera inespecífica, no obstante, en este caso también la tendencia a la valoración actúa de manera específica, pues va dirigida a obtener la valoración del medio social y a compensar el rechazo que produce en los demás las insuficiencias que él padece, por esto decimos que se trata de una fusión compensatoria de la orientación específica y de la inespecífica hacia la valoración, por ejemplo:

Un joven deportista sufre un accidente y una lesión en una pierna que lo deja incapacitado físicamente. Él padece su dolorosa incapacidad física que no solo lo afecta como deportista, sino como persona en sentido general. Sin embargo, el joven se convierte en uno de los mejores y más famosos

narradores deportivos y resulta muy popular y estimado socialmente. De esta forma, la tendencia a la valoración ha logrado su satisfacción, tanto de manera específica como inespecífica.

Investigadores bajo la dirección de Bozhovich (1965) estudiaron el efecto de inadecuación ante los fracasos escolares y llegaron a la conclusión de que la explicación del mismo radica en la autovaloración inadecuada (por sobrevaloración o subvaloración), dirigida a no percibir conscientemente la inseguridad que experimentan hacia sí mismos. Aquí se demuestra cómo la autovaloración inadecuada es una manifestación de la motivación inespecífica, orientada a no percibir conscientemente la inseguridad en sí mismo.

Si la tendencia a la valoración, los mecanismos inespecíficos y las fusiones compensatorias que esta logra son seriamente frustrados, puede sobrevenir una enfermedad mental, por ejemplo:

Un hombre, con un marcado sentimiento de insuficiencia, logra hacerse médico y destacarse en su profesión, en virtud de que combina con mucho acierto el empleo de diversos medicamentos. Este éxito social, que lo hace profundamente feliz, concita críticas por parte de los otros médicos, quienes logran impedir que dicho sujeto prosiga en su actividad. Ocorre entonces que dada su personalidad y sus condiciones, a nuestro médico se le cierran las vías de satisfacción de su necesidad de valoración, tanto las inespecíficas como las específicas. La reiteración de esta constante privación, unida a otras frustraciones, engendra en dicho individuo una depresión que lo inhabilita temporalmente para el trabajo.

Falta por señalar que la tendencia hacia la valoración puede convertirse en otras orientaciones motivacionales si es frustrada o privada, como son las orientaciones hacia la satisfacción o hacia el sufrimiento y la agresión. Igualmente puede engendrar una poderosa dirección altruista, del deber social, si el individuo recibe el reconocimiento y la estimación social.

En el ejemplo anterior, la frustración de la necesidad de valoración y autovaloración es un factor posible de una depresión. Analicemos el siguiente caso, en el cual la frustración de la necesidad de valoración conduce a una orientación extrema hacia la satisfacción inmediata.

Un intelectual casado no recibe la estimación social que demanda su personalidad, pues confronta en su trabajo frustraciones e impedimentos para su más adecuado desarrollo. Empieza entonces a experimentar un deseo impetuoso de

conquistas amorosas que llega a canalizar en una compañera de trabajo de marcados rasgos histéricos, pero que resulta especialmente sensible y apasionada en la esfera sexual. En la destrucción de su matrimonio y en el placer que le proporciona la vida sexual intensa, nuestro intelectual desahoga la frustración que experimenta en su necesidad de estimación social en la esfera profesional.

En la dinámica motivacional puede plantearse el conflicto entre los proyectos, las responsabilidades asumidas y la tendencia hacia la valoración. Al no recibir la estimación que necesita, el individuo puede rehuir las responsabilidades y los proyectos asumidos, no cumplirlos, o disminuir su rendimiento. También puede ocurrir que en el empeño de lograr una realización superior y destacarse, se exceda en su función social y realice acciones indebidas, pero estas son desviaciones patógenas o no típicas del individuo bien integrado.

Generalmente, en la personalidad normal el sentido del deber impide que la tendencia a la valoración pueda lesionar las responsabilidades asumidas. La persona cumple con su deber y lleva a cabo sus proyectos, aunque no reciba la estimación que necesita, sin embargo, este conflicto entre el proyecto, el deber y la valoración no es precisamente el rasgo típico de la personalidad normal. Por el contrario, lo que con más frecuencia ocurre es la fusión, la correspondencia, entre el cumplimiento del deber del proyecto y la valoración. El individuo se valora y logra la estimación social mediante el cumplimiento de sus deberes y la realización de sus proyectos. El cumplimiento del deber y de sus metas garantiza su valoración más adecuada y, a la vez, la estimación y autovaloración que logra, favorecen el cumplimiento de sus deberes y proyectos.

De este modo, en la personalidad normal el sentido del deber y los proyectos asumidos predominan sobre aquellas tendencias a la valoración, que actúan de una manera inadecuada y, a la par, se integran armoniosamente con esta importante orientación de la personalidad humana. Aquí se establece una determinación recíproca: las responsabilidades y aspiraciones asumidas llegan a modificar la forma concreta en que el individuo se valora, y la necesidad de valoración, con el curso del tiempo y la acumulación cuantitativa, determina que el individuo asuma otros deberes y proyectos, que están más en correspondencia con el requerimiento de ser bien valorado y de autovalorarse adecuadamente.

Tendencia hacia la vida y la felicidad futuras

La orientación hacia el aseguramiento de las necesidades se enfrenta también al problema del carácter accidental y limitado de la vida humana.

La infancia es relativamente ajena al problema de la vida y la muerte. Solo en la pubertad, en virtud del desarrollo de las funciones cognoscitivas y de las primeras reflexiones sobre la muerte, la inquietud de la existencia cobra entonces un carácter agudo. El ser humano toma conciencia del aspecto negativo de su vida futura, sometida al accidente, a lo imprevisible, a la vejez y a la muerte, como fin necesario. Surgen los anhelos de ser feliz y prolongar la existencia; estas necesidades se expresan activa y pasivamente.

Ante la imposibilidad de evitar, en última instancia, el accidente insatisfactorio, la vejez y la muerte, las necesidades del ser humano se manifiestan de forma pasiva, sin embargo, la ideología social ofrece un cauce a estos requerimientos. Al centrar su vida en la ideología y en el trabajo social, el adulto se olvida relativamente de sí mismo, de su satisfacción siempre limitada, de lo imprevisible de su vida futura, y también encuentra la relativa inmortalidad de los principios morales y de la obra que deja a los demás. En la obra realizada, en la descendencia y en la ideología, el ser humano encuentra la vía para calmar esta necesidad predominantemente pasiva y vencer la muerte y el olvido. Esta es la tendencia hacia la vida y la felicidad futura.

Ponce (1943) relató el horror de María Bashkirtseff a morir, sin haber dejado nada tras de sí, y señaló cómo esta joven, minada por la tuberculosis, vio en el trabajo y en la creación artística una manera de asegurarse una posición mejor y de salvar a toda costa el recuerdo de su nombre.

En su obra *Ambición y angustia de los adolescentes*, Ponce (1955) se refiere a lo que podría llamarse el descubrimiento del tiempo y de la muerte. Al independizarse del presente, en el cual vive el niño con delicia, el adolescente se descubre de pronto como un momento entre otros momentos que se suceden inexorablemente, y que inexorablemente también no regresarán jamás. Ese movimiento de la vida que pasa, lo adquiere el adolescente casi siempre bajo la brusca sacudida de alguna muerte que le llega al alma o por la impresión igualmente inesperada de algún detalle, en apariencia trivial, pero que le muestra, de pronto, la secreta inutilidad de todo esfuerzo. El miedo a morir y a envejecer empieza desde entonces a turbar su sueño.

Según este autor, el diario íntimo de María Bashkirtseff expresa como una queja eterna el trágico conflicto que es el drama del hombre, el cual en la adolescencia se descubre y se sufre: la desproporción dolorosa entre el deseo (que es infinito) y la vida (que es fugaz).

Eisenstein expresó que aunque biológicamente somos mortales, somos inmortales solo en nuestras actividades sociales, en el pequeño aporte que nos inscribe personalmente en la carrera del progreso social, en la que una generación pasada entrega el relevo a una joven generación. La manera de concebir la inmortalidad se ha definido como la inmortalidad en la lucha por el ideal revolucionario de la libertad.

Esta tendencia tiene una génesis y un carácter eminentemente sociales y es específica del ser humano. Para el animal la muerte y la accidentalidad de la vida no constituyen problemas. Solo la asimilación de la conciencia social permite al ser humano plantearse esta problemática y sufrir las limitaciones de su vida. De este modo, la tendencia hacia la vida y la felicidad tiene un carácter histórico-social, varía con el curso de la sociedad y es un reflejo de la ideología social.

Algunos autores han concebido esta necesidad como la superior y específica del ser humano. Se ha planteado que este es el factor dinámico fundamental de la personalidad.

Estas concepciones pretenden reducir la motivación humana a sus componentes individuales y a su vez superiores, pero pierden de vista la unidad de lo social y lo individual en la personalidad humana, el predominio y la relativa autonomía de lo social en la regulación de su actividad.

Las necesidades morales y sociales no pueden encontrar su único fundamento en la necesidad de dar un sentido a la existencia y enfrentar la accidentalidad y la muerte, ser reducidas a esta necesidad.

De acuerdo con estos criterios debemos considerar el conflicto que a veces se presenta entre las responsabilidades, los proyectos asumidos y la carencia de un sentido a la existencia. El individuo puede aceptar una responsabilidad de trabajo que constituye un obstáculo al logro del sentido de su vida; puede vivir atenazado por la perspectiva de la vejez y de la muerte, por la vivencia de la inutilidad y del vacío de su existencia, sin embargo, a pesar de estos conflictos y privaciones mantiene, en un primer lugar, el cumplimiento de sus proyectos y deberes.

Solo las desviaciones patológicas indican que estas privaciones y conflictos van dejando una huella negativa en la personalidad y se convierten en los factores dinámicos fundamentales, en cambio, lo típico de la personalidad normal y bien integrada es la combinación armoniosa y la satisfacción recíproca de las aspiraciones y las tendencias del deber social con esta necesidad de enfrentar las limitaciones de la existencia humana. Muy a menudo, en la ideología, en la obra y en el deber social, es que el ser humano encuentra el sentido de su vida y la vía más adecuada para vencer la muerte y el olvido.

La privación o frustración de esta necesidad, o sea, la carencia de una ideología, de una labor social, de hijos, de una obra, de algo o alguien

a quien entregarse, etc., puede conducir a otras maneras de calmar esta tensión insatisfecha. La tendencia hacia la vida y la felicidad futuras puede convertirse en una orientación hacia la satisfacción inmediata. La satisfacción intensa puede hacernos olvidar, al menos provisionalmente, el aspecto limitado y negativo de la existencia humana. El individuo quiere lograr la satisfacción inmediata que ya no le podrán quitar. Por otro lado, la frustración de esta orientación motivacional puede conducir a la agresividad o a la depresión.

Orientación hacia la realización

Toda necesidad se orienta hacia la obtención de su objeto-meta y esto requiere, muy a menudo, determinado logro o éxito. La búsqueda de la satisfacción y la seguridad conduce a la realización, al logro. De aquí se comprende la importancia de esta orientación motivacional, pues ella expresa la dinámica de todas las necesidades de la personalidad.

Las exigencias y posibilidades que el medio social plantea al individuo, se encuentran en la génesis de esta orientación fundamental de la motivación humana. De acuerdo con estas exigencias externas se valoran como buenos o malos los resultados de su actividad. Si la actuación está a la altura de las exigencias y posibilidades que plantea el medio social, se considera un éxito; si está por debajo de estas exigencias y posibilidades, se considera un fracaso. Esta interacción externa, reflejada en los procesos psíquicos, se generaliza y consolida en la personalidad. El sujeto se plantea determinados objetivos, tiene un nivel de aspiración que condiciona lo que considera éxito o fracaso. Así surge esta orientación hacia la realización como un reflejo del medio social, dado a través de las condiciones internas de la personalidad.

La orientación hacia la realización puede ser adaptativa o autónoma. Es adaptativa cuando el individuo busca el éxito en el cumplimiento de una tarea que le exige el medio y que está apoyada por premios o castigos, a la vez que no tiene una elaboración personal. Es autónoma cuando el sujeto busca el éxito en la realización de sus aspiraciones, de los ideales y las intenciones que ha elaborado personalmente, de manera autónoma. La realización autónoma también se conoce como autorrealización. Ambas formas de realización, aunque son diferentes, se penetran, determinan y transforman recíprocamente.

El énfasis en la existencia de la tendencia a la realización no puede ignorar la problemática acerca del carácter individual del ser humano y su esencia social. La realización puede dirigirse hacia el éxito que implica la satisfacción y el aseguramiento de necesidades individuales, por ejemplo, en la adquisición, reparación y mantenimiento de los bienes

materiales, en las conquistas amorosas, etc., o también puede dirigirse al éxito en el cumplimiento de los deberes y proyectos en pro de la sociedad (el trabajo, el estudio, la militancia política, la creación artística, científica o técnica, etc.), o puede conducirse hacia ambos tipos de éxitos.

Si se abstrae el factor *realización* de su carácter social o individual, se pierde de vista su forma típica y fundamental en la regulación de la actividad, la cual no es otra que la realización social (en la lucha política, en el trabajo, en el estudio y en los demás deberes sociales).

Orientación hacia el sufrimiento o la agresividad

La búsqueda de la satisfacción, de la seguridad y de la realización, con respecto a determinadas necesidades puede ser bloqueada, impedida, frustrada o mantenida en un estado de privación y de amenaza de privación o frustración. En este caso, toda necesidad puede manifestarse en un estado de sufrimiento o de irritabilidad que conduce, a veces, en determinadas condiciones y personalidades, a respuestas agresivas hacia los demás o contra sí mismo.

Estas respuestas agresivas pueden orientarse de manera específica contra la fuente de privación o frustración o, por el contrario, pueden descargar su tensión por otras vías inespecíficas; por ejemplo, en la imaginación, en la fusión sustitutiva, en los actos sustitutivos de descarga, etc.

En la interacción con el medio sobreviene el fracaso, la frustración y la insatisfacción, además, el medio social exige el esfuerzo, el sacrificio de las necesidades individuales. En el curso de esta interacción externa y del autodesarrollo interno, el ser humano aprende a experimentar pasivamente la insatisfacción o a agredir a los demás, a privarse y sacrificarse a sí mismo, por ello consideramos esta orientación hacia el sufrimiento o la agresividad como un importante aspecto de su motivación, que surge y se desarrolla en la interacción del individuo con su medio social, la cual se refracta a través de las condiciones y de los procesos internos de la personalidad. Tiene, por lo tanto un carácter histórico-social y está condicionada por la ideología y la psicología social en cada momento o lugar del decurso histórico.

En la regulación de la actividad del ser humano normal predominan el sentido del deber y la responsabilidad; por lo tanto, las tendencias hacia el sufrimiento o la agresión son controladas, y no constituyen el factor fundamental que explica su conducta, no obstante, son un aspecto a considerar, pues participan en la determinación del comportamiento y pueden convertirse en importantes tendencias patógenas o patológicas, si escapan al control volitivo y moral que caracteriza a la persona.

El conflicto entre el deber social y la agresividad del individuo, o sus tendencias a la amargura, la tristeza o la depresión, puede ocasionar, a menudo, dificultades en su dinamismo motivacional. La conducta normal y madura antepone el deber y las normas morales a las acciones agresivas inadecuadas, se sobrepone al estado de depresión y cumple con sus tareas y responsabilidades, sin embargo, también es típico el hecho de que los deberes que asume armonicen con sus orientaciones agresivas, que dimanen de las necesidades privadas o frustradas y permiten una disipación adecuada, y hasta valiosa socialmente, de estas. Así, numerosos deberes o funciones sociales requieren de la agresividad, la cual se encuentra al servicio de la moralidad y resulta muy valiosa. Igualmente el artista puede convertir su depresión y su nostalgia en obras de gran valor social

De esta manera, el predominio de los deberes sociales en la personalidad adulta también incluye su armonización con la forma concreta en que las necesidades frustradas o privadas del ser humano se orientan hacia la agresión o el sufrimiento.

Orientación hacia el cumplimiento con las necesidades sociales

Si llegáramos hasta aquí en el análisis de las orientaciones motivacionales del hombre, despreciaríamos lo que es más típico del psiquismo humano, lo que normalmente es muy importante en la regulación de su actividad. El medio social engendra en el ser humano las tendencias del deber. La ideología social penetra la motivación humana no solo como una simple vía o canalización de necesidades personales, sino que llega a ser una nueva necesidad aprendida, relativamente independiente o autónoma.

La motivación humana es regida por el principio del deber, que no puede ser reducido a las fijaciones infantiles de la libido, ni a la necesidad de dar un sentido a la vida, ni a ninguna otra tendencia individual. De esta manera, lo histórico-social se determina a sí mismo a través de la personalidad individual, la cual es social en su entraña más íntima e importante. El hombre es un servidor de la sociedad y, en definitiva, un agente de la historia. Las condiciones materiales de vida de la sociedad determinan la conciencia social y esta determina la conducta de las personas.

El individuo no solo responde a las exigencias que le plantea su medio inmediato, que apoya con estímulos materiales, morales y sanciones, sino que, además, elabora planes y proyectos autónomos en favor de la

sociedad. En este caso, el ser humano interpreta de manera personal e independiente las necesidades de su medio social, y se convierte en un ser activo y autónomo (en un obrero consciente y destacado, un inventor, un político, un científico, un artista) que desarrolla la sociedad y crea la cultura material y espiritual.

La aspiración, el proyecto autónomo del sujeto, es la forma superior de este principio del deber, mientras que su forma primaria y básica es responder positivamente a las exigencias que le plantea en cada momento su medio social. Así, el principio del deber se manifiesta de dos maneras íntimamente unidas: la motivación social adaptativa, que es principalmente un medio hacia un fin, y refleja las exigencias y presiones del medio externo, y la motivación social autónoma, que constituye principalmente un motivo-fin que ha sido elaborado de manera independiente y personal

Este es un factor dinámico muy importante, que explica la regulación de la conducta humana. Sobre él volveremos en el epígrafe siguiente.

Jerarquía de las necesidades

En virtud de su mayor o menor influencia sobre el comportamiento, las necesidades actúan en una determinada jerarquía, la cual se manifiesta en los conflictos de motivos, cuando uno de ellos predomina sobre los otros, y en el grado de persistencia y esfuerzo del individuo en la satisfacción de una determinada necesidad. Esas necesidades predominantes son las que ocupan los lugares cimeros en la jerarquía.

Teniendo en cuenta la correlación entre lo interno (la personalidad) y el reflejo de la realidad, consideramos dos tipos de jerarquía: la interna y la reguladora.

La *jerarquía interna de las necesidades* es aquella que se establece en virtud de la intensidad o energía intrínseca de cada una de las necesidades de la personalidad, fruto de su desarrollo previo en el medio social, que no es determinada por el reflejo de la correlación entre las necesidades de la personalidad y las circunstancias externas, naturales y sociales.

Se establece de acuerdo con la energía, el grado de intensidad que cada necesidad tiene por sí misma, sin tener en cuenta la interrelación entre ellas, ni con el medio. Por lo general, la jerarquía interna no regula directamente la actividad, sino a través de su manifestación en la jerarquía reguladora.

La jerarquía reguladora o jerarquía disposicional de las necesidades sí efectúa esta regulación motivacional de la actividad y es una resultante de la interrelación de la jerarquía interna con el reflejo del medio y de sí

mismo. Está compuesta por un conjunto de disposiciones de la personalidad –y su manifestación en las disposiciones situacionales que surgen en la interconexión de todas las necesidades entre sí y en relación con las circunstancias concretas y actuales en que el sujeto se encuentra, o sea, surge de la relación medios-fin, de fusión y de conflicto entre las necesidades con respecto a las diferentes metas o proyectos, objetos, personas, instituciones, valores y a sí mismo. Aquí también se expresa el grado de privación o satisfacción de las necesidades y las posibilidades o imposibilidades de su frustración, privación o satisfacción.

La jerarquía reguladora es una jerarquía de disposiciones que se manifiestan situacionalmente y organizan la influencia de las necesidades sobre el comportamiento, con respecto a los muy diferentes componentes del medio.

Entre la jerarquía interna, de un lado, y las circunstancias del medio, del otro, pueden existir tanto la armonía como una aguda contradicción. Si existe una relativa armonía, esto engendrará una correspondencia entre la jerarquía interna y la reguladora; si hay una aguda contradicción, no habrá correspondencia entre ambas, o sea, en la jerarquía interna predominará una necesidad y en la reguladora, otra necesidad. Esta no correspondencia puede dar lugar a motivaciones íntimas o inconscientes, a falsas o incompletas imágenes de sí mismo y a contradicciones agudas entre la conciencia íntima y la expresada públicamente por el sujeto.

Aunque la diferencia entre ambas jerarquías no puede ser soslayada, la jerarquía interna surge, en última instancia, como un reflejo o resultado de la jerarquía reguladora (en dependencia de las relaciones materiales en que participe el sujeto), y a su vez se expresa constantemente en la reguladora, participa en ella, la engendra o determina.

También es necesario distinguir la jerarquía estable de la jerarquía situacional de las necesidades. La primera es aquella que se manifiesta, por lo general, en condiciones promedio o normales, y tipifica a un individuo o a un grupo. La segunda se manifiesta en situaciones especiales, poco frecuentes, y no tipifica a un individuo o grupo.

La jerarquía interna es una jerarquía estable, relativamente independiente de los cambios en el medio social y en el propio sujeto, y es determinada por las necesidades de la personalidad. La jerarquía reguladora es tanto estable como situacional, es decir, al recibir la influencia de factores situacionales o momentáneos del medio, se modifica en función de ellos y se convierte en una jerarquía situacional. Cuando estos factores actúan en forma promedio o normal, la jerarquía reguladora pasa a ser estable, pues se compone de un sistema de disposiciones que se manifiestan situacionalmente.

Como ya se indicó, puede existir una no correspondencia entre la jerarquía interna y la reguladora.

El equilibrio de la motivación y de la actividad motivada en el hombre normal y adulto consiste en la satisfacción armónica de todas sus necesidades, sociales e individuales; en el predominio de las sociales sobre aquellas necesidades individuales y exigencias o posibilidades del medio social que orientan la actividad hacia el incumplimiento con las exigencias y necesidades sociales asumidas por el sujeto.

Ahora bien, este predominio de las exigencias y necesidades sociales solo es típico y universal en la jerarquía reguladora, en virtud de que el medio social exige al individuo el cumplimiento con los deberes y las normas sociales, lo cual resulta imprescindible para la organización de la producción y la vida social, sin embargo, en la jerarquía interna pueden predominar o no las necesidades sociales, esto depende tanto de las circunstancias sociohistóricas como individuales.

Por lo general, la propiedad privada, la distribución desigual de los bienes y la posición social, correspondientes a un determinado grado de desarrollo de las fuerzas productivas, engendran en la jerarquía interna el predominio de las necesidades individuales. El ser humano que vive en tales condiciones sociohistóricas, experimentará un antagonismo entre su satisfacción individual y el cumplimiento con los deberes morales.

Por otro lado, la educación y las circunstancias de la vida de una persona pueden favorecer una correspondencia o no entre la jerarquía interna y la reguladora. El desarrollo ontogenético de la motivación humana puede no conducir felizmente a una personalidad adulta, madura, bien integrada. La tendencia infantil extrema y no adecuada puede no ser superada y seguirse manifestando activamente en la personalidad adulta; o la tendencia infantil puede ser superada, pero dejando hondas huellas traumáticas que se manifiestan pasivamente.

Estas necesidades activas y pasivas se encuentran en la jerarquía interna y entran en contradicción con el medio social y con la jerarquía reguladora, por el contrario, la superación positiva y real de las necesidades y tendencias infantiles, así como de otros rasgos inadecuados, conduce a una personalidad adulta bien integrada, a una relativa armonía entre la jerarquía interna y la reguladora, caracterizada por el predominio de las exigencias y necesidades sociales asumidas.

El ser humano, cuya jerarquía interna tiene una orientación individual, actúa de manera diferente al otro en el cual predomina una orientación social, aunque en ambos, en su jerarquía reguladora, se priorice el cumplimiento con las exigencias y necesidades sociales que han asumido.

Aquel que tiene una jerarquía interna con orientación individual vive centrado, de manera consciente o inconsciente, actual o con proyección

futura, en la satisfacción de sus necesidades individuales de bienes materiales, o de prestigio y fama, o de cargos, o en sus apetencias sexuales, o en tantas otras. Su actividad se orienta, en definitiva, hacia estos fines o metas, aunque cumpla más o menos abnegadamente con las exigencias y necesidades sociales que ha asumido.

Debido a la orientación individual de su jerarquía interna, también en este individuo se presentan de vez en cuando, aunque no predominan, desviaciones individualistas o antisociales en su jerarquía reguladora, que hacen que incumpla con las exigencias y necesidades sociales que ha asumido, sin embargo, el ser humano normal no se caracteriza por estas desviaciones individualistas que son típicas y predominantes en individuos antisociales.

Estas desviaciones individualistas y antisociales son favorecidas por características y circunstancias individuales o por factores sociohistóricos: la distribución desigual de los bienes y de la posición social y los períodos de crisis en la sociedad, o por ambos.

El individuo cuya jerarquía interna tiene una orientación social, vive centrado en el cumplimiento con las exigencias y necesidades sociales que ha asumido, sin embargo, ya sea por características o circunstancias individuales, o por los factores sociohistóricos arriba señalados, o por ambos, esta persona puede experimentar una incapacidad para armonizar la satisfacción de sus necesidades y muy a menudo sacrifica o sufre la frustración de sus necesidades individuales, lo cual conduce frecuentemente, y en definitiva, a alteraciones de su personalidad.

Necesidad, disposición, motivo y valor

A modo de resumen de los capítulos 3 y 4, es útil precisar algunos conceptos fundamentales ya expresados y relacionarlos con el de valor o valencia.

Toda motivación parte de una o varias necesidades y se encarna en un motivo. La *necesidad* es una propiedad estable del carácter, que se manifiesta en una determinada situación, según el momento que experimente el sujeto. Toda necesidad tiene un objeto; se tiene necesidad de algo.

En el ser humano existen diversas necesidades, las cuales se satisfacen mediante los objetos, sujetos o circunstancias que le rodean y engendran en él disposiciones o actitudes hacia los mismos. En la medida en que un determinado objeto, persona o institución satisface por sí mismo o sirve de vía para satisfacer diversas necesidades, a la vez que no satisface

o frustra la satisfacción de otras, engendra en el sujeto una determinada *disposición o actitud* con respecto al mismo. Esta disposición puede ser pasiva si solo se experimenta como vivencia emocional y deseos pasivos o juicios de valor no declarados, y activa, si conduce a la acción eficiente para lograr o asegurar la satisfacción de las necesidades.

Expresando este carácter activo de la necesidad y de la disposición, el concepto de *motivo* se debe entender como el reflejo subjetivo de la posibilidad real de satisfacer dichas necesidades y disposiciones, que por lo tanto las contiene y canaliza activamente hacia la acción correspondiente.

Si no aparece el motivo, la necesidad y la disposición permanecen pasivas. Solo cuando aparece el motivo, el sujeto descubre la posibilidad real de satisfacer sus necesidades y estas lo impulsan poderosamente hacia la acción correspondiente.

La definición de necesidad, disposición y motivo conduce a la comprensión del concepto de valor.

Posee *valor o valencia* o constituye un valor aquella cosa (objetiva o reflejada subjetivamente) que en virtud de sus propiedades o características engendra en el sujeto una determinada orientación afectiva y motivacional hacia ella.

Las necesidades y disposiciones o actitudes del sujeto son las que confieren esa condición de valor o su valencia. Los valores morales son aquellos engendrados por las necesidades y disposiciones morales. La responsabilidad, el patriotismo, el altruismo, la patria, son valores morales, pues satisfacen las necesidades y disposiciones morales. También se habla de los antivalores como de aquellos objetos, conductas o tendencias del sujeto que frustran o se oponen a las necesidades y actitudes morales. Pero es necesario, además, hablar de aquellos valores o valencias relativos a las necesidades puramente individuales del sujeto o del grupo.

El dinero, los bienes materiales, los objetos bellos, el prestigio, la valoración social, el deporte, etc., son valores o tienen valencias, pues satisfacen necesidades puramente individuales del ser humano. También puede hablarse de valores o valencias positivas (o que favorecen la aproximación) y de valores o valencias negativas (que conducen a la evitación). Los valores son pasivos si no promueven la activación del comportamiento hacia su objeto meta y son activos si la promueven.

La categoría valor se refiere a la esfera afectiva del psiquismo humano y se explica por las necesidades y disposiciones, que son las que engendran el valor o valencia en aquellas cosas (objetos, personas, instituciones, grupos, ideologías, etc.) que las satisfacen o frustran.

Dinámica de la motivación

El medio social y cultural, en su interacción con el sujeto, se refleja psíquicamente en éste actuando a través de la expresión psíquica de sus condiciones biológicas (heredadas y adquiridas) y de sus características psíquicas (no conscientes y conscientes) frutos de su vida anterior y sobre estas bases este reflejo crea y transforma el psiquismo humano, el cual regula el comportamiento y se expresa en sus productos culturales y sociales, por ello se dice que el psiquismo y la conducta del ser humano son creaciones del sujeto, a partir del reflejo de su interacción (su actividad externa) con el medio, en la cual el medio social (la cultura) determina fundamentalmente el contenido, la estructura y la naturaleza del psiquismo, mientras que el organismo explica principalmente su existencia y energía, y algunas diferencias individuales.¹⁸

Debe tenerse en cuenta que el medio social externo no es puramente externo al sujeto, sino que contiene también lo que el sujeto ha ejercido sobre él, o sea, que contiene también al sujeto, pues el medio social externo y el sujeto, del otro lado, se reflejan y contienen recíprocamente, por ejemplo, no se le trata igual a un científico famoso o al presidente de una nación que a un individuo cualquiera. No obstante, estos determinantes externos al psiquismo (sociales y culturales) constituyen realidades en sí mismas, con sus leyes propias y no pueden ser reducidas a la influencia que ha ejercido el sujeto sobre ellas. Solamente actúan a través y en dependencia de esta influencia.

De acuerdo con este principio general, formulamos el criterio de que la motivación humana es un reflejo de los determinantes externos (sociales) y a su vez la resultante creadora de la actividad interna del sujeto, surgida sobre la base de dicho reflejo.

¹⁸El reflejo no es solo del medio social, también el sujeto refleja su organismo biológico e interactúa con él, pero debido al hecho de que el medio social es el determinante fundamental del contenido y estructura del psiquismo, hemos hecho aquí una abstracción del reflejo del propio organismo, considerado como un factor interno que condiciona el reflejo del medio social.

La motivación adulta: unidad de lo arcaico, lo superior y lo actual

Los niveles son la presencia actual de estratos que han surgido en el tiempo, antes y después. Los niveles inferiores surgieron antes; los superiores, después.

La motivación arcaica es la que surge en la infancia y la adolescencia del sujeto y se expresa actualmente en la personalidad adulta. Principalmente es una resultante del conflicto paterno-infantil y de su interiorización en la estructura del "yo y el otro",¹⁹ resultante de dicho conflicto.

La motivación superior es aquella que surge en la juventud y se va ido transformando en la vida adulta. Consiste principalmente en la resultante de la asimilación de la conciencia social, del funcionamiento de las instituciones y grupos y de los deberes²⁰ y metas que ellas contienen, que asume principalmente formas conscientes, pero también inconscientes. La motivación superior actúa como un sistema de fines y proyectos, autónomos o adaptativos,²¹ que se traza el sujeto, dirigidos hacia el futuro.

La motivación actual es la que surge y cambia constantemente como resultado del reflejo del momento presente que vive el sujeto. Aquí participan los determinantes externos, sociales y los biológicos del propio organismo actuando a través de las condiciones internas psicológicas del sujeto. Entre los determinantes orgánicos hay que distinguir los heredados genéticamente y los adquiridos por el desarrollo del cuerpo en el decurso de la vida y en el momento actual (enfermedades, lesiones, energía, requerimientos orgánicos, etc.). La motivación actual se encuentra en la génesis de la motivación arcaica y de la superior aunque no coincide con ellas.

¹⁹ Esta expresión del "yo y el otro" fue tomada del artículo de Henry Wallon, titulado *Le role de l'autre dans la conscience du moi* en *Journal Egyptien de Psychologie*, Vol. 2, No. 1, 1946.

²⁰ Al hablar de deberes hemos de reconocer la diversidad de las necesidades humanas que pueden dividirse en puramente individuales y sociales. Las sociales son los deberes (morales, políticos, familiares, etc.), y las necesidades puramente individuales son aquellas que parten del individuo y se clasifican en: psicobiológicas (hambre, sed, sueño, sexo, etc.); psicogénicas (necesidad de actividad, de estimulación sensorial, de contacto afectivo); y sociogénicas (intereses cognoscitivos, autovaloración, sentido de la vida y otras). Consultar el capítulo 4.

²¹ La motivación puede ser reactiva cuando constituye una reacción a los estímulos externos, y activa, cuando parte de fines y proyectos internos. A su vez, los fines pueden ser adaptativos o autónomos. Los fines adaptativos son determinados por las circunstancias externas sobre la base de las posibilidades de satisfacción o insatisfacción. Los autónomos son elaborados por el sujeto con independencia de las circunstancias del medio. Por lo general, en todo fin se da la unidad de lo autónomo y lo adaptativo. Unos son predominantemente autónomos, otros son principalmente adaptativos (consultar el capítulo 2).

Debe tenerse en cuenta que la motivación humana contiene dos componentes: el cognitivo y el afectivo (consultar el capítulo 3) y que en cada uno de estos niveles se dan los dos componentes: el afectivo y el cognitivo, que se manifiestan tanto como vivencias infantiles o adolescentes o como proyectos adultos o como circunstancias actuales.

Estos 3 niveles de la motivación humana son diferentes cualitativamente, pero se influyen y penetran recíprocamente y, como consecuencia, al cambiar uno, cambian los otros dos.

La motivación adulta en todo momento resulta de la integración y penetración recíprocas de sus tres niveles en forma consciente e inconsciente.²²

La motivación arcaica actúa de modo predominantemente inconsciente, mientras que la motivación superior lo hace de manera principalmente consciente, pero ambas actúan en forma consciente e inconsciente.

Hipótesis acerca de la interrelación entre la vida infantil y la personalidad adulta

La motivación adulta es superior e irreducible, pero a la vez expresa el desarrollo ontogenético previo.

El reconocimiento de los niveles inferiores y superiores que actúan en el psiquismo humano nos lleva a considerar cómo repercute el desarrollo infantil y adolescente en la motivación adulta y a enfrentar determinadas teorías, como las del psicoanálisis freudiano, que apoyadas en este enfoque genético, reducen la motivación humana a tendencias biológicas e instintivas o a situaciones externas que han adoptado una forma concreta en la infancia.

Freud planteó que las fijaciones infantiles de los instintos siguen actuando en la personalidad adulta. Aseguró que el complejo de Edipo, surgido en la infancia, constituye un factor motivacional fundamental de la personalidad adulta. El psicoanálisis pretende encontrar los motivos de un acto en los contenidos dinámicos del pasado de un individuo, por el contrario, Lewin destacó que la motivación es una función del campo psicológico actual, y los teóricos del sí mismo (Maslow, Rogers, Nuttin y otros) enfatizan que la personalidad se orienta hacia el futuro en la realización de su "yo ideal".

²² En el primer capítulo de este libro se trataron los polos sensorial reactivo y racional activo. La personalidad y la motivación adultas se encuentran en ambos polos, pero la motivación arcaica radica en el polo sensorial reactivo, mientras que la superior se ubica en el racional activo. La motivación actual se encuentra en ambos polos.

En nuestra opinión, la motivación superior y adulta es cualitativamente diferente de la infantil, aunque esté ligada en su génesis a las experiencias infantiles y en ella se expresen los hechos y tendencias de la vida anterior. Las experiencias infantiles han quedado grabadas en la personalidad, constituyen condiciones internas del proceso motivacional y del desarrollo de las necesidades, pero no debemos ni podemos reducir las motivaciones adultas a las infantiles, pues los objetos-metas del comportamiento adulto son diferentes y superiores.

¿Qué relación existe entre la vida infantil y la personalidad y la motivación adultas?

Para plantear estas hipótesis nos fundamentamos en el aporte teórico del psicoanálisis, en los criterios de psicólogos humanistas como Nuttin, y en los puntos de vista de psicólogos del enfoque histórico-cultural, entre ellos Vigotsky, Rubinstein, Wallon y otros.

El conflicto paterno-infantil es la relación que se establece entre el niño o el adolescente y las personas que influyen de manera fundamental en su educación, como son los padres, los tutores, los familiares, los maestros y otros adultos. Aquí *paterno* tiene un sentido amplio, se refiere a los adultos que participan en la educación y la enseñanza de los niños y adolescentes. Los padres o tutores tienen la mayor importancia, porque son los que primero y de manera más decisiva y estable participan en la educación.

Se dice conflicto porque la conducta espontánea del niño no coincide con las exigencias y normas sociales. Como consecuencia, se establece una contradicción entre ambas, que puede ser no antagónica y conducir al desarrollo normal del niño o, por el contrario, puede no haber contradicción o ser esta aguda y antagónica, y crear serias dificultades en la formación de su personalidad.

Vigotsky (1987) señaló la ley genética del desarrollo, la cual plantea que la relación intersíquica entre 2 personas (en este caso, el niño y sus padres y maestros) se interioriza y pasa a ser intrapsíquica. Toda función mental tiene su origen en una relación externa social y culturalmente condicionada y se interioriza como una función o una propiedad psíquica de la personalidad. Y añadimos que es necesario tener en cuenta la cultura material que condiciona y determina esta interacción externa.

Wallon destacó que el sujeto constituye la unidad del yo y el otro. Esta relación interpersonal se interioriza para ir formando la personalidad humana. El otro pasa a formar una parte esencial y fundamental de la propia personalidad. La personalidad humana es la unidad del yo y del otro. La actitud ante el otro se convierte en la actitud hacia sí mismo, pues el otro pasa a ser una parte del yo. Si el niño incorpora la imagen de los padres y a su vez el rechazo hacia ellos, su personalidad queda lastrada

por conflictos íntimos. En este contexto teórico debemos reconocer la importancia de la identificación o no con las figuras paternas y maternas. Esta identificación o falta de identificación puede ser un factor de conflicto o de armonía con el medio social en el curso de la vida posterior.

La influencia de la vida infantil sobre la personalidad adulta se refleja en 2 aspectos que son: 1) formas de identificación del niño o niña con las figuras paternas y conflictos que esto engendra en la personalidad adulta; y 2) formas del conflicto paterno infantil y sus consecuencias en la personalidad adulta.

Formas de identificación del niño o niña con las figuras paternas

En este aspecto se va a considerar fundamentalmente el grado de armonía o conflicto interior de la personalidad. La identificación puede ser armónica o conflictiva.

Identificación armónica. Ocurre cuando el niño o adolescente se identifica con una determinada figura paterna y a su vez no la rechaza, sino que mantiene con ella una buena relación, de afecto, seguridad y confianza. Este es un factor de armonía y equilibrio psíquico en la psiquis infantil y en su repercusión posterior en la adulta, lo cual favorece la motivación específica y el funcionamiento equilibrado de la personalidad.

Identificación conflictiva. Ocurre cuando el niño o adolescente se identifica con una determinada figura paterna, pero a la vez la rechaza por el sufrimiento, el daño, la inseguridad y la desconfianza que ella le provoca, es decir, se origina un conflicto ambivalente de aproximación-avoidance, que da lugar, en la personalidad adulta, a un agudo conflicto interior entre el amor y el rechazo hacia sí mismo (Bléger, 1992).

Este conflicto interior de la personalidad adulta engendra motivaciones y conflictos inconscientes. Esta tensión interior provoca motivaciones inespecíficas (mecanismos de defensa), dirigidas a aliviar esa tensión interior y frecuentes desequilibrios psíquicos. Estas identificaciones y faltas de identificación (rechazo) con las figuras paternas, heredadas de la infancia, pueden entrar en un conflicto antagónico con las exigencias del medio social adulto, las cuales se interiorizan y constituyen un factor adicional que agrava aún más los conflictos y tensiones intrapsíquicas.

Formas del conflicto paterno-infantil

Aquí se considerarán fundamentalmente la influencia de la vida infantil sobre la correlación adulta entre lo social y lo puramente individual y, como consecuencia, el grado de armonía y el equilibrio psíquico.

En el conflicto paterno-infantil se distinguen 3 situaciones diferentes, las cuales, a su vez, engendran 3 tendencias fundamentales que actúan en la personalidad adulta como expresión y resultado de su vida infantil. Las personas se diferencian en cuanto al grado en que cada una de estas tendencias influye en ellas. Las situaciones y las tendencias derivadas se muestran en el cuadro.

En la educación actúan generalmente estas 3 formas, pues sobre el niño influyen diferentes padres, familiares y maestros en distintos momentos de su vida, sin embargo, algunas formas son más influyentes que otras. Las primeras influencias tienen la importancia de que condicionan las posteriores y tienden a influirlas decisivamente, pero esto no es absoluto, pues depende de las diferentes incidencias en la vida posterior. A continuación se explicarán brevemente cada una de estas formas y las tendencias que evocan.

Cuadro. Formas del conflicto paterno-infantil y tendencias derivadas en el adulto

| Formas del conflicto paterno-infantil | Tendencias derivadas en el adulto |
|--|--|
| Exigencia social basada en el amor | Armonía y predominio de lo social |
| Carencia de exigencia social | Desarmonía con el medio social y predominio de lo individual |
| Exigencia social basada en el rechazo | Desarmonía intrapsíquica y predominio de lo social o de lo individual en antagonismo recíproco |

Exigencia social basada en el amor

Esta es la forma no antagónica del conflicto paterno-infantil. Existe contradicción entre el niño y el medio social que le rodea con determinadas exigencias, pero estas se basan en el ejemplo positivo y en el amor al niño y su aceptación incondicional por parte del padre, tutor, familiar o maestro. Esta forma de exigencia provoca en el niño una frustración positiva, la cual consiste en que el propio niño es el que se frustra por su iniciativa propia sobre la base de las ventajas e incentivos que lo llevan a una autofrustración. El arte educativo consiste en favorecer de manera espontánea en el niño su tendencia al desarrollo y a resistir las frustraciones y privaciones que esto implica. No obstante esta forma del conflicto paterno-infantil no es fácil de lograr y siempre tiene mayores o menores limitaciones.

La exigencia social basada en el amor durante la niñez y la adolescencia, engendra en el adulto una tendencia a la armonía y al predominio de lo social significativo sobre las tendencias opuestas. Esta influencia de la vida infantil es favorecedora de la salud mental y de una motivación

tanto autónoma como adaptativa, pero centrada en los deberes e ideales sociales asumidos, los cuales conducen a la armonía de la personalidad y no llevan a frustraciones de las necesidades puramente individuales ni a vivencias negativas.

Carencia de exigencia social

La carencia de exigencia social puede manifestarse de varias formas: una es la sobreprotección que libera al niño de los sacrificios, esfuerzos y peligros y le concede todo lo que desea; otra es darle malos ejemplos y permitirle o favorecerle el incumplimiento de las exigencias sociales.

La carencia de exigencia social como forma del conflicto paterno infantil se proyecta en el adulto como una tendencia a la desarmonía con el medio social y al predominio de lo individual. En este caso las tendencias puramente individuales, surgidas y no superadas en la infancia, siguen actuando en la personalidad adulta de forma tal que van en contra de las exigencias sociales y de la moral. Esta tendencia favorece la patología psíquica y promueve conflictos y graves trastornos de la conducta adulta.

Exigencia social basada en el rechazo

Los padres o tutores exigen fuertemente el cumplimiento de las normas y exigencias sociales, pero basados en la falta de amor y en el rechazo al niño. Aquí ocurre la frustración negativa, que consiste en frustrar desde fuera los deseos y aspiraciones del niño, favoreciendo la represión de las mismas y promoviendo una conducta patológica. La identificación con padres rechazantes conduce al rechazo de sí mismo.

Esta forma de conflicto favorece una tendencia patógena en el adulto, caracterizada por la desarmonía y el predominio de lo social en agudo antagonismo con lo individual, en la cual el cumplimiento con lo social supone una grave frustración de las necesidades puramente personales y frecuentes trastornos emocionales. Por lo general esta forma de exigencia social engendra la tendencia opuesta, que se manifiesta en sufrimiento y constantes defensas o mecanismos inespecíficos o en el incumplimiento con los deberes sociales asumidos y en una orientación predominantemente individual.

Puede existir aún otra forma frecuente y peor de influencia paterna sobre el niño, que resulta de una combinación de la sobreprotección con el rechazo. Es la combinación del rechazo afectivo con la falta de exigencia. Esta forma de influencia puede darse en la relación de los padres o tutores con el niño, pero también en el abandono.

Estas 3 tendencias derivadas de las formas del conflicto paterno- infantil actúan de manera más o menos inconsciente en la personalidad adulta, en su motivación superior y, junto a las influencias que ejerce el medio social sobre el individuo, generan tensiones y ansiedades que derivan hacia la motivación inespecífica, hacia las defensas.

Es necesario enfatizar que las distintas formas del conflicto paterno- infantil por lo general actúan simultáneamente, predominando la una o la otra o ambas y generando así diferentes tendencias en la personalidad adulta.

Estructura de la motivación normal y adulta

La motivación adulta puede ser normal o anormal (patológica, inmadura).

Motivación normal y adulta

La motivación normal y adulta es aquella en la que existe una relativa armonía entre sus 2 componentes (afectivo y cognitivo) y entre sus 3 niveles (arcaico, superior y actual), en la cual, en caso de conflicto entre ellos, por lo general predomina el nivel superior, sin embargo, con la acumulación y el agravamiento de estos conflictos, también resulta normal que el sujeto transforme el contenido del nivel superior para ponerlo en consonancia con los otros determinantes.²³

Al modificarse la motivación superior también cambian la arcaica y la actual.

El predominio del nivel superior supone, por lo general, hacer prevalecer los deberes y proyectos asumidos sobre las tendencias y motivaciones reactivas, opuestas a su cumplimiento.

El equilibrio de la motivación normal y adulta contiene, entre otros, los aspectos siguientes:

- La relativa armonía entre la realidad reflejada por el sujeto y sus necesidades, metas y proyectos; entre la motivación autónoma, adaptativa y la reactiva, en la cual ante un conflicto entre estos elementos predomina la motivación no reactiva (autónoma y

²³ Aquí nos referimos al cambio de la motivación superior, pero no solo cambia ella, la motivación actual constantemente está cambiando y la motivación arcaica también se modifica en el decurso de la vida. Además, debe tenerse en cuenta que en la motivación superior se expresan todas las necesidades.

adaptativa) sobre la reactiva. Este equilibrio supone que, una vez alcanzadas las metas anteriormente propuestas, se elaboren nuevas metas; de igual forma implica una distancia no extrema entre el yo ideal y el yo real, entre las aspiraciones y las posibilidades de su realización.

- La relativa armonía entre las necesidades sociales e individuales del sujeto en la cual, ante un conflicto entre ambas, por lo general, en la jerarquía reguladora predominan las necesidades sociales sobre aquellas necesidades individuales y exigencias o posibilidades del medio social que orientan la actividad de una manera inadecuada a las responsabilidades sociales asumidas.
- La relativa armonía entre la motivación arcaica que proviene de etapas anteriores de la vida y la motivación superior, dirigida hacia el futuro, en la cual, en caso de conflicto, por lo general predomina esta última.
- La relativa armonía y acción simultánea entre las motivaciones conscientes e inconscientes en la cual, ante un conflicto entre ambas, por lo general predomina la regulación y las metas conscientes.
- La relativa armonía y acción simultánea de la motivación específica y la inespecífica en la cual, ante un conflicto entre ambas, predomina por lo general la específica.

Cuando se dice relativa armonía nos referimos a la posible y muy frecuente existencia de contradicciones no extremas entre estos determinantes, que son superadas por el sujeto de una forma u otra, y conducen generalmente a un desarrollo integrativo de su personalidad.

Lo que caracteriza el equilibrio motivacional del hombre normal y adulto es una relativa armonía entre todos los factores que en él participan y a la vez el predominio de las motivaciones no reactivas, sociales, dirigidas hacia el futuro, específicas y de la regulación consciente de la actividad.

Ahora bien, el equilibrio implica la pérdida del mismo y una constante lucha por recuperarlo. Debe ser definido en su unidad dialéctica con el desequilibrio, en la cual predomina generalmente sobre este último.

La exigencia de la relativa armonía y correspondencia recíproca entre los distintos factores que participan en la motivación del ser humano normal y adulto presupone que si los conflictos se hacen reiterados e insolubles y los determinantes superiores e internos no logran modificar a los inferiores y externos y las contradicciones se hacen antagónicas, entonces, en virtud del propio automovimiento de los determinantes superiores e internos estos cambian para ponerse en relativa armonía con los inferiores y externos.

Así, los fines y proyectos, sentimientos y convicciones, las motivaciones sociales asumidas y la regulación consciente son modificadas, en última instancia (con la acumulación cuantitativa), bajo la influencia de los determinantes externos y primarios de la motivación humana.

Predominio de lo interno, lo superior y lo social

En contraposición al conductismo, al psicoanálisis y a muchos teóricos de la motivación, que enfatizan únicamente la importancia de los determinantes externos (los estímulos), de los impulsos o requerimientos orgánicos, de los determinantes inconscientes (los complejos reprimidos, las tendencias inconscientes) y de las necesidades individuales (sexuales, de agresión, de seguridad, de superioridad, etc.), creemos necesario destacar que lo típico de la personalidad humana normal y adulta es el predominio de sus factores motivacionales internos, superiores y sociales sobre los externos, inferiores e individuales.

Esta estructura jerárquica y equilibrio de la personalidad normal se explica por la interacción del individuo con su medio y su propio organismo, pues para satisfacer sus necesidades individuales (biológicas y psicológicas), que constituyen la base de su existencia, tiene que asimilar y someter su actividad a las posibilidades, necesidades y exigencias que le plantea el medio social.

Predominio de las necesidades sociales y esencia del ser humano

El hombre es un ser social. Su esencia, su características fundamental y típica consiste en que, en virtud de la cultura y la conciencia social, participa de alguna manera en el proceso de producción, de distribución de los bienes materiales y espirituales, en la prestación de servicios sociales, o sea, que cumple con las necesidades y exigencias sociales.

José Martí (1975 H) expresó: "El don propio, y medida del mérito, es el carácter, o sea, el denuedo para obrar conforme a la virtud, que tiene como enemigos los consejos del mundo y los afectos más poderosos en el alma". Y también dijo (Martí, J. 1975, I): "el desinterés, raíz del carácter".

De no tener esta función social, el individuo pierde muchas o todas las satisfacciones que la sociedad brinda y que condicionan sus necesidades, pues la producción y la vida social engendran la necesidad misma al aportarle su objeto más satisfactorio. De no existir esta función social, como predominante, desaparecería la sociedad y el individuo como ser social.

Ahora bien, el ser humano tiene un organismo biológico y psicofisiológico, cuyo adecuado funcionamiento es una condición

fundamental para que pueda realizar su función social, por esto se impone que junto al predominio de la función social exista una armonía entre las exigencias y posibilidades de su medio social, su organismo biológico, su actividad y la jerarquía de necesidades de su personalidad y, como consecuencia, una satisfacción adecuada de sus requerimientos individuales. De no satisfacer sus requerimientos biológicos y psicológicos individuales, el ser humano se enferma y perece.

El adulto normal asume deberes, responsabilidades, por ejemplo, el trabajo, la participación en instituciones sociales, la familia, y tiene aspiraciones que pretende realizar en beneficio de la sociedad, de los demás. En su estructura motivacional existe una armonía entre las necesidades individuales y las sociales, en la cual predominan las necesidades sociales sobre aquellas incitaciones inadecuadas a las responsabilidades asumidas, o sea, el individuo se dirige a la satisfacción integrada de todas sus necesidades en torno al predominio de las responsabilidades asumidas.

Tanto las necesidades individuales como las sociales, así como los requerimientos y posibilidades que dimanan del medio social y del organismo biológico del individuo, participan constantemente en la regulación del comportamiento. No se trata de disminuir el rol que en todo momento juegan las necesidades individuales y la interacción del sujeto con su medio social y su propio organismo, por ejemplo, el cumplimiento del deber resulta debilitado o reforzado, etc.. Lo que ocurre es que el individuo inhibe o trata de rectificar aquellas acciones que afecten o puedan afectar seriamente el cumplimiento de los deberes asumidos. Esto quiere decir que la acción de las necesidades individuales es controlada por las necesidades sociales personalmente significativas.

No obstante, debe recordarse lo expuesto en el capítulo 4, de este libro sobre la jerarquía de los motivos: lo social predomina sobre lo individual en la jerarquía reguladora, pero esto puede ocurrir o no en la jerarquía interna y en este momento histórico, por lo general no ocurre.

Lo social y lo antisocial en la motivación humana

En el mundo actual, donde resulta extrema la desigualdad social, los actos antisociales, la personalidad antisocial y la corrupción, constituyen hechos muy frecuentes y que ponen en una situación difícil nuestra concepción teórica general de que el predominio de los deberes asumidos sobre las tendencias inadecuadas a su cumplimiento constituye un rasgo esencial de la personalidad normal y adulta, por lo tanto, es necesario enfrentar teóricamente esta problemática.

Lo social significativo son las normas morales y las exigencias y necesidades sociales que son productos del desarrollo histórico-social y

que son asimilados por el individuo. Lo social significativo se diferencia y distingue de lo puramente individual (consultar *Principios de psicología general*, de SL Rubinstein, en el capítulo sobre la voluntad). En lo social significativo el individuo va a satisfacer a la sociedad, a la institución, al grupo.

En lo puramente individual el sujeto se dirige a satisfacer necesidades que son solamente de él, de carácter biológico, hedonista o de dinero y bienes o de prestigio, o los intereses cognoscitivos, o el problema existencial o cualquier otra necesidad. No obstante, es indiscutible que lo social significativo y lo puramente individual, aunque son cualitativamente diferentes, se encuentran en una estrecha unidad, penetración, identidad y transformación recíprocas.

Se debe esclarecer la relación y diferencia entre lo puramente individual y lo antisocial. Lo puramente individual puede expresarse en un acto antisocial, pero también en forma no antisocial y en armonía con las normas y exigencias sociales. Todo acto antisocial expresa, contiene y responde a necesidades puramente individuales. Las acciones de un político contra las normas existentes en una sociedad no constituyen actos antisociales, aunque van en contra de las exigencias estatales existentes o criterios predominantes, pues lo que guía al político es una motivación social que responde a determinadas clases o sectores sociales. Pero las acciones de un ladrón o un homicida para conseguir dinero o satisfacer un capricho personal, aunque van igualmente contra las exigencias estatales y criterios predominantes, son actos antisociales porque responden a necesidades o tendencias puramente individuales que llevan a incumplir las normas y exigencias sociales establecidas en un determinado momento histórico.

Así se define lo antisocial como una motivación puramente individual que va en contra de la legalidad, de las exigencias legales existentes en la sociedad en un momento determinado y que incumple con ellas para satisfacerse.

La ley de unidad y lucha de contrarios conduce al criterio de que la motivación humana constituye la unidad de lo social y lo antisocial. En unos predomina lo social; en otros, lo antisocial (estos son los antisociales) y en otros tienen la misma importancia tanto lo social como lo antisocial, pero en todo ser humano se da la unidad de lo social y lo antisocial. Aún la persona más antisocial tiene que asumir, en forma adaptativa, principios morales y legales para encubrirse, para no ser castigado, precisamente para poder realizar sus acciones antisociales. Esa apariencia de legalidad y moralidad, que le lleva a cumplir con determinadas normas sociales y legales, resulta decisiva en su conducta. Si es totalmente

antisocial no puede ajustar su conducta al medio social, es apresado, es castigado y en este caso se manifiesta una conducta patológica por incapacidad de adaptación.

Por lo tanto, también en el antisocial se cumple el principio del predominio de lo social significativo, asumido por el sujeto sobre las tendencias inadecuadas a su cumplimiento. Lo que ocurre es que en el antisocial esos principios legales y morales asumidos son mínimos y superficiales, aunque obedecen a motivaciones profundas, surgidas en el decurso de la vida y se explican por ellas. Todo antisocial no patológico ha recibido la influencia bienhechora del amor, ha aprendido a ser querido y a querer y de ahí proviene su capacidad de adaptación al medio, que lo hace un ser relativamente sano psicológicamente.

Cuando se habla del predominio de lo social significativo en la motivación humana, nos referimos a los valores y principios morales asumidos, aceptados por el sujeto, quien libre y subjetivamente ha decidido cumplir con ellos. Ciertamente, en el antisocial estos deberes sociales son mínimos, quizás las normas más elementales de convivencia e integración social, pero él cumple con ellos.

En la personalidad corrupta, los deberes sociales asumidos tienen un mayor peso e importancia en la regulación de su actividad. Son personas que trabajan y están integradas socialmente; hacen predominar en su conducta los principios morales y legales que han asumido, pero la corrupción altera su comportamiento. Precisamente a través de su cumplimiento relativo con esa integración social, esta persona roba, desvía recursos, incumple con los deberes legales que supuestamente ha asumido.

En la personalidad con predominio de lo social, lo antisocial es mínimo, pero existe y actúa. Por desgracia, en la humanidad actual no predominan las personas con una orientación social, sino que la corrupción y la conducta antisocial tienen una gran importancia, quizás preva-
leciente en determinados sectores sociales.

El predominio de lo social se da en aquellas personas con una orientación social; el de lo individual, en aquellas con una orientación antisocial, pero el principio del predominio de los deberes sociales asumidos sobre aquellas tendencias inadecuadas a los mismos, en la regulación de la actividad, es una característica universal de la personalidad normal y adulta, tanto en los individuos con una orientación social como en los que tienen una orientación antisocial. La diferencia entre ambos radica en el grado en que asumen los deberes sociales. En la personalidad con orientación social los deberes asumidos son amplios y autónomos; en la personalidad antisocial los deberes asumidos son mínimos y predominantemente adaptativos.

Otra cuestión importante es la determinación de la conducta social y antisocial. Existen factores sociales e individuales. Cuando predominan la desigualdad social, la miseria y el desempleo, se favorece la conducta antisocial de sus miembros. Cuando en la educación del niño y del adolescente ha faltado la unidad armónica del afecto, la exigencia y el desarrollo intelectual, se favorece la conducta antisocial.

El antisocial de origen social puede ser plenamente equilibrado en lo individual, pues responde a una situación social: la sociedad es la que está enferma y atraviesa una crisis. El antisocial de origen predominantemente individual se acerca más al desequilibrio patológico. Es una incapacidad personal de asumir deberes y cumplir con ellos. En todo antisocial se dan ambos determinantes en diferente proporción, el social y el individual.

Importancia fundamental de la regulación consciente de la actividad

La regulación de la actividad humana puede dividirse en voluntaria (consciente, premeditada) e involuntaria (impreditada, impulsiva). Lo típico y predominante en la actividad humana es su regulación consciente, voluntaria, pero también existen motivos inconscientes y acciones impreditadas e impulsivas.

La regulación inductora consciente, el proceso volitivo, la fuerza de voluntad, expresan precisamente esta función de integración y armonización de las exigencias y posibilidades externas, de los requerimientos y estados orgánicos, de todas las necesidades del individuo, en la cual participa como juez y árbitro la conciencia social asimilada y predominante en el sujeto.

He aquí la importancia de la motivación no reactiva (adaptativa y autónoma), pues casi siempre va dirigida a realizar esta función integradora de todas las necesidades, en la cual se respeta generalmente el cumplimiento del deber asumido.

Frecuentemente los motivos que actúan de manera inconsciente o impulsiva atentan contra la integración armoniosa de todos estos factores, bajo el predominio de los deberes sociales en la regulación inductora de la actividad.

Aunque lo anteriormente expuesto es una diferencia típica y característica entre la regulación voluntaria y la involuntaria, no niega que determinados fines conscientes pueden actuar de manera desintegradora y contra los deberes asumidos, así como que determinadas motivaciones superiores e integradoras puedan manifestarse de manera inconsciente e impreditada.

En la persona normal, el conflicto entre lo individual y lo social generalmente no es antagónico, insoluble, pero existe. Con frecuencia el individuo duda entre la satisfacción inmediata y el deber; entre el cumplimiento normal y la autoexigencia de una realización superior; entre el deber social y la estrategia que emplea en las relaciones interpersonales. A menudo sufre frustraciones, privaciones y perspectivas negativas que le quitan la motivación más adecuada al cumplimiento de sus tareas. De igual manera son importantes los conflictos entre las distintas responsabilidades asumidas, así como entre las diferentes tendencias individuales.

En forma consciente, volitiva, el individuo debe superar los conflictos y decidir la conducta más apropiada. Es necesario sobreponerse, privar o frustrar las tendencias inadecuadas, buscar la satisfacción armónica de todas las necesidades y cumplir con el deber, en beneficio de su personalidad.

Aquí también participa la regulación inconsciente y existen motivos que actúan de manera inconsciente, como tendencias y vivencias emocionales no correlacionadas con el objeto que las produce, ni con la necesidad que expresan, pero aunque así sea, el ser humano toma conciencia de las consecuencias de los actos que estos incitan y, de este modo, son controladas las tendencias desintegradoras que exigen un cumplimiento exagerado de los deberes o un incumplimiento de los mismos.

Los motivos inconscientes actúan en íntima unión con los motivos conscientes y a través de la regulación consciente. En la persona normal, la regulación consciente (sobre la base de los motivos morales, de los fines y proyectos asumidos) decide la conducta y no puede ser reducida a una simple máscara de los motivos inconscientes e individuales.

La pérdida del equilibrio engendra una reestructuración de los procesos psíquicos y, como consecuencia, de la actividad que ellos regulan. Esta reestructuración ocurre a niveles conscientes e inconscientes, voluntarios e involuntarios. Al nivel consciente se modifica la serie medios-fin, se elaboran nuevos planes o proyectos, se establecen nuevas intenciones. Al nivel parcialmente inconsciente o casi totalmente inconsciente, ocurren cambios en la penetración y transformación recíprocas de los aspectos pasivos y activos de las necesidades.

Ambos aspectos, conscientes e inconscientes, se encuentran en íntima penetración recíproca. Pero en la regulación de la actividad los motivos inconscientes actúan a través de la regulación consciente, la cual, en el individuo normal, decide la conducta sobre la base de los principios morales, de las responsabilidades asumidas, del conocimiento de sí mismo y de su medio social. De este modo, guiado por sus principios morales, ideales, proyectos y conocimientos, el ser humano transforma su medio

físico y social, sus relaciones con los demás, modela su propia personalidad y su organismo biológico.

Esta es una diferencia cualitativa entre la persona normal y la enferma. En la persona normal existe una integración o armonía entre lo individual y lo social, entre lo reactivo y lo volitivo, en la cual predominan el cumplimiento del deber y el control volitivo consciente. En la persona enferma este equilibrio se pierde.

Equilibrio motivacional

El equilibrio presupone el desequilibrio y la constante lucha entre ambos. Todo equilibrio es dinámico; es la resultante estable de un torbellino, de un movimiento, que no por ello deja de tener una precisión cualitativa y una determinada estabilidad como características específicas y fundamentales. El equilibrio está indisolublemente unido al desequilibrio, aunque este último no es su rasgo distintivo y predominante. Se define precisamente por una determinada interacción y lucha con el desequilibrio, o sea, por un predominio sobre este. Todo estado de equilibrio incluye y presupone el desequilibrio.

El equilibrio de la motivación y de la actividad motivada se caracteriza por una constante pérdida y recuperación parcial o casi completa de dicho equilibrio, o sea, por una constante lucha contra el desequilibrio, como resultado de la cual se obtiene un equilibrio relativamente predominante.

De manera constante, el medio social plantea nuevas y mayores exigencias, posibilidades e imposibilidades de satisfacción que alteran totalmente el equilibrio anterior alcanzado. También los requerimientos orgánicos periódicos, el desarrollo y la vitalidad del organismo, así como las enfermedades y la involución orgánicas, alteran este equilibrio. Igualmente ocurre con los resultados insatisfactorios o demasiado satisfactorios de la actividad. Por último, las necesidades pueden actuar de una manera desintegradora y extrema. El individuo puede incumplir con sus deberes y aspiraciones sociales o hacerse indolente con respecto a ellos. Todos estos factores alteran el equilibrio.

El proceso motivacional normal consiste en un constante esfuerzo por recuperar, mejorar y asegurar este equilibrio. La actividad del ser humano se encamina en esa dirección. Como resultado de este esfuerzo constante se obtiene normalmente un estado afectivo predominante de satisfacción, una disposición para la lucha y la actividad necesarias y el cumplimiento socialmente aceptable de los deberes que son personalmente significativos y de las metas y proyectos que el sujeto se plantea.

Modificación de los determinantes internos, superiores y sociales

La motivación superior cambia, en última instancia, bajo la influencia de la actividad externa y los requerimientos individuales y primarios del ser humano. En oposición a los teóricos que destacan unilateralmente la autonomía e importancia del sí mismo, de los proyectos y de la autorrealización, es necesario enfatizar que en la motivación participan los factores motivacionales externos, biológicos, arcaicos e inconscientes, en el decurso de la actividad humana; que este reflejo psíquico de lo externo, lo inferior y lo individual se va acumulando cuantitativamente, hasta que determina una modificación de los componentes internos, superiores y sociales de la motivación humana, o sea, el sí mismo y los ideales del sujeto constituyen un reflejo del medio social, en dependencia de los requerimientos primarios del ser humano.

En la dinámica y el desarrollo normal de la personalidad también es típica la determinación de sus componentes motivacionales internos, superiores y sociales por la interacción individuo-medio, por los niveles y estratos inferiores del individuo y de su psiquismo. El ser humano requiere un equilibrio biológico y psicológico (emocional, cognoscitivo, etc.), sin el cual no puede cumplir con sus responsabilidades y proyectos, y solo puede satisfacerse con una adecuada interacción con su medio, por ello, al modificarse esta interacción y su propio organismo, lo cual es en parte un producto de su actividad, y ocurrir que sus esfuerzos reiterados no logran restablecer este equilibrio entre lo externo y lo interno, la motivación arcaica y la superior, lo individual y lo social, van operándose cambios graduales que modifican el nivel superior del psiquismo humano y engendran nuevos proyectos y fines, asumiendo otros deberes e ideales sociales y abandonando los anteriores.

Se hace imprescindible asumir aquellos fines, proyectos y deberes que se ajusten o fusionen a los requerimientos externos, biológicos e individuales, de manera que el funcionamiento de la personalidad sea lo más satisfactorio posible. Cuando en el desarrollo de la vida el proyecto y la responsabilidad asumidos entran en conflicto con las exigencias y posibilidades externas y los requerimientos orgánicos e individuales del sujeto, surge un período de crisis que, de mantenerse y agravarse, termina por lo general con un rechazo hacia tales proyectos, responsabilidades e ideales.

La fuerza autónoma y predominante del fin, del proyecto y de las necesidades sociales dentro de la personalidad surge, en última instancia, por el hecho de que se ajuste en la mejor manera posible al conjunto de la personalidad, de que se fusione de la manera más armoniosa con las

posibilidades y exigencias externas, con los requerimientos orgánicos, con los rasgos y tendencias individuales del sujeto, con su temperamento, con las características que dimanen de su vida infantil, de que resuelva en la mejor forma posible los conflictos existentes. En este caso la autonomía de los proyectos, aspiraciones, metas y deberes sociales llega a ser más sólida y puede resistir mucho mejor todas las privaciones y frustraciones.

El equilibrio de la personalidad está dado por la autonomía y la intensidad de los fines, ideales y metas sociales del sujeto, que a su vez dependen, en definitiva, de su grado de integración a las posibilidades y exigencias externas, a las necesidades y rasgos individuales del ser humano.

En este aspecto o relación es necesario apreciar la importancia que tienen en la motivación los determinantes externos (el medio social), los biológicos, los inconscientes, los derivados de la vida anterior y las necesidades individuales. Así, es necesario destacar un conjunto de oposiciones polares que operan en la motivación: lo externo y lo interno, lo biológico y lo social, lo individual y lo social, lo inconsciente y lo consciente, la motivación arcaica que proviene del pasado y la orientación hacia el futuro de la motivación superior, lo específico y lo inespecífico. Si estas oposiciones se convierten en extremas y antagónicas, tarde o temprano sobreviene un período de crisis que requiere una transformación cualitativa de la personalidad. Este es también un momento normal en la dinámica motivacional del ser humano.

El desarrollo de la motivación humana debe verse en unidad con la actividad externa, en la interacción del individuo con su medio social. Al entrar de manera activa en nuevas relaciones sociales, en nuevos grupos y esferas de la vida social, ante el individuo se plantean constantemente nuevas exigencias y posibilidades de su satisfacción. Esta interacción externa, al actuar a través de las condiciones internas de la personalidad, se refleja en el proceso motivacional, el cual regula la respuesta a dichas influencias. Esto determina un desarrollo interno, una modificación de las propiedades y de los procesos psíquicos. A su vez, este nuevo desarrollo conduce a nuevas esferas de la interacción externa, que vuelven a plantear necesidades, exigencias y posibilidades de satisfacción cada vez más complejas y prometedoras.

En la unidad de esta interacción externa y contradicción interna se produce el desarrollo y la modificación de la motivación, así como la regulación de la actividad motivada adulta a niveles cada vez más complejos y estables, sin embargo, este desarrollo está penetrado por limitaciones y dificultades; incluso, puede ser detenido y marchar en la dirección de la desintegración patológica.

Diferencia cualitativa entre la motivación normal y la del enfermo mental

Partimos del criterio de que la enfermedad mental es aquella de las funciones psíquicas del ser humano (o de los aspectos neuroanatómicos o neurofisiológicos de estas) y se caracteriza por un funcionamiento psicológico y conductual anormal que implica una pérdida, por déficit o insuficiencia, del nivel social típico para unas condiciones sociohistóricas concretas.²⁴

La motivación anormal (patológica, inmadura) es aquella en la que existen contradicciones agudas y antagónicas entre sus 2 componentes (afectivo y cognitivo) y sus 3 niveles (arcaico, superior y actual), de modo que, en caso de conflicto entre ellos, no predomina por lo general la motivación superior, sino la arcaica o la actual. La personalidad anormal también se caracteriza por la incapacidad de transformar, con el decurso del tiempo y la agudización de los conflictos, el contenido del nivel superior, para ponerlo en consonancia con los otros niveles.

En algunos trastornos mentales se observan fundamentalmente las contradicciones agudas y antagónicas entre sus diferentes componentes y niveles que engendran un agudo desequilibrio emocional. En otros se aprecia, en primer lugar, la incapacidad para hacer predominar el nivel superior, o sea, existe una diferencia cualitativa e irreducible entre la motivación normal y la anormal o patológica.

Ahora bien, es necesario tener en cuenta que la motivación normal y adulta está penetrada por la anormal o patológica y viceversa, y que entre ambas existe una interacción, una lucha y una transformación recíprocas.

Analicemos primeramente la contradicción entre el componente afectivo y el cognitivo y el equilibrio o desequilibrio entre ambos.

Entre estos 2 componentes puede existir una contradicción no antagónica o antagónica.²⁵ Lo afectivo (las reacciones emocionales, los impulsos, las tendencias volitivas) pueden alterar o impedir lo cognitivo, bloquearlo o, por el contrario, favorecerlo y desarrollarlo. A su vez, lo cognitivo (el reflejo del mundo exterior y de sí mismo, tanto en el pasado como en la vida actual) puede afectar negativamente las necesidades del sujeto (como ocurre cuando el sujeto percibe y conoce la frustración,

²⁴ Consultar el libro *Teoría de la motivación y práctica profesional*, donde están contenidas las bases teóricas del presente trabajo, que constituye una continuación y desarrollo del mismo.

²⁵ La contradicción no antagónica es aquella que lleva al *desarrollo* de una determinada *calidad*, por ejemplo, el equilibrio y la armonía de la motivación, el predominio de un determinado valor, etc., y *contradicción antagónica* a aquella que conduce a la eliminación o sustitución de una determinada calidad que se transforma en otra. La no antagónica conduce al desarrollo y al equilibrio, la antagónica conduce a la involución, al desequilibrio, a la enfermedad.

privación y amenaza a la cual se ve sometido) o puede favorecerlas (cuando percibe o conoce que ha sido satisfecho o que tiene perspectivas de satisfacción).

En la persona normal y adulta, y en una situación más o menos adecuada, por lo general la contradicción entre lo cognitivo y lo afectivo no es antagónica, pues lleva a un desarrollo tanto del componente cognoscitivo como del afectivo. Por el contrario, la enfermedad mental se caracteriza por una contradicción antagónica entre lo cognitivo y lo afectivo, en la cual el contenido cognitivo altera y desequilibra lo afectivo (ocurre por lo general en las neurosis y trastornos situacionales), o lo afectivo altera y destruye el funcionamiento cognitivo impidiendo que refleje adecuadamente la realidad (ocurre en alguna medida en las neurosis y principalmente en la psicosis).

Analicemos a continuación el equilibrio y el desequilibrio entre los tres niveles de la motivación adulta.

La relativa armonía entre estos 3 niveles consiste en que la motivación arcaica (en virtud de una adecuada educación infantil y adolescente del sujeto) se integra armoniosamente con la motivación superior y la motivación actual. No obstante, esta integración armónica no es absoluta y siempre existen contradicciones que tienden a ser superadas. Esto es lo típico de la personalidad normal y adulta.

Por el contrario, la aguda contradicción patógena o patológica entre estos 3 niveles consiste en que existe un antagonismo entre la motivación arcaica, la superior y la actual, pues se oponen radicalmente entre sí. Esto es lo típico de la personalidad psíquicamente enferma. El psicoanálisis de Freud ha llamado la atención sobre los conflictos entre el ello y el super yo que reflejan esta contradicción entre la motivación arcaica y la superior. Pero también la situación actual que vive el sujeto puede ser un importante factor de desequilibrio. Igualmente la motivación superior puede responder a metas inadecuadas y desequilibradoras.

Resulta propio de la personalidad normal y adulta el predominio en todo momento y en caso de conflicto, de la motivación superior sobre la arcaica y la actual, aunque también resulta típico que con el agravamiento y mantenimiento de estos conflictos el sujeto normal transforme su motivación superior para ponerla en armonía con la arcaica y la actual. En la personalidad psíquicamente enferma este equilibrio se pierde.

Unidad contradictoria de la motivación normal y la patológica

En oposición al psicoanálisis, que ha construido una teoría de la personalidad normal en función de hechos patológicos, debemos enfatizar

que la diferencia entre lo normal y lo patológico no es solo cuantitativa, sino, además, cualitativa; se trata de estructuras diferentes. Lo típico de la personalidad normal es cualitativamente diferente de lo típico de la enferma.

El ser humano normal se caracteriza por una relativa armonía entre sus determinantes motivacionales externos e internos, arcaicos y superiores, individuales y sociales, en la cual, en caso de conflicto insalvable, por lo general predominan los internos, superiores y sociales. Por el contrario, la motivación del ser humano mentalmente enfermo se caracteriza por la separación extrema de estos determinantes y por la pérdida del predominio de los internos, superiores y sociales. Sin embargo, esta diferencia cualitativa no niega la penetración y transformación recíproca de lo normal y lo patológico.

Lo más adecuado es plantearnos la existencia, en mayor o menor medida, de momentos anormales y de situaciones, aspectos y tendencias patógenas, desintegradoras, en la personalidad normal, que están en contradicción y lucha con los aspectos y tendencias sanas, las cuales resultan por lo general predominantes. Igualmente se puede encontrar tendencias hacia la salud mental en el enfermo, aunque estas no son las que caracterizan su estructura psíquica.

Además de la personalidad normal y la enferma, debemos plantearnos la existencia de un punto de transición entre ambas. En virtud de esta penetración se explica que el individuo sano se enferme si es situado en determinada circunstancia externa u orgánica que, de acuerdo con su personalidad, resulte patógena. De igual forma ocurre que el enfermo se cure y también que su personalidad marche en la dirección de una mayor integración, estabilidad y complejidad en su funcionamiento psicosocial.

Esta penetración recíproca determina que el estudio de la dinámica y el desarrollo de la personalidad normal debe tener en cuenta sus factores desintegradores y patógenos, y sus momentos excepcionales, patológicos y anormales. Como consecuencia, el equilibrio de la personalidad y la actividad normales dista mucho de ser perfecto, aunque no por ello pierde su precisión cualitativa.

En múltiples ocasiones el individuo se ve sometido a situaciones externas, a enfermedades o estados orgánicos que afectan seria y prolongadamente su equilibrio psíquico y constituyen factores patógenos. La penetración y transformación recíprocas de los aspectos pasivos y activos de las necesidades y su expresión en las orientaciones fundamentales, pueden engendrar tendencias y trastornos de carácter patógeno. Lo mismo ocurre con los conflictos íntimos y rasgos desintegradores, heredados del período infantil y de etapas anteriores de la vida.

Si estos determinantes se consideran de manera aislada, se podrían catalogar de patológicos, sin embargo, cuando operan en la personalidad normal se aprecia que no son sus factores más importantes y contrariamente se encuentran fusionados, por lo general, a las demás necesidades de la personalidad y sometidos al poder integrador que la caracteriza.

Una misma tendencia extrema, y por ello patógena, puede actuar fusionada a las demás necesidades de la personalidad y sometida al poder integrador que la caracteriza o, por el contrario, convertirse en un rasgo patológico y dominante, por ejemplo, la orientación extrema hacia la satisfacción inmediata puede expresarse patológicamente en el abandono de todos los deberes sociales, pero también puede canalizarse hacia una responsabilidad o trabajo social altamente satisfactorio e interesante, impulsando así el cumplimiento del deber social, aunque a veces, y en alguna medida, se exprese de manera desintegradora y afecte el equilibrio de la personalidad y de la actividad.

Una estrategia extrema de agresión y dominación puede canalizarse patológicamente en actos antisociales que implican una pérdida de autocontrol moral, pero también puede orientarse hacia el cumplimiento de una responsabilidad, de un trabajo, que requiere en buena proporción ejercer la autoridad e imponerse agresivamente, por ejemplo, ante los enemigos de la sociedad y los infractores de la ley.

La obligatoriedad de lo social personalmente significativo que se contrapone con hostilidad a la personalidad individual puede expresarse patológicamente en una actitud de rechazo hacia sí mismo, de depresión y sufrimiento exagerado y, a la vez, de imponerse metas que no corresponden a las posibilidades y características personales, pero esta tendencia excesiva hacia la realización social puede construir sus proyectos ideales del deber social, sobre la base de las características personales y circunstancias reales de la personalidad, aunque no por ello dejen de ser factores de desequilibrio y de frecuente perturbación emocional.

La actividad normal del ser humano no se explica, fundamentalmente, por estos factores patógenos, sino por los motivos sociales, superiores, por sus fines y proyectos, por su autorregulación cognitiva y racional y por la integración y armonía de estos factores con el resto de las necesidades y rasgos de la personalidad que, a su vez, tienen su génesis y determinante fundamental, en última instancia, en la actividad social del ser humano.

Crítica de otras teorías motivacionales

De lo anterior se comprende que la motivación superior y predominante del individuo normal y adulto surge y cambia bajo la influencia

de las circunstancias externas (sociales y del propio organismo): es un reflejo de lo externo social. Al cambiar la sociedad también cambia el individuo como un reflejo.

El ser humano es un producto sociohistórico concreto (consultar las posiciones de la psicología histórico-cultural a la cual nos adherimos), pero a su vez él participa en la creación de la historia y de la cultura, pues sobre la base del reflejo de lo externo, de la motivación arcaica y de la superior, anteriormente existentes, el sujeto crea y transforma su motivación superior y con ello construye y modifica toda su motivación adulta, la cual repercute sobre su conducta y su medio social.

En las motivaciones reactiva y adaptativa predomina el reflejo (aunque también participa la creación). En la motivación autónoma predomina la creación (aunque ella parte de los reflejos previos y está condicionada por ellos).

La concepción teórica aquí planteada se esfuerza por asimilar críticamente los aportes positivos del psicoanálisis, el conductismo, el humanismo y la psicología cognitiva, a la teoría de la motivación.

El psicoanálisis, por lo general, tiene en cuenta todos los niveles de la motivación humana, pero manifiesta que el fundamental es el arcaico, el cual actúa de manera inconsciente. Para el psicoanálisis freudiano y de otros seguidores los motivos fundamentales del ser humano son inconscientes y enraizados en la infancia. Por lo general no reconocen la diferencia cualitativa y esencial entre la motivación normal y la patológica. La terapia psicoanalítica está dirigida a la modificación de las motivaciones arcaica e inconsciente. En el psicoanálisis hay elementos ciertos y valideros, pero exagerados y unilaterales, por ello brinda una imagen distorsionada de la motivación humana.

El conductismo radical hace depender la conducta del reflejo de la interacción individuo-medio (estímulo-respuesta). Como consecuencia, solo reconocería como determinante fundamental la influencia de la motivación actual, aunque no en su componente interno. Niega la función creadora y constructora del sujeto y su proceso interno, relativamente independiente del reflejo de lo externo. No obstante, en el conductismo también hay elementos valiosos dentro de una concepción total inaceptable.

El enfoque de Lewin acerca de la función fundamental del campo psicológico en la motivación humana está centrado en los componentes internos de la motivación actual, pero tiene la limitación de no tratar adecuadamente los otros niveles y no enfatizar su carácter reflejo del medio externo y social.

La psicología humanista destaca la motivación superior y su automovimiento, que parte del sujeto. Esto es correcto, pero no enfatiza

igualmente que la motivación superior es un reflejo de su medio social, que surge constantemente y se transforma, en definitiva, bajo la influencia de los determinantes externos y sociales, por lo tanto, en el humanismo hay ideas muy valiosas, pero no brinda una imagen lo más certera posible de la motivación humana, pues pierde de vista su determinación histórico-social.

Por lo general, la psicología cognitiva trata el estudio del psiquismo desde el ángulo de su determinación interna, a partir de los procesos cognoscitivos. Este punto de vista contiene elementos ciertos, pero no enfatiza igualmente la importancia de los determinantes externos sociales y de los factores afectivos. Aquí se reconoce la influencia universal del factor cognitivo, pero se concibe la motivación como la unidad de lo afectivo y lo cognitivo, en la cual predomina lo afectivo y es determinada en todo momento y en última instancia por el medio social.

Asimilar los aspectos positivos de estas escuelas supone una apertura crítica a sus componentes ciertos y a sus técnicas psicoterapéuticas.

La motivación como un reflejo de su medio sociohistórico

En este epígrafe se tratarán los diferentes aspectos de la influencia del medio sociohistórico sobre la motivación humana. Las circunstancias sociales externas influyen sobre el desarrollo y funcionamiento de los procesos cognitivos, pero la estructura de estos últimos es relativamente independiente de la situación concreta y social que los rodea, sin embargo, la estructura y el funcionamiento de la motivación humana son mucho más dependientes de sus circunstancias sociales cambiantes.

Primero nos referiremos a los determinantes externos equilibradores y desequilibradores. En segundo lugar, plantearemos algunas hipótesis sobre la jerarquía motivacional, en dependencia del momento histórico.

Determinantes externos y sociales, equilibradores y desequilibradores

Con respecto al equilibrio psíquico (ya definido como la relativa armonía entre los distintos factores y el predominio de la motivación superior) existen situaciones externas desequilibradoras y situaciones externas equilibradoras; estas últimas conducen al equilibrio, lo refuerzan y perfeccionan.

Determinantes equilibradores

El determinante equilibrador es la armonía entre satisfacción e insatisfacción. El término armonía indica que la satisfacción conduce a la insatisfacción y la insatisfacción, a la satisfacción.

Las satisfacciones que se le ofrecen al individuo lo llevan a esforzarse y sacrificarse para obtener nuevas satisfacciones, por ejemplo, los padres tratan con cariño al hijo, pero a su vez son ejemplos para este y le exigen. Como consecuencia, la satisfacción del niño con sus padres le lleva por su propia iniciativa a esforzarse por cumplir sus deberes y tareas.²⁶ O también ocurre que el individuo se esfuerza por obtener un premio, se sacrifica y lo logra, y como consecuencia la insatisfacción conduce a la satisfacción.

En estos casos se destaca la función activa del sujeto que por su propia iniciativa se esfuerza (se sacrifica) y esto conduce a la construcción y superación de su personalidad y a la satisfacción que ello implica, pero es necesario precisar la naturaleza de la insatisfacción o del sacrificio que se asigna la persona, pues no toda insatisfacción asumida por iniciativa del sujeto conduce hacia su equilibrio.

La insatisfacción equilibradora es aquella que conduce a una mayor complejidad y armonía interna y externa de la personalidad del sujeto consigo mismo y en sus relaciones con el medio social, por ejemplo, arriesgarse y esforzarse para robar y finalmente consumir drogas no es una insatisfacción equilibradora, pero sacrificarse estudiando intensamente para aprobar un examen, sí es una insatisfacción equilibradora.

Esta armonía entre satisfacción e insatisfacción favorece el equilibrio de la motivación tanto en la infancia y en la consecuente motivación arcaica, como en la juventud y la adultez (motivación superior) y en todo momento (motivación actual).

Como consecuencia, estos determinantes equilibradores externos engendran tendencias y características, entre ellas las siguientes:

- Una relativa armonía entre el componente afectivo y el cognitivo de la motivación, que conduce al desarrollo y equilibrio de ambos.
- El predominio más o menos estable en la jerarquía reguladora de los deberes asumidos sobre las tendencias opuestas a los mismos, basado en una relativa armonía entre lo social y lo individual.
- El predominio de los fines y proyectos asumidos sobre las tendencias reactivas que se oponen a ellos y el constante planteamiento de nuevas metas, una vez cumplidas las anteriores.

²⁶ *Amor con amor se paga*: este es el título de una obra de nuestro Héroe Nacional, José Martí, quien dijo: "Siempre lo impuesto es vano y lo libre es vivífico" (tomo 11, página 426) "No me parecen definitivas sino las conquistas de la mansedumbre" (tomo 9, página 16). Consultar José Martí, *Obras Completas*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975.

- La búsqueda, al agravarse y reiterarse conflictos insolubles, de una armonía entre los deberes asumidos y las tendencias puramente individuales, y entre los fines y proyectos y la motivación reactiva. Esto supone la modificación de la motivación superior y el logro de una distancia y contradicción, pero a su vez de una relativa cercanía entre el yo ideal (lo que se aspira para sí mismo) y el yo real.
- El logro estable de un estado emocional predominantemente positivo, orientado al cumplimiento de los deberes y proyectos asumidos.
- El desarrollo de una autovaloración adecuada, centrada en los aspectos positivos y reales de su propia personalidad, pero que reconozca igualmente sus limitaciones y errores.
- La relativa armonía entre la motivación arcaica y la superior, en la cual, en caso de conflicto, predomina esta última.
- La relativa armonía entre las motivaciones conscientes e inconscientes, en la cual, ante un conflicto, por lo general predominan las conscientes.
- La interrelación relativamente armónica entre las motivaciones específicas e inespecíficas (los mecanismos de defensa), pero con el predominio de las específicas.

Determinantes desequilibradores

Llamamos determinantes desequilibradores a la desarmonía entre satisfacción e insatisfacción. En este caso la satisfacción no conduce al esfuerzo, no se le exige al sujeto, no se promueve en él su desarrollo, no se le estimula para lograrlo (a esto comúnmente se le llama sobreprotección). En otro caso, la insatisfacción no conduce a la satisfacción. El esfuerzo positivo, desarrollador, no recibe una recompensa favorable, sino una frustración. Se trata aquí de la privación, de la frustración, de la frustración o privación por conflicto; de la amenaza, que engendra el medio social en el individuo y no conduce a su satisfacción, sino solo a su insatisfacción. A esto comúnmente se le llama rechazo, sobre todo con respecto a la educación infantil.

En estos casos se destaca la función pasiva del sujeto, quien no se esfuerza por su propia iniciativa espontánea en cumplir con las exigencias externas y superarse, o si lo hace (en el caso del castigo o la amenaza), es debido a una presión externa y no a una iniciativa propia.

Esta desarmonía entre satisfacción e insatisfacción engendra desequilibrio y agudas contradicciones que se manifiestan en la infancia y en la consecuente motivación arcaica, pero también en la juventud y la adultez (en la motivación superior) y en todo momento (motivación actual); se

manifiesta, además, en una serie de tendencias desequilibradoras que actúan tanto en la motivación arcaica como en la superior y la actual. Estas, entre otras, son las siguientes:

- Antagonismo entre el componente afectivo y el cognitivo que lleva al desorden emocional o a la tergiversación cognitiva.
- Predominio de lo social significativo en detrimento, a menudo innecesario e inadecuado, de la satisfacción puramente individual y asociado a vivencias negativas o agresivas de frustración y privación.
- Frecuente incumplimiento con los deberes asumidos (lo social significativo) y el predominio de lo puramente individual, en perjuicio de los deberes asumidos.²⁷
- Predominio de la conducta reactiva sobre los fines y proyectos que el sujeto se asigna a sí mismo o la ausencia de estos últimos.
- Existencia de agudas contradicciones antagónicas entre lo social y lo individual, entre los fines y proyectos asumidos y las posibilidades externas, capacidades personales y conductas reactivas (la existencia de una gran distancia entre el yo real y el yo ideal). La incapacidad para modificar el yo ideal, o sea, los deberes morales y proyectos asumidos.
- Estado emocional negativo predominante (ansiedad, agresión, depresión) que no favorece el cumplimiento con los deberes y metas asumidas.
- Existencia de una autovaloración inadecuada por subvaloración (que puede engendrar tendencias compensatorias de superioridad) o por sobrevaloración, que desequilibran al sujeto.
- Existencia de motivaciones inconscientes dominantes en el control de la conducta y en aguda contradicción con las conscientes.
- Predominio de las motivaciones inespecíficas (los mecanismos de defensa) en aguda contradicción con las motivaciones específicas.
- Existencia de conflictos antagónicos con el medio social, que a su vez son interiorizados como conflictos íntimos que desequilibran al sujeto y le generan estados emocionales negativos y perturbadores.

De todo lo dicho se desprende que no todas las privaciones, frustraciones o conflictos son negativos, o sea, conducentes a un desequilibrio,

²⁷ Para la elaboración de estos puntos de vista nos hemos apoyado en las ideas del gran teórico de la psicología soviética, Rubinstein, quien de manera indirecta y a través de sus libros, fue nuestro insuperable maestro. En su obra *Principios de Psicología General*, 1969, expresó que algunos se limitan a los motivos puramente individuales, pero para otros lo social significativo se convierte ciertamente en algo obligatorio, pero se experimenta como fuerza externa y extraña; para otros lo social significativo se convierte en lo más íntimo y personal.

a una fijación o regresión. Existen privaciones, frustraciones y conflictos positivos, que conducen a un nivel más alto de complejidad y armonía de la personalidad, cuando el sujeto se las plantea o las asume por iniciativa propia. Estas privaciones, frustraciones y conflictos positivos constituyen hechos fundamentales del desarrollo normal y constructivo de la motivación infantil y adulta.

Las privaciones, frustraciones o conflictos negativos son aquellas metas desarrolladoras y positivas o paralizadoras y destructivas que le se imponen al sujeto desde fuera e implican un rechazo del mismo, o también aquellas metas decididas por el propio sujeto en una acción autodestructiva derivada de la depresión y del desequilibrio psíquico, que conducen a la desintegración de la personalidad.²⁸

Otros determinantes histórico-sociales de la motivación

El individuo nace, se desarrolla y vive inmerso en la sociedad nacional e internacional que en su permanencia y en sus cambios se refleja profundamente en su personalidad. Entre los determinantes sociales se pueden señalar aquellos de la base económica (las relaciones de producción y consumo) y los de la superestructura ideológica y científica, ambos interpenetrados e inseparables.

A continuación nos referiremos a 2 aspectos de esta determinación sociohistórica de la motivación humana.

Influencia de la igualdad y la desigualdad social

La distribución de los bienes materiales y de la posición social puede ser más o menos desigual o igualitaria. Partimos de la hipótesis de que el aumento de la desigualdad social en la distribución de los bienes materiales favorece el incremento de la actitud individualista y antisocial. La pobreza y la riqueza extremas engendran con mayor fuerza el afán de mejorar económicamente, de evitar la miseria y de asegurar el bienestar material. Esto eleva los motivos de posesión de bienes y dinero a los primeros lugares en la jerarquía interna de las necesidades y motivos de la personalidad. Por el contrario, la marcha de la sociedad hacia una

²⁸ J Nuttin, destacado psicólogo belga, ya fallecido, nuestro recordado y querido profesor en la Universidad de Lovaina, Bélgica, en el curso 1969-1970, nos hablaba de frustraciones positivas y negativas. Consúltese su obra *Psychanalyse et Conception Spiritualiste de L'Homme*. Publications Universitaires, Louvain, 1968. Aquí nos hemos apoyado en estas concepciones del profesor Nuttin.

disminución o eliminación de la desigualdad económica entre los individuos, si se acompaña de una adecuada educación, favorece el predominio de motivaciones sociales y colectivistas en la jerarquía de la personalidad.

¿Es el hombre por esencia individualista o colectivista? El psicoanálisis de Freud (consultar, por ejemplo, *El porvenir de una ilusión*, 1948) pretende que las principales motivaciones del hombre son puramente individuales, instintivas, centradas en la búsqueda del placer y en la agresión. En cambio, para los psicólogos humanistas el ser humano tiende a la realización de las potencialidades positivas, inherentes a su especie (Maslow, 1954), sin embargo, nosotros estamos de acuerdo con Carlos Marx y José Martí. Este último expresó: "Se ha de tener fe en lo mejor del hombre y desconfiar de lo peor de él. Hay que dar ocasión a lo mejor para que se revele y prevalezca sobre lo peor. Si no, lo peor prevalece" (Martí J, 1975 J).

El ser humano es un miembro de grupos e instituciones sociales y responde a sus valores; a su vez, es un individuo con necesidades puramente personales. En su motivación predominará lo individual o lo social, según sea su medio social. Si este último se caracteriza por la desigualdad, predominarán en él las motivaciones individuales y antisociales. Si en su medio social predomina la distribución igualitaria, las motivaciones sociales y colectivistas pasarán a un primer lugar de su jerarquía.

Asimismo, la desigualdad en la posición social, la diferencia entre el trabajo manual y el intelectual, la existencia de jerarquías sociales donde unos predominan sobre otros, engendra la motivación adaptativa en los que se encuentran en una posición inferior, y la motivación autónoma en los que ocupan los primeros lugares en la pirámide social. En esas condiciones se despierta el afán individual de poder y de prestigio social. Por el contrario, la eliminación de estas diferencias entre el trabajo manual y el intelectual, y entre diferentes estatus sociales favorecerá el desarrollo masivo de la autonomía de la personalidad y no tomará tanta fuerza el afán individual de poder y de prestigio social.

Existen muchos hechos que favorecen estas hipótesis, pero aún la historia tiene que demostrarlos plenamente.

Situaciones sociales

José Martí (1975 K) expresó:

"Los hombres son como los tiempos en que viven, y se adaptan con flexibilidad maravillosa a su pequeñez o grandeza. Cuando se aprieta el corazón de angustia, porque la patria padece; cuando nos la amenazan,

cuando nos la invaden, cuando nos la azotan, cuando nos la torturan, se ve a los hombres resplandecer y sublimarse, la palabra se inflama y centellea, no hay distancia del brazo a las hazañas, y es palpable la identidad del hombre y de los astros... Pero cuando los tiempos se allanan y reducen, el hombre cae con ellos, y da pena verle poner en ruines intentos, en intereses impuros, en rencores de aldea, en celos y rivalidades femeniles, la fuerza del corazón y la viveza de la mente".

Estos criterios plantean otra importante hipótesis: cuando las situaciones históricas o naturales afectan negativamente a las instituciones y grandes grupos sociales, entonces pasan a un primer plano las necesidades sociales autónomas en el individuo. Pero cuando desaparecen estas situaciones sociales, el individuo pierde este predominio de lo social.

Igualmente, cuando las crisis económicas de la sociedad afectan las necesidades individuales, alimenticias, de posesión de bienes, etc., el individuo se centra en su beneficio personal, en su necesidad imperiosa de supervivir y satisfacerse, y se promueven la corrupción y la conducta antisocial.

Registro de la actividad y método directo e indirecto (general)

El registro de la actividad y método directo e indirecto (RAMDI) ha sido elaborado para estudiar, en grupos de sujetos, la diversidad y jerarquía de las necesidades a través de su expresión en la actividad, los deseos y la imaginación, por ello tiene una gran importancia para estudiar el lugar que ocupan los valores en la jerarquía de la personalidad.

Marco teórico

El marco teórico y metodológico del cual parte esta técnica puede encontrarse en 3 libros ya publicados (González DJ, 1977, 1982, 1995),²⁹ donde, siguiendo el principio de la unidad dialéctica de lo social y lo individual en el ser humano, se expone una clasificación de las necesidades en: 1) sociales personalmente significativas (aquellas necesidades de la sociedad, las clases, las instituciones y los grupos, que el individuo incorpora a su personalidad individual y las convierte en necesidades propias, por ejemplo, el colectivismo, el altruismo y el sentido del deber hacia los demás, el compañerismo, el deber hacia el trabajo y el estudio, los deberes político-morales y familiares, la vocación por determinados oficios o profesiones, etc.); 2) individuales de carácter social (aquellas que parten de los requerimientos orgánicos y psicológicos individuales del hombre, por ejemplo, la necesidad de descanso, salud física, sexo, alimentación, posesión de dinero o bienes, contacto interpersonal, afecto, actividad, diversión, independencia personal, ser bien valorado, equilibrio psíquico, felicidad personal, etcétera).

²⁹ Este artículo es una copia, con algunas modificaciones y actualizaciones, del capítulo 10 del libro *Teoría de la motivación y práctica profesional* (1995), del mismo autor.

Estamos de acuerdo en que entre ambos grupos de necesidades no se puede establecer una diferencia absoluta, pues se penetran de manera recíproca y forman una estrechísima e inseparable unidad. No obstante, se puede establecer una relativa diferencia entre las necesidades de la sociedad asimiladas por el individuo y aquellas otras que parten fundamentalmente de este.

Esta diferencia entre necesidades sociales e individuales fue definida por psicólogos como Rubinstein (1969), Ouznadze (1966), Bozhovich (1976) y Seve (1975).

El cambio de la correlación entre las necesidades sociales e individuales es un indicador del desarrollo sociohistórico de la motivación. Rubinstein (1964 B) expresó: "Aunque existen leyes de motivaciones comunes a todas las personas, la correlación entre los motivos sociales y personales cambia en las personas al modificarse el régimen social".

Igualmente, el desarrollo de la motivación del individuo marcha del egocentrismo en el niño pequeño al sentido de la responsabilidad social que caracteriza al adulto. Asimismo, la motivación del hombre normal y adulto se caracteriza por el predominio de las necesidades sociales asumidas en la regulación de su actividad, mientras que aquellos enfermos mentales más deteriorados pierden esta capacidad, o sea, estas 3 realidades indican lo importante que es la investigación de la correlación entre los motivos sociales e individuales en el ser humano.

Nuestro objetivo radica, precisamente, en que la técnica sirva para investigar, en grupos de sujetos, cuáles necesidades, de qué tipo o contenido, predominan en ellos, si son sociales o individuales. Buscamos descubrir lo que Bozhovich (1976) concibió como el centro de la estructura de la personalidad: su dirección, el sistema de motivos dominantes, ya sean de interés personal o vinculados a los intereses de otras personas.

La problemática de la formación de valores requiere igualmente la investigación de la correlación entre los motivos sociales y los individuales. En el centro de la prédica moral de José Martí se encuentran el problema del altruismo y el egoísmo; su lucha constante, bella y heroica, en favor del altruismo y su rechazo también constante y poderoso al egoísmo. El expresó:

..."La gran división que pone a un lado a unos seres humanos, y conserva a otros, como ornamento, de otro lado, es la división entre egoístas y altruistas, entre aquellos que viven exclusivamente para su propio beneficio y el pequeño grupo de seres que dependen directamente de ellos, egoístas estos últimos en grado menor y con circunstancia atenuante; y aquellos a quienes más que el propio bien, o tanto por lo menos, preocupa el bien de los demás. El avaro es el tipo esencial del egoísta; el héroe es el tipo esencial del altruista" (Martí J., 1975 L).

La técnica que hemos escogido para investigar la correlación entre las necesidades sociales y las individuales pertenece a las que Rubinstein (1964, 1969) llamó de la autoobservación, en las cuales el sujeto comunica sus vivencias y criterios. Partimos de la opinión de Rubinstein (1964) con respecto a que las declaraciones del sujeto (los testimonios de la autoobservación) deben ser interpretadas en su sentido psicológico real, a la luz de los datos objetivos del comportamiento del sujeto ante determinadas situaciones externas. En esto se diferencia, esencialmente, el método de la autoobservación, tal y como lo concebimos, de los siguientes: el método introspectivo, propuesto por Wundt, y el estructuralismo; el método utilizado por los teóricos del sí mismo y el método proyectivo empleado por los psicoanalistas, en los cuales los contenidos ideativos, expresados por el sujeto, no son interpretados a la luz de los datos de la observación externa sobre su comportamiento y sus condiciones reales de vida.

Las necesidades, ya sean sociales o individuales, pueden expresarse de diferentes formas o por distintas vías. Partimos del criterio de que una necesidad es un estado activo-pasivo: pasivo, en el sentido de que en él se pone de manifiesto la dependencia del individuo con respecto al objeto de sus necesidades, y activo porque implica la aspiración a su satisfacción. En esta tendencia activa se hallan las raíces de la voluntad, de la conducta eficiente y actuante dirigida hacia la obtención del objeto-meta de la necesidad.

Como consecuencia, nuestro método de la autoobservación debe combinar el registro de la actividad cotidiana del sujeto (que refleja la manifestación activa de la personalidad) con el estudio de sus deseos e imaginaciones (que expresan más bien su manifestación pasiva). Esto también es requerido por la naturaleza de la autoobservación, puesto que el auténtico conocimiento de sí mismo y del sentido real de las propias vivencias debe partir del estudio de las circunstancias objetivas y del comportamiento real ante ellas. Por esto anexamos también al instrumento un cuestionario de datos personales que nos dice cuáles son sus condiciones reales de vida.

El conocimiento de sí mismo choca con grandes dificultades cuando se trata de vivencias personales más o menos profundas, importantes. Se ha señalado la dificultad que presenta llegar a tener conciencia de las propias incitaciones en los casos en que lo que nos ha movido a realizar un determinado acto se halla en contradicción con los principios y los sentimientos firmes del hombre.

A menudo ocurre que los juicios de un individuo acerca de otras personas nos dicen de él más y mucho más verazmente (lo revelan y a veces lo traicionan) que lo que este nos cuenta de sí mismo. Por esto,

para indagar la diferencia entre la expresión consciente y pública de las necesidades (que el sujeto nos ofrece abiertamente al hablar de sí mismo) con aquellas necesidades que existen en un plano más íntimo de la conciencia o que son inconscientes, empleamos un método directo (diga 10 deseos suyos) y un método indirecto, basado en las elaboraciones de la imaginación (invente un personaje y diga 10 deseos del mismo).

Diferentes investigadores han propuesto (en un plano teórico) o han llevado a la práctica la combinación del método directo con el indirecto para el estudio de la motivación, entre ellos Bozhovich (1976), Iakobson (1972), Murray (1958) y Allport (1958, 1968).

Se debe aclarar que la diferencia entre el método directo y el indirecto, tal y como nosotros la concebimos, no consiste en que en el directo se toma lo que el sujeto dice al pie de la letra, mientras que en el indirecto se hace una interpretación del contenido subyacente de la respuesta a partir de determinadas interpretaciones teóricas, mecanismos de defensa, etc.

Nosotros tomamos al pie de la letra tanto lo que el sujeto dice en el método directo sobre sí mismo (sus 10 deseos), como en el indirecto, donde nos habla de un personaje imaginario y expresa 10 deseos de este. Para la interpretación del sentido psicológico verdadero de ambos tipos de respuesta, partimos del estudio del comportamiento real del sujeto ante determinadas situaciones objetivas, que constituyen el dato último y fundamental tanto para la interpretación de las técnicas como para la verificación de toda hipótesis o teoría. En esto se diferencia nuestro método indirecto del método proyectivo.

Todo método proyectivo es indirecto, pero no todo método indirecto es proyectivo. El método proyectivo es un determinado tipo de método indirecto, caracterizado por su elaboración, empleo e interpretación, de acuerdo con una concepción psicoanalítica, la cual pretende que las motivaciones fundamentales y reales del sujeto son inconscientes y se expresan en mecanismos de defensa tales como la proyección, fantasía, formación reactiva, etc.

En el método proyectivo se pone la interpretación del hecho (el mecanismo de defensa) en el lugar de este; así se elimina la posibilidad de la verificación empírica y objetiva de cualquier teoría o hipótesis. Este método resulta especulativo y psicoanalítico, mientras que el método indirecto se apoya en el criterio de que la teoría debe ser verificada en los hechos del comportamiento.

Técnica

La técnica que aquí proponemos tiene su génesis teórica en la elaboración de concepciones acerca de la naturaleza de la motivación

humana (González DJ, 1966). Numerosos empeños de investigación empírica tuvieron lugar antes de nuestro viaje a Lovaina, Bélgica, en 1969-1970, donde recibimos las enseñanzas del profesor Nuttin y conocimos su método de inducción motivacional (MIM), el cual nos hizo ver la importancia y el valor del análisis del contenido de las aspiraciones conscientes. Fue en el estudio crítico de la teoría de Nuttin y del MIM donde surgió la idea del RAMDI. En esta asimilación crítica del MIM desempeñó una función fundamental el rico material aportado por la psicología soviética y, en especial, por la obra de Rubinstein y Leontiev.

Entre 1971 y 1974 realizamos una serie de pilotajes con vistas a la elaboración de las técnicas y del código para el análisis del contenido. La primera aplicación se realizó en 1975 (Ramos P, 1975). Los resultados de 10 investigaciones y la técnica misma fueron resumidos en un libro (González DJ, 1978). Las investigaciones posteriores condujeron a una profundización en los criterios de interpretación de las respuestas, que fueron presentados en el capítulo final de un libro publicado en 1982.

Cuestionarios empleados y recomendaciones para su aplicación

La técnica se compone de 4 cuestionarios: 2 abiertos (el método directo y el indirecto) y 2 cerrados y semicerrados (el registro de la actividad y el cuestionario de datos personales) (aparecen al final de este capítulo).

Conveniencia de tener en cuenta la mayor cantidad de datos de la observación externa. El diseño de la investigación debe partir del criterio fundamental de que las respuestas a la técnica (inclusive el registro de la actividad) son interpretadas sobre la base de datos de la observación externa (procedentes del centro de trabajo, estudio o medio familiar), la edad, el sexo, el equilibrio psíquico, la escolaridad, las condiciones sociales, biológicas y físicas de vida, los deberes y compromisos sociales aceptados, la dirección, intensidad y resultados de la actividad motivada, etc. Por esto, la aplicación debe garantizar la mayor cantidad posible de datos objetivos para elaborar mejor, sobre ese contexto, la interpretación de las respuestas a la técnica.

Siempre que se pueda, deben establecerse y compararse grupos de sujetos sobre la base de datos objetivos en cuanto a la dirección e intensidad del comportamiento y los resultados de la actividad. Este es el diseño fundamental de investigación que permite precisar el carácter eficiente o no de los deseos e intenciones.

Creación de un ambiente de confianza y anonimidad en la aplicación. Este es un factor importante en la aplicación. Debe evitarse

cualquier impresión de desconfianza en los sujetos, de manera que estos se sientan seguros de que la anonimidad de las respuestas será respetada y ninguna consecuencia negativa podrá derivarse de las mismas. Las relaciones entre el investigador y los sujetos deben ser cordiales, agradables, con el fin de estimular la cooperación por parte de estos últimos.

Los cuestionarios siempre son anónimos. En caso de querer diferenciar grupos de sujetos deben tomarse medidas especiales con ese fin y nunca solicitar el nombre. Como el cuestionario de datos generales puede permitir la identidad del sujeto, es conveniente presentar primero el RAMDI y, al final, el cuestionario.

Orden de contestación. El orden de contestación de los cuestionarios es siempre el siguiente: primero, el método directo e indirecto; segundo, el registro de la actividad; tercero, el cuestionario de datos generales.

Al aplicar el MDI los cuestionarios se disponen de manera que un sujeto reciba el método directo primero y, el otro sujeto, el indirecto primero. Así garantizamos que, de manera aleatoria, al azar, la mitad de los sujetos contesten primero el método directo, mientras que la otra mitad conteste primero el indirecto. De esta forma equilibramos la influencia de una prueba sobre la otra.

Forma de aplicación. La aplicación debe ser preferiblemente colectiva y simultánea, pero puede hacerse individual, lo que debe señalarse en el informe de la investigación. La metódica ha sido diseñada para la aplicación colectiva. Por lo general, las aplicaciones realizadas hasta ahora han sido de esa manera.

El RAMDI ha sido aplicado exitosamente a niños de primaria, a partir de los 7 años; adolescentes, jóvenes, adultos, trabajadores manuales e intelectuales, jóvenes delincuentes, presidiarios, enfermos mentales (neuróticos, psicóticos y otros), enfermos orgánicos y sujetos normales en alta mar, sometidos a serias privaciones, lo cual indica que puede ser una vía para comparar individuos de muy diferentes características y en muy diversas circunstancias, sin embargo, resulta de difícil aplicación a los niños de segundo grado y a los trabajadores manuales, sobre todo porque estos tienen menor escolaridad o están poco entrenados en la lectura y escritura. En estos casos, a veces se hace imprescindible convertir la aplicación del RAMDI en una entrevista a cada uno de los sujetos que participan en la encuesta.

Sobre la cantidad de sujetos que pueden ser encuestados. Tanto el método directo como el indirecto son cuestionarios abiertos que requieren análisis del contenido. En la medida que la muestra es mayor, el esfuerzo y el tiempo requeridos se multiplican. En este caso es necesario

entrenar muchos codificadores, por eso, generalmente las investigaciones realizadas no pasan de 150 a 200 sujetos, sin embargo, en una fueron encuestadas 1 100 personas.

Análisis de los datos

En primer lugar se numeran sucesivamente los sujetos de todos los grupos y se otorga el mismo número a todos los cuestionarios de un determinado sujeto.

Codificación

Como los métodos directo e indirecto son cuestionarios abiertos, las respuestas a los mismos requieren ser codificadas.

Empleando el código para el análisis del contenido, se le asigna a cada respuesta los símbolos adecuados que no pueden ser más de 2. Se emplea el mismo sistema de codificación, tanto para el directo como para el indirecto. Se codifican igualmente las características del personaje imaginado (véase un código resumido al final de este artículo).

Los grupos de sujetos cuyas respuestas se comparan deben ser codificados por las mismas personas, de manera que las diferencias halladas entre los grupos no puedan ser debidas a que un codificador trabajó con un grupo y no con el otro.

La codificación debe ser revisada por otro codificador. Las discrepancias entre ambos deben ser resueltas por un acuerdo entre ellos o por la intervención de un tercero.

Tabulación

Para esta tarea debe utilizarse la computación, lo cual implica haber preparado los cuestionarios desde un inicio para la misma. No obstante, se explicará el procedimiento de tabulación manual que hemos seguido.

En una sábana se tabulan el método directo y el indirecto (para facilitar la aplicación del análisis estadístico con la prueba de los signos); en otra sábana, el registro de la actividad; en otra, los datos generales.

Tabulación del MDI. En una tabla de doble entrada se tabulan las respuestas de todos los sujetos pertenecientes al mismo grupo, por eso hay que confeccionar tantas tablas o sábanas como grupos sean comparados e investigados.

Un mismo sujeto ofrece respuestas en los métodos directo e indirecto, las cuales se tabulan en diferentes columnas (en el ejemplo que aparece a continuación, la D significa directo y la I, indirecto). Además, puede

ofrecer o no respuestas en una determinada categoría y, a su vez, expresar 1, 2, 3 o más respuestas en una misma categoría. Esto determina 2 dimensiones fundamentales en las respuestas de un grupo que pueden no marchar en una forma proporcional: la cantidad de sujetos que responden una determinada categoría y la cantidad de respuestas en ella. En la tabla 6.1 se muestra un ejemplo de tabulación del MDI.

Tabla 6.1. Ejemplo de tabulación del MDI (total de sujetos del grupo estudiado: 6)

| Sujeto | Personaje imaginado Edad Sexo Ocupación | | | Categorías | | | | | | | | | | |
|--------|--|---|---------|------------|---|----|---|----|---|----|---|----|---|---|
| | | | | CL | | DH | | CP | | TR | | CT | | I |
| | | | | D | I | D | I | D | I | D | I | D | I | |
| 1 | 6-11 | M | Estudia | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 6-11 | M | Estudia | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 4 |
| 3 | 12-14 | M | Estudia | 1 | 0 | 3 | 4 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | 41-60 | M | Obrero | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | 6-11 | M | Estudia | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 6 | 6-11 | F | Estudia | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| c/s | | | | 5 | 2 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 0 | 1 | 3 |
| c/r | | | | 6 | 4 | 8 | 9 | 5 | 4 | 3 | 2 | 0 | 1 | 6 |

Nota. c/s quiere decir cantidad de sujetos y c/r, cantidad de respuestas.

El porcentaje de sujetos se calcula sobre la base de la cantidad total que compone ese grupo. El porcentaje de respuestas se obtiene teniendo en cuenta el total de respuestas ofrecidas por ese grupo en todas las categorías. Sin embargo, como el dato más importante es la cantidad de sujetos, podemos tomar en cuenta solo este y no ocuparnos de la cantidad de respuestas. No obstante, por lo general se tienen en cuenta ambos datos.

Se acostumbra a hacer la codificación en la misma hoja de respuestas, en el margen izquierdo. A una misma respuesta le puede corresponder un solo símbolo o 2, por ejemplo:

- TR + RV 1. Él o ella desea trabajar para ser útil a la Revolución.
- TR 2. Él o ella desea trabajar cada vez más.
- DV 3. Él o ella desea divertirse también mucho.
- RV 4. Él o ella desea luchar por la Revolución siempre.
- SM 5. Él o ella desea ser más inteligente.
- RL 6. Él o ella desea tener éxito en sus tareas.
- RS 7. Él o ella desea superarse.
- TR + VL 8. Él o ella desea llegar a ser un gran trabajador.
- VL 9. Él o ella desea que los demás lo admiren.
- C3 + SX 10. Él o ella desea tener una novia bonita.

Para pasar los datos a la tabla o sábana se cuenta el número de veces que una misma categoría es mencionada; esto constituye la cantidad de respuestas en esa categoría, para ese sujeto.

Pasamos a la sábana las respuestas ofrecidas por el sujeto del anterior ejemplo, que son: TR, tres respuestas; RV, dos; DV, una; SM, una; RL, una; RS, una; VL, dos; C3, una; SX, una.

En la tabulación del registro de la actividad se confecciona de igual forma una tabla de doble entrada (tablas 6.2 y 6.3).

Tabla 6.2. Respuesta al registro de la actividad (cantidad de sujetos del grupo: 6)

| Sujetos | Ítems del registro de la actividad | | | | | | |
|---------|------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 5 | 2 | 2 | 5 | 4 | 5 | 3 |
| 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 2 |
| 3 | 5 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 2 |
| 5 | 5 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 6 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 |

Tabla 6.3. Respuesta al registro de la actividad por categorías (cantidad de sujetos: 6)

| Categorías | Ítems del registro de la actividad | | | | | | |
|-------------|------------------------------------|----|----|----|----|-----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Categoría 5 | 3 | 0 | 0 | 3 | 4 | 6 | 0 |
| % sujetos | 50 | 0 | 0 | 50 | 67 | 100 | 0 |
| Categoría 4 | 3 | 0 | 0 | 3 | 2 | 0 | 1 |
| % sujetos | 50 | 0 | 0 | 50 | 33 | 0 | 17 |
| Categoría 3 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| % sujetos | 0 | 50 | 50 | 0 | 0 | 0 | 50 |
| Categoría 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| % sujetos | 0 | 17 | 17 | 0 | 0 | 0 | 17 |
| Categoría 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % sujetos | 0 | 33 | 33 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Categoría 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % sujetos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Se tabulan los datos personales de cada grupo, por separado, y se llevan a porcentajes los totales de sujetos que contestan cada categoría.

Confección de tablas

Para cada grupo se confeccionan 5 tablas: para el método directo; para el indirecto; para las características del personaje imaginado; para

el registro de la actividad; y para los datos personales. Todas estas tablas tienen una estructura similar, cuyo fin es exponer jerárquicamente los porcentajes de sujetos y de respuestas en cada categoría (tabla 6.4).

Tabla 6.4. Categorías mencionadas (jerarquizadas) en el método directo

| Categoría | % sujetos | % respuestas | Rango |
|----------------|-----------|--------------|-------|
| ES (estudiar) | 68 | 12,6 | 1 |
| OP (profesión) | 59 | 13,6 | 2 |
| PS (posesión) | 43 | 10,3 | 3,5 |
| DV (diversión) | 43 | 10,3 | 3,5 |
| DH (altruismo) | 40 | 8,9 | 5 |
| VJ (viajar) | 34 | 4,0 | 6 |

En la tabla se ponen todas las categorías mencionadas por el 10 % o más de los sujetos.

En caso de que 2 o más categorías hayan sido contestadas en una misma proporción de sujetos y respuestas (véase en el ejemplo anterior los casos de PS y DV), se suman los rangos correspondientes a esas categorías y se halla la media aritmética, la cual es el rango que corresponde a cada una de ellas.

El orden jerárquico se establece, en primer lugar, teniendo en cuenta el porcentaje de sujetos que contesta una determinada categoría (véase en el ejemplo anterior el caso de ES y OP).

Análisis estadístico

Comparación de las respuestas a los métodos directo e indirecto, ofrecidas por un mismo grupo. En este caso hemos empleado la prueba de los signos y también la de Mc Nemar.³⁰ Esta comparación nos permite conocer si una determinada categoría de deseos es más mencionada en el método directo o en el indirecto, y si esta diferencia resulta estadísticamente significativa o no. En la medida que el tamaño del grupo es mayor, las diferencias significativas detectadas en las distintas categorías aparecen en mayor número. Por esto, para comparar grupos diferentes en cuanto a la discrepancia significativa entre sus respuestas a los métodos directo e indirecto, estos grupos deben ser lo más semejantes posibles en cuanto a la cantidad de sujetos que los componen. En este sentido no es lo más adecuado comparar, por ejemplo, un grupo de 100 sujetos con uno de 30.

³⁰ Consultar Siegel, S. *Diseño experimental no paramétrico*, Pp. 86 y 91.

Comparación intergrupos. Aquí se comparan las respuestas de diferentes grupos a un mismo método y en una misma categoría, ya sea en el directo, en el indirecto, o en el registro de la actividad. En el análisis estadístico de estos resultados pueden emplearse las pruebas ji cuadrado y la mediana.³¹

Algunas regularidades comprobadas

En la primera presentación de esta técnica (González DJ, 1978) expresamos que el RAMDI ha cumplido 10 años de vida activa. Hoy podemos decir que ha cumplido muchos años de vida activa. Partimos de hipótesis teóricas, disponemos de una gran cantidad de datos y hemos establecido regularidades empíricas que han repercutido sobre dichas hipótesis, sometiéndolas a verificación y perfeccionamiento. Estas concepciones teóricas y regularidades empíricas constituyen una base para la interpretación de los resultados de cualquier experiencia con el RAMDI.

Estudio de la jerarquía de las necesidades

Concepciones teóricas

Partimos de una concepción teórica fundamental: el equilibrio de la motivación y de la actividad motivada de la personalidad normal y adulta consiste en la armonía, integración y correspondencia recíprocas entre el medio social, el organismo biológico del ser humano, su actividad y los resultados de esta, sus necesidades sociales e individuales y los demás rasgos de su personalidad, sistema armónico en el cual predominan las necesidades sociales y los proyectos asumidos sobre aquellas necesidades individuales y exigencias o posibilidades del medio social que orientan la actividad de una persona de manera inadecuada a dichas necesidades sociales y proyectos asumidos (González DJ, 1995).

Nuestro punto de vista se expresa en las concepciones sobre el desarrollo ontogenético de la motivación. Este no puede ser otro que la transformación del niño -centrado en sus necesidades individuales- en adulto, cuya orientación motivacional fundamental radica en las responsabilidades asumidas y muy especialmente en el trabajo.

En otra dirección, nuestra concepción teórica conduce a establecer una diferencia entre la motivación del hombre normal y la del enfermo

³¹ *Ibidem*, pp.130 y 137.

mental. Lo típico de la motivación del enfermo mental puede ser una de las situaciones siguientes o ambas: por una parte, la pérdida anormal del predominio de las responsabilidades sociales y proyectos asumidos sobre aquellas tendencias inadecuadas a los mismos; por otra, la disminución anormal de la eficiencia en la tendencia a la integración o armonización de las demandas, tanto del medio social como de su organismo biológico, en correspondencia con sus actividad y los resultados de esta, sus necesidades sociales e individuales, así como los demás rasgos de su personalidad. Ahora bien, la jerarquía motivacional puede variar según sea el tipo de trastorno psíquico.

Nuestra concepción se extiende de igual forma a los casos en que el individuo, sin ser un enfermo mental, ha perdido su relativo equilibrio psíquico por estar sometido a prolongados estados de privación o frustración. En este caso las vivencias del sujeto pierden su acostumbrada dirección hacia el deber social y se concentran en aquella fuente de su desequilibrio psíquico.

Todas estas consideraciones deben ser investigadas y comprobadas en los hechos de nuestra técnica.

Desarrollo ontogenético y jerarquía de las necesidades expresadas en los métodos directo e indirecto

A continuación se describen los contenidos motivacionales expresados por los grupos de diferentes edades, teniendo en cuenta los rangos ocupados por las distintas categorías de deseos, tanto en el método directo como en el indirecto.

Estudiantes de primaria de 7, 8 y 9 años. En todos los grupos encuestados aparecen, en el primer lugar, tanto en el método directo como en el indirecto, las categorías de posesión (PS): posesión de objetos, juguetes, gomas, lápices, etc.; de diversión (DV): jugar, pasear, ir a fiestas, a la playa, al parque, divertirse, entretenerse; de actividad (AC): actividad física, juegos deportivos. Asimismo, en todos los grupos se encontró que dichas categorías ocupan 2 de los 3 primeros lugares, tanto en el directo como en el indirecto. Por lo general, también ocupan un lugar destacado los deseos de comer (CM).

Esta manera de responder a los métodos directo e indirecto es típica y exclusiva de los niños normales entre 7 y 9 años, así se distinguen de todos los otros grupos normales de diferentes edades. También es frecuente que estos mencionen, en los 8 primeros lugares del directo e indirecto, la categoría oficio y profesión (OP): deseos de tener un determinado oficio o profesión, o la categoría estudio (ES): deseos de estudiar, de cumplir su deber como estudiante.

Estudiantes de primaria de 10 a 12 años. Todos los grupos encuestados se caracterizan por el hecho de que los deseos de estudiar (ES): de cumplir como estudiante, o de oficio y profesión (OP): de tener un oficio o profesión, pasan a un primer lugar en el directo o en el indirecto (o en ambos).

Las categorías posesión (PS), diversión (DV) y actividad (AC) ocupan 1 o 2 de los 3 primeros lugares en el directo e indirecto.

Estas características diferencian las respuestas de estos niños de todos los otros grupos de diversas edades.

Estudiantes de secundaria de 13 a 17 años. Al igual que en los grupos anteriores de quinto y sexto grados, por lo general los deseos de estudiar (ES) y tener un oficio o profesión (OP) aparecen en el primer lugar en el método directo o en el indirecto (o en ambos). En esto se diferencian de los sujetos adultos que trabajan. No obstante, ocurre que los deseos de posesión (PS) pueden aparecer en los primeros lugares.

Por lo general, en los 3 primeros lugares del método directo o indirecto (o en los 2) aparecen algunos de los deseos siguientes: deseos favorables a Cuba y a la Revolución cubana (categoría Revolución, RV); deseos que expresan el sentido del deber y del humanitarismo (DH); deseos de trabajar (categoría trabajo, TR). En esto se diferencian de los escolares primarios de 7 a 12 años, los cuales nunca mencionan estas categorías en los 3 primeros lugares del método directo o indirecto.

Otra diferencia con respecto a los estudiantes primarios radica en que no siempre los deseos de diversión (DV) o actividad (AC) aparecen en 1 o 2 de los 3 primeros lugares en el directo o el indirecto.

Resulta típico de este grupo, a diferencia de los escolares primarios, que los deseos de contacto sexual (categoría sexo, SX) o los deseos de casarse, de tener hijos, así como de contacto con hijos y cónyuge (categoría contacto familiar segundo, C2) aparecen en los 5 primeros lugares del directo o del indirecto.

Estudiantes universitarios de 18 a 23 años. Todo lo dicho con respecto a los estudiantes secundarios puede repetirse para los universitarios. No se han encontrado diferencias fundamentales entre los deseos predominantes de ambos grupos de estudiantes.

Adultos trabajadores en condiciones normales. En todos los casos, y como característica especial de los adultos, se ha encontrado que los deseos de trabajar, de cumplir en el trabajo (categoría trabajo, TR) aparecen casi siempre entre los 3 primeros lugares en el método directo o el indirecto (o en ambos) y casi siempre esta categoría se encuentra entre los 5 primeros lugares del método directo. Este deseo de trabajar es típico de los adultos y los diferencia de los sujetos de otras edades.

Por lo general, en los 3 primeros lugares del método directo aparece una de las siguientes categorías: posesión de dinero o bienes (PS);

revolución (RV), deseos favorables a la Revolución cubana y a Cuba; deber familiar segundo (F2), deseos favorables a hijos y cónyuge (esta categoría solo se ha hallado en los 3 primeros lugares del método directo en adultos, pero no en todos los grupos); oficio y profesión (OP), deseos de tener un oficio o profesión; deber y humanitarismo (DH), deseos que expresan el sentido del deber y el humanitarismo de modo general; deseos de estudiar (ES). A veces esto también ocurre en las 3 primeras categorías expresadas en el método indirecto.

Al igual que en los estudiantes de secundaria y universitarios, las categorías sexo (SX), o sea, los deseos de contacto sexual o la categoría contacto familiar segundo (C2), los deseos de casarse, tener hijos y de contacto con hijos y cónyuge (o ambas), aparecen en los 5 primeros lugares del método directo o indirecto.

A diferencia de los niños de primaria, las categorías diversión (DV) y actividad (AC) no aparecen en 1 o 2 de los 3 primeros lugares en el método directo ni en el indirecto, sin embargo, a menudo los deseos de posesión (PS) se encuentran entre las 3 primeras aspiraciones en el método directo o indirecto (o en ambos). En esto se asemejan los adultos trabajadores a los niños de primaria de 7 a 12 años, que mencionan esta categoría muy frecuentemente entre los 3 primeros lugares del directo e indirecto. No obstante, los deseos de posesión en los trabajadores son diferentes, cualitativamente, de los expresados por los niños. Los adultos se refieren a su situación económica y a la posesión de bienes necesarios para la vida adulta y la familia. Los niños se refieren a juguetes y otros objetos necesarios para sus actividades de estudio y diversión.

Predominio de las categorías sociales expresadas por adultos en el registro de la actividad

El registro de la actividad ha sido aplicado y analizado en pocas investigaciones, por ello se dispone de una menor cantidad de datos acerca de cómo se manifiestan las necesidades sociales en la actividad.

Queremos referirnos solo a los resultados de una investigación (Cento F. y M. A. Salas, 1976), en la cual se analizaron los registros de la actividad que fueron confeccionados por niños de 10 años de quinto grado, jóvenes de 15 años y adultos.

En la comparación de las respuestas de niños de 10 años y adultos al registro de la actividad, se encontraron las siguientes diferencias estadísticamente significativas: los niños mencionaron, en mayor proporción, la actividad de jugar, pasear, oír radio, ver televisión e ir al cine, mientras que los adultos mencionaron, en mayor medida, el cumplimiento del deber hacia hijos y cónyuge, la actividad de trabajo, la actividad

política, el contacto interpersonal con amigos, el contacto con hijos y cónyuge, así como el amoroso y sexual.

En la comparación de las respuestas de jóvenes de 15 años y adultos al registro de la actividad, se encontraron las siguientes diferencias estadísticamente significativas: los jóvenes mencionan, en mayor proporción, el contacto interpersonal con los padres; los adultos mencionan, en mayor medida, el estudio, el trabajo, el cumplimiento del deber hacia hijos y cónyuge, y el contacto con hijos y cónyuge.

Como puede apreciarse en ambas comparaciones, los adultos mencionan mayormente actividades que responden al deber social de trabajar, atender a hijos y cónyuge, estudiar, cumplimentar las tareas políticas, etc. También en el registro de la actividad se evidencia la mayor orientación social que caracteriza a los adultos.

Respuestas de los adultos sometidos a serias privaciones y de los enfermos mentales

Hemos aplicado el método directo e indirecto a un grupo de 26 impedidos físicos, todos del sexo masculino, cuyas edades oscilan entre 22 y 41 años, y a 2 grupos de trabajadores de 25 años, todos masculinos, sometidos a permanentes privaciones sexuales y de contacto familiar y cultural en general, por la índole de su trabajo.

En todos estos grupos se aprecia una disminución en la orientación hacia el cumplimiento del deber social, condicionada por el hecho fundamental de que pasan a los 3 primeros lugares en el método directo las aspiraciones de eliminar su situación de grave privación. Los incapacitados físicos hospitalizados desean, en primer lugar, recuperar su salud (categoría salud, SL) y poder desarrollar una actividad física normal (categoría actividad, AC); los trabajadores privados por la índole de su trabajo, después de resistir de 3 a 6 meses de privación, manifiestan en los primeros lugares los deseos que indican insatisfacción hacia el trabajo y los deseos de contacto familiar, de casarse y de contacto con hijos y cónyuge. Uno de estos grupos más insatisfechos ni siquiera expresa la categoría trabajo (TR) en las 3 primeras aspiraciones del directo ni del indirecto. Otro grupo, a partir del tercer mes de privación, no expresó deseos de trabajar en ninguno de los 5 primeros lugares del método directo, lo cual no resulta típico para los adultos normales.

Como consecuencia, los estados anormales de privación o frustración en grupos de sujetos determinan que sus respuestas al método directo se orienten hacia la superación de tales estados, lo cual disminuye la orientación social de las aspiraciones en los grupos estudiados, si se comparan con adultos en una situación normal.

De igual forma, las investigaciones realizadas en enfermos mentales (grupos de psicóticos y neuróticos) evidencian una disminución de la

orientación social de estos sujetos, a la vez que muestran diversos tipos de jerarquías motivacionales, según sea la índole del trastorno.

En los psicóticos encuestados se aprecia una disminución de su orientación social. Aunque conservan las motivaciones hacia el trabajo, típicas de los adultos, no expresan otras aspiraciones sociales en los 3 primeros lugares del método directo ni del indirecto, por lo que predomina una orientación individual en las 8 primeras aspiraciones de ambos métodos.

Resulta típico de este grupo su similitud con las respuestas de los niños entre 7 y 9 años, pues en ellos pasan a 2 de los 3 primeros lugares; tanto, en el directo como en el indirecto, los deseos de posesión (PS), de diversión (DV) o de actividad (AC); ocupan un lugar destacado los deseos de comer (CM), sin embargo, se diferencian de los niños de estas edades en los deseos de trabajar ya indicados, así como en los deseos de casarse y de contacto con hijos y cónyuge (C2), mencionados por los psicóticos entre las 5 primeras aspiraciones del método directo o del indirecto.

Lo típico de los sujetos neuróticos es el deseo de recuperarse psíquicamente y la conciencia de su desequilibrio, lo cual va en detrimento de la expresión, tanto de sus motivaciones sociales como de otras necesidades individuales.

Investigación de la correlación entre las vivencias y la actividad externa

Para formular hipótesis acerca de la correlación entre las vivencias subjetivas y la actividad externa, es necesario considerar la función motivacional que desempeñan los deseos conscientes a diferencia de la imaginación y, por lo tanto, su distinta correlación con la actividad externa.

Diferencia entre los métodos directo e indirecto en relación con la actividad

La expresión de las necesidades en los deseos conscientes se corresponde, generalmente, con la actividad ejecutora real, cuando se comparan grupos de sujetos que han asumido diferentes responsabilidades e ideologías, o que se orientan a satisfacer diferentes tipos de necesidades individuales.

En cambio, la expresión de las necesidades en la imaginación no se corresponde forzosamente con la actividad ejecutora real, cuando se comparan grupos de sujetos que han asumido diferentes responsabilidades e ideales, o se orientan a satisfacer diferentes tipos de necesidades individuales.

Esto se explica por el hecho de que en la manifestación consciente se establece la correlación de las necesidades del individuo con las posibilidades y exigencias que plantea el medio, lo cual en sujetos normales conduce, generalmente, a una correspondencia entre las necesidades sociales dominantes en los deseos conscientes y los deberes e ideales asumidos que se expresan en la actividad. Por el contrario, la expresión indirecta de las necesidades en la imaginación no ocurre en virtud de esta correlación y, por lo tanto, sus contenidos motivacionales dominantes pueden corresponderse o no con la actividad dirigida al cumplimiento de los deberes e ideales sociales asumidos.

Los hechos comprobados nos llevan a la conclusión de que en los sujetos de edad escolar o adulta, que se encuentran normalmente insertados en la vida social, existe una correspondencia adecuada entre los deseos conscientes y los deberes asumidos. En el método directo, los trabajadores expresan deseos de laborar en los primeros lugares y en mucha mayor proporción que los estudiantes que no trabajan. Sin embargo, en el método indirecto (en las elaboraciones de la imaginación) no se aprecia, de manera general, esta correspondencia.

Es frecuente que jóvenes estudiantes que no trabajan expresen en el indirecto el deseo de trabajar en importantes lugares jerárquicos dentro de los deseos del personaje imaginado. Como esta necesidad de ser útiles y ganar dinero no encuentra posibilidades de satisfacción en su vida actual de estudios, se manifiesta solo en la imaginación y no en los deseos conscientes.

En una investigación (Cento F, 1976) donde se aplicó el MDI a dos grupos de enfermeras, unas muy cumplidoras y otras ausentistas, no se hallaron diferencias significativas entre ambos grupos en cuanto a los deseos conscientes de trabajar, pero en las elaboraciones de la imaginación ocurrió que las ausentistas expresaron deseos de trabajar en mucha mayor medida que las cumplidoras (la diferencia resultó altamente significativa). En este caso las manifestaciones en el método indirecto fueron totalmente inversas a la conducta real.

En cuanto a las características del personaje imaginado, se ha comprobado en diversas investigaciones, y sobre todo en una representativa de una gran población (Díaz M y otros, 1986), la existencia de 2 tendencias en los datos: una dirigida hacia la correspondencia entre las características del sujeto que responde y las del personaje imaginado; otra, la tendencia opuesta, de no correspondencia.

Los hechos favorecen la hipótesis de que la correspondencia ocurre cuando los sujetos se encuentran predominantemente satisfechos consigo

mismos y con la situación externa. En cambio, la no correspondencia parece indicar que el sujeto está insatisfecho con sus características personales o con la situación real que confronta (o ambos). Por lo general, los sujetos privados o frustrados imaginan un personaje en una situación que los libera de esa frustración. Los presos imaginan un personaje en libertad; los impedidos físicos y sujetos hospitalizados, un personaje que goza de salud y de una actividad normal; las mujeres imaginan preferentemente un personaje masculino; los jóvenes campesinos, un joven en la ciudad.

Correspondencia entre los deseos conscientes y la actividad

Se ha comprobado que la expresión de las necesidades en los deseos conscientes se corresponde, por lo general, con la actividad ejecutora real cuando se comparan grupos de sujetos que han asumido diferentes responsabilidades e ideologías, por ejemplo, el trabajo, unos; el estudio, otros; la ideología revolucionaria, unos; la ausencia de esta ideología, otros, o que tienen diferentes necesidades individuales (los jóvenes y adultos expresan el deseo sexual, de casarse, de tener hijos y llevan a cabo actividades en esa dirección, mientras que los niños no).

No obstante, dicha correspondencia también tiene sus limitaciones, pues aquellos sujetos que han asumido deberes e ideologías opuestos al medio que se asocia a la aplicación de la técnica, generalmente no los expresan, a menos que exista, por parte de ellos, una franca y pública oposición. A esto es necesario añadir que no todas las motivaciones se expresan espontáneamente en los deseos y aspiraciones, por ejemplo, son relativamente escasas las respuestas referidas a la agresividad y resulta difícil estudiar con esta técnica la gran diversidad de motivaciones relativas a las relaciones interpersonales, como son la actitud dominante, la sumisa y varias otras. De igual forma ocurre que algunas necesidades y motivos, como la de dormir y descansar, que se manifiestan poderosamente en la actividad cotidiana, se expresan de manera muy débil en los deseos conscientes, pero sucede lo contrario, por ejemplo, en grupos de estudiantes, donde la aspiración de casarse, tener hijos y de contacto con hijos y cónyuge se ha manifestado, en mayor proporción, en los deseos que en la actividad ejecutora.

La aplicación del RAMDI ha confirmado los resultados de experiencias anteriores, realizadas con el método de inducción motivacional. La expresión de las necesidades en los deseos conscientes no siempre

coincide con los objetivos eficientes y actuantes en la realidad: en determinadas relaciones sí, en otras relaciones o circunstancias no.

La expresión de las necesidades en los deseos conscientes se corresponde, generalmente, con la actividad ejecutora real cuando se comparan grupos de sujetos que han asumido diferentes responsabilidades e ideologías. Sin embargo, cuando se comparan grupos que han asumido una misma responsabilidad, por ejemplo, el trabajo o el estudio, pero que cumplen con ella de manera muy diferente (unos a la altura de las exigencias y necesidades sociales y otros, por debajo de estas), no existe una correspondencia entre los deseos conscientes expresados, la actividad manifiesta y sus resultados.

En una investigación se aplicó el MDI a 2 grupos de enfermeras: unas muy cumplidoras y otras ausentistas. En el método directo no se hallaron diferencias estadísticamente significativas entre ambos grupos, en lo concerniente a los deseos de trabajar, de cumplir con el trabajo. De igual forma se compararon 2 grupos de estudiantes universitarios: uno de alto rendimiento docente y otro de bajo rendimiento, los cuales mediante otras pruebas no evidenciaron desigualdades entre sus capacidades de pensamiento abstracto y sí diferencias en cuanto a su vocación por la carrera. Aquí tampoco se encontraron desigualdades estadísticamente significativas entre ambos grupos, en cuanto a sus deseos de estudiar, cumplir con sus deberes como estudiantes, salir bien en los exámenes, etc. Lo mismo ocurre con los sujetos delincuentes (jóvenes y adultos), cuyas respuestas no se diferencian de las de sujetos normales, tanto en el método directo como en el indirecto.

Una experiencia realizada en un grupo de pescadores evidenció otra forma de manifestarse la no correspondencia entre los deseos y la actividad externa. En el caso de grupos de pescadores que cumplen esforzadamente con su deber, por ejemplo, el trabajo, pero que se sienten muy insatisfechos en dicho cumplimiento, tampoco se corresponde la actividad real con los deseos expresados en el método directo, pues aunque cumplen de manera esforzada con su trabajo, pasan a un primer plano los deseos que indican insatisfacción con el mismo y de regresar a tierra.

Los hechos comprobados conducen a fundamentar la hipótesis de que los deseos conscientes, expresados por los sujetos, nos permiten diferenciarlos en cuanto a los deberes e ideales sociales asumidos y a las necesidades individuales que tienen, a diferencia de otros que no han asumido tales deberes ni tienen dichas necesidades, pero no siempre nos permiten saber en qué medida cumplen con esos deberes e ideales, ni

con qué intensidad se orientan activamente hacia la satisfacción de sus necesidades individuales, pues cuando el sujeto se encuentra en conflicto consigo mismo o en contradicción con su medio (ya sea porque no cumple con los deberes que ha asumido o porque, aunque cumple, se encuentra muy insatisfecho) entonces existe una discrepancia entre los deseos expresados y la conducta real.

Todo lo dicho hasta aquí se refiere fundamentalmente a los deseos, sin embargo, es necesario esclarecer que no todas las vivencias en las que el sujeto toma conciencia de sus necesidades tienen el mismo carácter pasivo. Los hechos parecen indicar que completar la frase "He decidido y me propongo..." evoca contenidos que influyen o van a influir de manera más activa sobre el comportamiento que los evocados por las frases "Yo necesito..." y "Yo deseo...".

Correlación entre la expresión de las necesidades en los métodos directo e indirecto

Se han encontrado numerosas discrepancias entre las respuestas a los métodos directo e indirecto. A veces el sujeto expresa un determinado tipo de aspiración (en mayor proporción estadísticamente significativa), ya sea en el directo o en el indirecto.

Los resultados obtenidos con la aplicación del RAMDI a muy diversos grupos, en diferentes situaciones, sugieren las hipótesis interpretativas que se formulan a continuación:

- Los deseos expresados en el método directo resultan de correlacionar las necesidades y los motivos del sujeto con la situación real y actual (externa, material; e interna, psíquica) en la que se encuentra al contestar el RAMDI; mientras que los deseos expresados en el método indirecto resultan de la libre e involuntaria manifestación de las necesidades en la imaginación, sin que sean correlacionadas con la situación real y actual (externa e interna) en la que se encuentra el individuo en el momento de la aplicación de la técnica, por ello, la característica específica de los deseos expresados en el método directo es que aquí las necesidades, aunque se expresan pasivamente, se proyectan hacia la realidad en una dirección más activa, realista y eficiente que en el método indirecto. Por el contrario, la característica específica de las respuestas al método indirecto radica en que aquí las necesidades no se proyectan hacia la realidad, sino que se expresan en la imaginación y asumen una dirección más pasiva, menos eficiente y actuante que en el método directo. Mientras los deseos expresados en el método directo son evocados por la situación real que el sujeto

vive, la situación imaginativa elaborada en el método indirecto brinda nuevas perspectivas de satisfacción y, por lo tanto, estimula las necesidades y los deseos que no tienen posibilidades de satisfacción en la situación real que vive el individuo. En los sujetos seriamente privados, la situación imaginativa no evoca los deseos de transformar la situación insatisfactoria real que viven, pues esta ya ha sido modificada en la imaginación.

- Si un deseo es más mencionado en el método directo que en el indirecto, esto indica que la necesidad o las necesidades que expresa se orientan más hacia la realidad en una disposición activa y dominante en la esfera subjetiva, o sea, que en esta esfera son más activas que pasivas. Aquí puede plantearse la interpretación siguiente:
 - En los sujetos seriamente privados o frustrados (enfermos psíquicos ingresados, personas carentes de contacto familiar y sexual durante meses, incapacitados físicos, presos, etc.), el deseo más mencionado en el método directo que en el indirecto va dirigido a transformar la situación insatisfactoria que vive esta persona, mientras que en el indirecto este deseo no es atribuido al personaje imaginario, porque se ha transformado la situación de manera ideal, en las elaboraciones de la imaginación.
 - El deseo más mencionado en el método directo es excitado y estimulado positivamente por las posibilidades de satisfacción y exigencias del medio, el cual, a su vez, no brinda perspectivas de satisfacción adecuadas para otras necesidades que son más mencionadas en el indirecto.
 - La necesidad más mencionada en el método directo es excitada o estimulada positivamente por las posibilidades y exigencias del medio, pero entra en conflicto con otras necesidades que sí pueden ser satisfechas en ese medio, las cuales no resultan dominantes en la expresión consciente y pública, y son relegadas a un plano íntimo o inconsciente.
- Si un deseo es más mencionado en el método indirecto que en el directo, esto indica que la necesidad o las necesidades que él expresa se orientan más hacia la imaginación que a la realidad, o sea, se orientan más pasiva que activamente, y resultan subordinadas en la esfera subjetiva. Aquí pueden plantearse las interpretaciones siguientes:
 - Puede ocurrir que el deseo más mencionado en el indirecto no tenga posibilidades de satisfacción, pues no ha encontrado aún su canalización en el medio, en las circunstancias en que se encuentra el sujeto. En este caso, la necesidad no se expresa con igual fuerza

de manera activa, realista y consciente, y es relegada a su manifestación preponderantemente pasiva en la imaginación.

- La necesidad más mencionada en el indirecto tiene posibilidades de satisfacción en el medio, pero a la vez entra en conflicto con otras necesidades dominantes en la expresión consciente y pública del sujeto, y es relegada en mayor proporción a un plano pasivo, íntimo o inconsciente.
- Si el deseo es mencionado por igual en el directo e indirecto, esto indica que la necesidad o las necesidades que expresa se orientan tanto hacia la realidad como hacia la imaginación, así como activa y pasivamente en un plano subjetivo.

Todo lo dicho anteriormente acerca de la discrepancia entre las respuestas a los métodos directo e indirecto conduce a la hipótesis de que tales discrepancias son, generalmente, indicadoras de áreas de conflictos de motivos, de privación o frustración de las necesidades. En consonancia con esto, si un deseo es mencionado por igual tanto en el directo como en el indirecto, se puede pensar que, por lo general, la necesidad o las necesidades que él expresa encuentran posibilidades de satisfacción en el medio y no entran en conflicto con otras necesidades.

Consideraciones finales

El registro de la actividad brinda la manifestación activa de las necesidades. Si una necesidad se expresa solo en la actividad ejecutora, se puede considerar como predominantemente activa.

Las respuestas a los métodos directo e indirecto constituyen distintas formas de manifestación pasiva de las necesidades, pero en el directo la expresión pasiva de las necesidades se orienta hacia la realidad y se correlaciona con ella, por lo que tiene una proyección más activa. Si una necesidad se expresa de manera predominante solo en el directo y no en el registro de la actividad, se puede interpretar de la siguiente forma: aunque la necesidad es pasiva, se orienta hacia la realidad y actividad, resultando predominante en la esfera subjetiva del individuo. Por el contrario, el método indirecto brinda la expresión más pasiva de las necesidades en la esfera subjetiva, ya que no se orientan conscientemente hacia la realidad, sino hacia su expresión en la imaginación.

Si una necesidad solo se manifiesta en la imaginación es predominantemente pasiva, no se orienta hacia la actividad y resulta subordinada a otras necesidades en la esfera subjetiva del individuo, lo cual no le resta importancia en la dinámica del comportamiento, pues lo activo y lo pasivo se encuentran en una inextricable penetración y determinación recíprocas.

En el contexto de nuestras últimas elaboraciones teóricas nos orientamos hacia la hipótesis de que mientras el método directo y el registro de la actividad nos acercan al conocimiento de la jerarquía reguladora de las necesidades, el método indirecto nos aproxima a la investigación de la jerarquía interna.³² Esta hipótesis se fundamenta principalmente en una experiencia con marineros que permanecieron 6 meses en alta mar, sometidos cada vez más a privaciones alimenticias, de diversión, de contacto sexual, familiar y muchas otras. Cuando se aplicó el MDI en tierra, las discrepancias entre el directo y el indirecto eran relativamente pocas. En la medida que fue pasando el tiempo de travesía, las discrepancias fueron aumentando progresivamente hasta un máximo al final nunca observado en otras investigaciones. Las respuestas al método indirecto no cambiaron; los enormes cambios se apreciaron en el método directo.

Toda técnica tiene su aplicación específica, sus limitaciones, sus ventajas y su grado de fundamentación o validez científica. Por eso ninguna técnica, ni aún la más perfecta, puede ser la principalmente recomendada para todo tipo de estudio. La elección de la técnica depende, en primer lugar, del objetivo de la investigación; en segundo lugar, de su grado de elaboración y fundamentación, e incluso de otros factores.

Por esto, al desarrollar y proponer el RAMDI para el estudio de la jerarquía de las necesidades y destacar su valor, no pretendemos que sea la técnica única, ni aún la fundamental. Simplemente queremos aportar un instrumento más al estudio de la diversidad y jerarquía de las necesidades y de su expresión directa, indirecta y en la actividad, sabiendo perfectamente que todo instrumento tiene ventajas, aportes y limitaciones.

Somos partidarios de la unidad e interrelación dialécticas en el empleo de todos los métodos y no de que uno solo pueda investigarlo todo o lo fundamental.

³² Se entiende por jerarquía interna de las necesidades aquella que se establece en virtud de la intensidad o energía intrínseca de cada una de las necesidades de la personalidad, fruto de su desarrollo previo en el medio social, que no es determinada directamente por el reflejo de la correlación entre las necesidades de la personalidad y las circunstancias externas, naturales y sociales. Por lo general, la jerarquía interna no regula directamente la actividad, sino a través de su manifestación en la jerarquía reguladora. La jerarquía reguladora o jerarquía disposicional de las necesidades sí efectúa esta regulación y es una resultante directa de la interrelación de la jerarquía interna con el reflejo del medio y de sí mismo. La jerarquía interna es estable. La jerarquía reguladora es estable, pero se manifiesta de manera inestable o situacional, según sean las circunstancias del momento (consultar González, DJ, 1995).

Apéndices

Cuestionarios y código resumido para el análisis del contenido del RAMDI-G

Cuestionarios

El RAMDI se compone de 4 cuestionarios: 1) el método directo; 2) el método indirecto; 3) el registro de la actividad y 4) el cuestionario de datos generales. En ese mismo orden se exponen a continuación.

En el método directo se le pide al sujeto que exprese 10 deseos suyos. En el método indirecto se le pide que invente un cuento o historia sobre un personaje y diga 10 deseos de dicho personaje.

En el registro de la actividad se le brinda una lista de actividades y se le pide que precise con qué frecuencia las realiza.

Finalmente se expone un breve cuestionario de datos generales.

Instrucciones

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Te pedimos que nos ayudes en este trabajo, se trata de un estudio científico. Tu ayuda será muy valiosa.

Escribe a continuación 10 deseos tuyos, tanto aquello que tú deseas como aquello que tú no deseas.

Trata de escribir claro. No tienes que decir tu nombre. Lo que sí es muy importante que seas plenamente sincero (o sincera) y digas realmente lo que tú deseas, según sea tu caso personal.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe simplemente lo primero que se te ocurra cuando leas las siguientes frases incompletas:

1. Yo deseo _____
2. Yo deseo _____
3. Yo deseo _____
4. Yo deseo _____
5. Yo deseo _____
6. Yo deseo _____
7. Yo deseo _____
8. Yo deseo _____
9. Yo deseo _____
10. Yo deseo _____

Nota. Entre las líneas para las respuestas se debe dejar 1,5 cm. Este cuestionario debe imprimirse en una hoja de 8,5 × 13 pulgadas.

Instrucciones

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Queremos que nos ayudes en este trabajo. Se trata de un estudio científico. Tu ayuda será muy valiosa.

Te pedimos que inventes un cuento sobre una persona, como si se tratase de un personaje de una película, cuento o novela.

No trates de recordar alguna persona o algún personaje que tú ya conozcas de la vida real o de una película o novela. Inventa un personaje nuevo.

Trata de escribir claro. No tienes que decir tu nombre. No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe lo primero que se te ocurra al contestar las siguientes preguntas:

¿Qué edad tiene la persona o el personaje de tu cuento? ___ años.

¿Cuál es su sexo? Masculino — Femenino—¿Cuál es su situación actual?, ¿qué hace? _____

¿Qué desea esta persona? Escribe 10 deseos de este personaje, tanto lo que desea como lo que no desea.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe lo primero que se te ocurra cuando leas las siguientes frases incompletas:

1. Él o ella desea _____
2. Él o ella desea _____
3. Él o ella desea _____
4. Él o ella desea _____
5. Él o ella desea _____
6. Él o ella desea _____
7. Él o ella desea _____
8. Él o ella desea _____
9. Él o ella desea _____
10. Él o ella desea _____

Nota. Entre las líneas para las respuestas se debe dejar 1,5 cm. Este cuestionario se imprime en una hoja de 8,5 × 13 pulgadas.

¿Con qué frecuencia llevas a cabo tus actividades en tu vida cotidiana?

A continuación aparece una lista de diferentes actividades. Indica con los números 5 o 4 o 3 o 2 o 1 o 0, en el margen derecho de esta hoja, qué actividades tú realizas en tu vida cotidiana actual (piensa en el último mes) y con qué frecuencia las llevas a cabo. Escribe:

- 5 Si realizas esa actividad todos o casi todos los días.
- 4 Si la llevas a cabo más de 15 días al mes, pero no casi todos los días.
- 3 Si la realizas entre 15 y 5 días al mes.

- 2 Si la realizas 1, 2, 3 o 4 veces al mes.
- 1 Si nunca o casi nunca la realizas.
- 0 Si en tu vida actual no existen condiciones ni causas para realizar esa actividad.

Lo más importante es que seas sincero y digas realmente qué actividades tú llevas a cabo en tu vida actual. No tienes que decir tu nombre.

Si además de las actividades indicadas en esta lista tú llevas a cabo alguna otra que no aparezca, escríbela al final, indicando con qué frecuencia tú la realizas: 5, 4, 3, 2, 1 o 0.

Lista de actividades:

1. Dormir 8 horas durante la noche.
2. Dormir menos de 8 horas durante la noche.
3. Dormir más de 8 horas durante la noche.
4. Asearte, lavarte.
5. Desayunar.
6. Vestirte o cambiarte de ropa.
7. Ir al centro de estudios y asistir a clases.
8. Llegar puntualmente a tus clases.
9. Asistir a todas las clases que te corresponden en el día.
10. Trabajar.
11. Cumplir en tiempo y forma con las exigencias de tu trabajo.
12. Merendar.
13. Conversar con los compañeros de trabajo o de estudio.
14. Almorzar.
15. Visitar o ser visitado por algún compañero del trabajo o estudio.
16. Conversar con algún vecino o amigo.
17. Visitar o ser visitado por algún vecino o amigo.
18. Ayudar a algún compañero, vecino o amigo. Hacer algo a favor de él o ella.
19. Realizar o participar en alguna actividad de índole política, orientada por los organismos políticos o de masas. Cumplir un deber político.
20. Estudiar los materiales de tu centro de estudio que van a pruebas finales o parciales o realizar trabajos pedidos por los profesores.
21. Bañarte.
22. Comer.
23. Ayudar a tus padres, atenderlos, cumplir un deber hacia ellos.
24. Ayudar a tus hermanos. Cumplir un deber familiar hacia ellos.
25. Ayudar a tus abuelos o tíos. Cumplir un deber familiar hacia ellos.
26. Ayudar a tu cónyuge (esposa o esposo). Cooperar con ella o él.
27. Ayudar a tus hijos. Tratarlos adecuadamente. Cumplir tu deber como padre.

28. Ayudar a los familiares de tu cónyuge e hijos. Cumplir un deber familiar hacia ellos.
29. Cumplir con las tareas de tu trabajo, pero fuera del mismo, en tu tiempo libre.
30. Ver a tu novia o novio.
31. Estar en compañía de tu esposa o esposo.
32. Establecer relaciones sexuales. Hacer el amor.
33. Compartir con una persona que sin ser tu esposa o esposo, novia o novio, es tu compañía amorosa.
34. Ayudar a tu novia o novio, a tu compañía amorosa.
35. Ayudar a los padres de tu novia, novio o compañía amorosa.
36. Compartir con los padres o familiares de tu novia o novio, o de tu compañía amorosa.
37. Ir al médico para atenderte (a consulta, chequeo o tratamiento).
38. Tomar o aplicarte algún medicamento.
39. Descansar o dormir durante el día.
40. Tomar café.
41. Fumar.
42. Leer el periódico o revistas.
43. Leer novelas u otros libros por diversión, interés o entretenimiento y no por motivos de trabajo, estudio u otro deber.
44. Oír el radio.
45. Ver televisión.
46. Ir al cine.
47. Asistir a algún espectáculo cultural, musical o deportivo.
48. Hacer ejercicios o practicar deportes.
49. Realizar alguna actividad artística: cantar, tocar un instrumento, bailar, pintar, modelar, escribir, actuar, etcétera.
50. Jugar (algún tipo de pasatiempo o juego).
51. Pasear o ir a la playa.
52. Ir a fiestas.
53. Salir fuera de tu ciudad o pueblo como un paseo o distracción.
54. Conversar con tus padres.
55. Conversar con tus hermanos.
56. Conversar con tus tíos o abuelos.
57. Conversar con tus hijos.
58. Conversar con los familiares de tu cónyuge e hijos.
59. Comprar los mandados, la comida.
60. Ir a las tiendas a comprar ropas u otros artículos.
61. Hacer alguna gestión para adquirir o recuperar bienes personales (ropas, artículos, muebles, etcétera).
62. Realizar tareas domésticas en beneficio tuyo o de los demás miembros de la familia.
63. Realizar tareas domésticas solo en tu beneficio o autoservicio.

64. Hacer algún arreglo en la casa o buscar quien lo haga (pintura, carpintería, electricidad, albañilería, etcétera).
65. Ponerte a meditar, a hacer planes.
66. Tomar bebidas alcohólicas.
67. Otra actividad.

Cuestionario de datos generales

Fecha _____ Edad actual _____ años.

Sexo: Masculino _____ Femenino _____

¿Estudias actualmente? Sí _____ No _____ ¿Eres becario? Sí _____ No _____

¿Qué tipo de estudios realizas? _____

¿En qué año te encuentras? _____

¿Trabajas actualmente? Sí _____ No _____ (si contesta positivo)

¿Qué tipo de trabajo realizas? _____

¿Cuántas horas trabajas a la semana? _____

¿Cuál es tu grado de escolaridad actual? _____

¿Tienes algún tipo de calificación, conocimiento, técnico, oficio o profesión? Sí _____ No _____ ¿Cuál? _____

| ¿Eres miembro del: | ¿Tienes cargo? | ¿Qué cargo? |
|--------------------|-------------------|-------------|
| PCC _____ | Sí _____ No _____ | _____ |
| UJC _____ | Sí _____ No _____ | _____ |
| CDR _____ | Sí _____ No _____ | _____ |
| CTC _____ | Sí _____ No _____ | _____ |
| Otros _____ | Sí _____ No _____ | _____ |
| _____ | Sí _____ No _____ | _____ |
| _____ | Sí _____ No _____ | _____ |

Estado civil: soltero (a) _____ con novia (o) _____ casado (a) _____ divorciado _____ unión de mutuo acuerdo _____

¿Tienes hijos? Sí _____ No _____ ¿cuántos? _____

¿Recibes un sueldo? Sí _____ No _____ ¿cuánto al mes? _____

¿Algún familiar depende económicamente de ti? Sí _____ No _____

¿Cuántos familiares dependen económicamente de ti? _____

¿Dependes económicamente de algún familiar? Sí _____ No _____

¿Sufres actualmente de algún tipo de trastorno o enfermedad física? Sí _____ No _____ ¿cuál? _____

¿Sufres actualmente de algún tipo de trastorno psíquico o nervioso? Sí _____ No _____ ¿cuál? _____

¿Qué familiares conviven actualmente contigo? padre _____ madre _____ abuelos _____ tíos _____ hermanos _____ primos _____ cónyuge _____ familiares del cónyuge _____ hijos _____ cónyuges de los hijos _____ nietos _____.

El estado actual de tu vivienda es: muy bueno ____ bueno ____ regular ____ malo ____.

Resumen del código para el análisis de contenido de las respuestas a los métodos directo e indirecto (RAMDI-G)

Para tener más información acerca de este código, puede consultar el libro *Teoría de la motivación y práctica profesional* (González DJ, 1995).

Sistema de codificación

Las categorías de nuestro código pueden agruparse en 3 grandes grupos:

- Categorías sociales personalmente significativas.
- Categorías individuales de carácter social.
- Otras categorías: pueden ser sociales o individuales.

Las categorías sociales son aquellas que expresan la ideología, la moralidad, las necesidades y exigencias sociales reflejadas en el individuo y convertidas en personalmente significativas para éste. Su esencia es el altruismo.

Categorías sociales:

- CL:** Colectivismo. Deseos favorables a nosotros. Deseos de igualdad y justicia.
- DH:** Deber y humanitarismo. Deseos favorables a los demás sin especificar.
- CP:** Compañeros. Deseos favorables a los compañeros de trabajo o estudio.
- TR:** Trabajo. Deseos de trabajar, de cumplir con el trabajo asumido.
- CT:** Centro de trabajo. Deseos favorables a su centro de trabajo.
- RV:** Revolución. Deseos favorables a la Revolución cubana y a Cuba.
- ES:** Estudio. Deseos de estudiar, de aprobar este año, el curso actual.
- EF:** Estudios futuros. Deseos de estudiar en un futuro (más allá del curso actual).
- OP:** Oficio y profesión. Deseos de tener o de estudiar un oficio o profesión.
- F1:** Deber familiar primero. Deseos favorables a padres, hermanos, primos, tíos.
- F2:** Deber familiar segundo. Deseos favorables al cónyuge e hijos y familiares.

Categorías individuales. Esta otra gran agrupación de categorías refleja las necesidades que tienen su origen en la individualidad del ser humano; que están enraizadas en su organismo biológico y su personalidad; que son requerimientos de la dinámica individual del ser humano, pero tienen un carácter social, pues surgen y se concretan en la interacción del individuo con su medio social. Estas son:

- DS:** Descanso. Deseos de dormir, descansar, reposar, estar tranquilo, tener paz.
- SL:** Salud. Deseos de preservación y de salud física, de vigor físico, de curarse.
- SX:** Sexo. Deseos de contacto con personas del sexo opuesto; de vida sexual.
- CM:** Comer. Deseos de comer y de comidas, de beber y de bebidas y su placer.
- OS:** Otras satisfacciones. Deseos de satisfacción no codificables en otras categorías
- IT:** Intereses. Deseos de leer, saber, de informarse, de conocimientos en general.
- DI:** Diversión interés. Deseos de diversión oyendo radio, televisión, espectáculos.
- VJ:** Viajar. Deseos de viajar por Cuba (fuera de la ciudad) y al extranjero.
- AC:** Actividad. Deseos de actividad física o intelectual, deportiva o artística.
- DV:** Diversión. Deseos de vacaciones, playa, pasear, divertirse, bailes, hobbies.
- C1:** Contacto familia primera. Deseos de contacto interpersonal con padres, abuelos, hermanos, tíos, primos, o sea, de la familia donde se nace.
- C2:** Contacto familia segunda. Deseos de contacto con el cónyuge, los hijos, nietos y familiares del cónyuge. Deseos de casarse se codifica C2-SX.
- C3:** Contacto con novia u otro tipo de vínculo amoroso sexual no matrimonial.
- CN:** Contacto. Deseos de contacto con amigos, compañeros u otra persona.
- ID:** Independencia. Deseos de independencia, ser libre, no recibir ayuda.
- AF:** Afecto. Deseos de ser querido, de amor, afecto, buen trato, comprensión
- VL:** Valoración. Deseos de buena autovaloración o de valoración externa.
- PR:** Presencia. Deseos de buena presencia física, aseo, buen vestir, belleza.

- EP:** Equilibrio psíquico. Deseos de evitar la enfermedad y el malestar mental.
- FL:** Felicidad (258). Deseos de llevar una vida feliz, de satisfacción actual y futura.
- VV:** Vivir. Deseos de evitar la vejez y la muerte, de no morir, de vivir, de ser joven.
- PS:** Posesión. Deseos de posesión de dinero o bienes, de mantener los bienes.
- AG:** Agresión. Deseos de agresión contra los demás y contra sí mismo.

Otras categorías: pueden ser sociales o individuales:

- SM:** Sí mismo. Deseos de tener determinada personalidad. Imagen de sí.
- RL:** Realización. Deseos de éxito, de lograr algo (de manera abstracta).
- RS:** Realización de sí mismo. Deseos de lograr la imagen ideal de sí mismo.

Para las respuestas no codificables existe la categoría IN: incodificable.

Código para el análisis de la historia del método indirecto

1. Sexo Masculino (M) Femenino (F)
2. Edad Prescolar (0 a 5 años); escolar (6 a 11 años); secundaria básica (12 a 14 años); preuniversitario (15 a 17 años); estudios superiores (18 a 24 años); adultez primera (25 a 40 años); adultez segunda (41 a 60 años); vejez (61 hasta la muerte).
3. Ocupación o condición: estudiante, obrero, profesional, campesino, estudiante y trabajador, ni trabaja ni estudia, retirado, ama de casa, militar.

Cuestionarios y código en la investigación de la motivación hacia el trabajo (RAMDI-T)

Cuestionario

Instrucciones

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Te pedimos que nos ayudes en este estudio científico. Tu ayuda será muy valiosa.

Escribe a continuación por lo menos 10 razones por las cuales tú trabajas; expresa 10 motivos o causas que expliquen por qué y para qué tú laboras en tu actual centro de trabajo.

Trata de escribir claro.

No tienes que decir tu nombre. Lo que sí es muy importante que seas plenamente sincero y digas las razones que te llevan a trabajar en tu actual centro de trabajo.

Escribe cada motivo o razón en un número aparte.

Yo laboro en mi actual centro de trabajo porque... para...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Nota. Entre las líneas para las respuestas se deja 1,5 cm. Este cuestionario se imprime en una hoja de 8,5 × 13 pulgadas.

Instrucciones

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Queremos que nos ayudes en este estudio científico. Tu ayuda será muy valiosa.

Te pedimos que inventes un cuento sobre un trabajador o trabajadora en su centro de trabajo, como si se tratase de un personaje de una película.

Trata de escribir claro. No tienes que decir tu nombre.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe simplemente lo primero que se te ocurra al contestar las siguientes preguntas:

¿Cuál es la edad del trabajador o de la trabajadora? _____ años.
¿Cuál es su sexo? Masculino _____ Femenino _____ ¿Cuál es su situación actual? ¿Qué hace? _____

Escribe a continuación por lo menos 10 razones por las cuales él o ella trabaja, o sea, expresa 10 motivos o causas que expliquen por qué y para qué él o ella labora actualmente en su centro de trabajo.

Escribe cada motivo o razón en un número aparte.

Él o ella labora en su actual centro de trabajo porque... para...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Nota. Entre las líneas para las respuestas se deja 1,5 cm. Este cuestionario se imprime en una hoja de 8,5 × 13 pulgadas.

Código para el análisis del contenido de las respuestas a la pregunta: ¿por qué y para qué trabajas? (RAMDI-T)

El código elaborado para el análisis del contenido se compone de las categorías que se describen a continuación.

Motivaciones intrínsecas al trabajo

Del deber social

TR: Trabajo. El deber de trabajar en general.

TR,p: Trabajo, profesor. El deber de trabajar como maestro o profesor: enseñar, educar, formar a las nuevas generaciones.

TR,d: Trabajo, dirigente. El deber de trabajar como dirigente.

RV: Revolución. El deber político favorable a la Revolución cubana y a Cuba.

- C T :** Centro de trabajo. El deber de ayudar al centro de trabajo.
- C P :** Compañeros. El deber de ayudar a los compañeros de trabajo.
- O P :** Oficio y profesión. El amor por la profesión o el oficio, la vocación profesional.

Motivaciones individuales

- C C :** Capacidad para el trabajo.
- C D :** Cuadros de dirección: son positivos y motivan a trabajar.
- C N :** Contacto con compañeros de trabajo.
- E P :** Equilibrio psíquico que produce el trabajo.
- I T :** Intereses cognoscitivos que motivan hacia el trabajo.
- G A :** Gusto por la asignatura.
- G E :** Gusto por los estudiantes.
- G C T :** Gusto por el centro de trabajo.
- G T :** Gusto por el trabajo.
- G T, d :** Gusto por el trabajo de dirigente.
- G T, p :** Gusto por el trabajo como profesor.
- R S :** Realización de sí mismo.
- R L :** Realización.
- C R :** Creatividad.
- P T :** Permanencia en el trabajo. Lleva mucho tiempo en el mismo.
- T C :** Trabajo científico. El trabajo favorece su actividad científica.
- I D :** Independencia.
- A C :** Actividad.
- H T :** Horario de trabajo. El horario de trabajo le es favorable.

Motivaciones extrínsecas al trabajo

Del deber social

- F L :** Familia. Para cumplir con la familia.
- E S :** Estudio. Para poder estudiar.

Motivaciones individuales

- n TR :** Negación del trabajo. Para alcanzar la jubilación o porque trabaja menos.
- P S :** Posesión de dinero o bienes: salario.
- V L :** Valoración: estimación, prestigio, posición social.
- EM :** Emancipación de la mujer: porque el trabajo se lo permite.
- OB :** Obligación: porque está obligado a trabajar por presión externa o necesidad económica.

- n DB:** Negación de otros deberes: para evitar otros deberes.
FV: Frustración vocacional: porque fue frustrado en sus aspiraciones de estudiar una carrera u oficio.

Motivos que pueden ser extrínsecos o intrínsecos

- CF:** Condiciones físicas del centro le son favorables y motivantes.
CF, t: Condiciones físicas, transporte: porque el centro le ofrece un transporte.
PE: Posibilidad externa: por una circunstancia externa motivante.
PD: Perspectiva de desarrollo en ese centro o trabajo.
IN: Incodificable.

Como puede apreciarse, en el presente código aparecen categorías que surgieron a partir del análisis del contenido de las respuestas de los trabajadores de la educación y que no son expresadas por otros trabajadores, como son: TR, p; GA, GE y GT, p.

Cuestionario y código para el análisis del contenido en la investigación de la motivación hacia el estudio (RAMDI-E)

Cuestionarios

Instrucciones

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Te pedimos que nos ayudes en este estudio científico. Tu ayuda será muy valiosa.

Escribe a continuación por lo menos 10 razones por las cuales tú estudias, o sea, expresa 10 motivos o causas que expliquen por qué y para qué tú estudias en tu actual centro de estudios.

Trata de escribir claro. No tienes que decir tu nombre. Lo que sí es muy importante que seas plenamente sincero (a) y digas las razones que te llevan a estudiar en tu actual centro de estudios.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe simplemente lo que venga a tu mente al contestar la pregunta: ¿por qué y para qué yo estudio en mi actual centro de estudios? Escribe cada motivo o razón en un número aparte.

Yo estudio en mi actual centro de estudios porque...para...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Nota. Entre las líneas para las respuestas se deja 1,5 cm. Este cuestionario se imprime en una hoja de 8,5 × 13 pulgadas.

Instrucciones

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Queremos que nos ayudes en este estudio científico. Tu ayuda será muy valiosa.

Te pedimos que inventes un cuento sobre un estudiante o una estudiante en su centro de estudio, como si se tratase de un personaje de una película o novela.

No trates de recordar alguna persona o algún personaje que tú conozcas de la vida real o de una película o novela. Inventa un personaje nuevo.

Trata de escribir claro. No tienes que decir tu nombre.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe simplemente lo primero que se te ocurra al contestar las siguientes preguntas:

¿Cuál es la edad del estudiante o de la estudiante? ____ años

¿Cuál es su sexo? Masculino _____ Femenino _____

¿Cuál es su situación actual? ¿Qué hace? _____

Escribe a continuación por lo menos 10 razones por las cuales él o ella estudia, o sea, expresa 10 motivos o causas que expliquen por qué y para qué él o ella estudia actualmente en su centro de estudios. Escribe cada motivo o razón en un número aparte.

Él o ella estudia en su actual centro de estudios porque... para...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Nota. Entre las líneas para las respuestas se deja 1,5 cm. Este cuestionario se imprime en una hoja de 8,5 ´ 13 pulgadas.

Código para el análisis de las respuestas al RAMDI-E

Principios generales de codificación

La codificación debe operar de acuerdo con los principios siguientes:

- No interpretamos. Se codifica únicamente lo que escribe el sujeto y no el por qué último de esta respuesta, por ejemplo: "porque quiero ayudar a mi padre" (se codifica F1: deber familiar primero). No nos preguntamos las razones profundas de esta respuesta, sino

simplemente lo que el sujeto dice de manera explícita. Esto ocurre así tanto en el método directo como en el indirecto. La diferencia entre ambos métodos no consiste en el procedimiento de codificación o interpretación, sino en las orientaciones que se le dan al sujeto: en el directo se le pide que diga 10 razones o causas de por qué estudia; en el indirecto, que invente un personaje imaginario y diga 10 razones o causas de por qué él o ella estudia. La forma de codificación en ambos casos es la misma: al pie de la letra, o sea, no se interpreta, solo se tiene en cuenta lo que el sujeto dice explícitamente.

- En frecuentes ocasiones una misma respuesta puede ser codificada en 2 o más formas igualmente adecuadas. También puede ocurrir que la respuesta sea compleja y el sujeto exprese 2 o más objetos-metas, o 2 o más actividades diferentes. En estos casos, el codificador puede brindar solo 2 codificaciones, las 2 primeras. Ambas serán separadas por un signo +, por ejemplo: "porque tengo el deber de ser un buen estudiante" (ES + VL); "porque quiero ser útil y ganar buen dinero" (DH + PS).

Sistema de codificación

Las categorías principales de nuestro código se muestran en el cuadro.

Cuadro. Sistema de categorías referentes a la motivación hacia el estudio

| Categorías generales | Categorías específicas |
|-----------------------------|---|
| <i>Sociales</i> | ECR: Estímulos, condiciones y recursos |
| CL: Colectivismo | ETR: Estímulo trabajo |
| DH: Deber y humanitarismo | EFM: Estímulo familiar |
| CP: Compañeros | EAC: Estímulo amigos compañeros |
| TR: Trabajo | GIV: Gusto por la investigación |
| RV: Revolución | GES: Gusto por el estudio |
| EF: Estudios futuros | GAS: Gusto por las asignaturas |
| ES: Estudio | GCA: Gusto por la carrera |
| OP: Oficio y profesión | GVE: Gusto por la vida de estudiante |
| F1 : Deber familiar primero | GCE: Gusto por el centro de estudio |
| F2 : Deber familiar segundo | GTR: Gusto por el trabajo al cual conduce ese estudio |
| <i>Individuales</i> | SMC: Sí mismo capacidades |
| IT: Intereses | NDB: Negación de un deber |

| | |
|-------------------------------|----------------------------------|
| AC: Actividad | FVO: Frustración vocacional |
| VJ: Viajar | SFU: Seguridad para el futuro |
| C2: Contacto familiar segundo | VCA: Valor de la carrera |
| CN: Contacto | CCA: Capacidad para la carrera |
| ID: Independencia | RLC: Realización científica |
| VL: Valoración | BEC: Becas |
| PS: Posesión | EPR: Estímulo profesor |
| RL: Realización | EXA: Estímulo pruebas o exámenes |
| IN: Incodificable | |
| DV: Diversión | |
| SM: Sí mismo | |
| RS: Realización de sí mismo | |

Definición y ejemplos de las distintas categorías

Categorías generales (sociales)

CL Colectivismo. Aquí se incluyen los deseos para nosotros, para todos, incluido el sujeto, por ejemplo:

- Para tener una vida mejor para todos.
- Para que seamos felices.
- Para que todos avancemos.

DH Deber y humanitarismo. Se incluyen aquellos deseos y aspiraciones referentes al deber, altruismo y humanitarismo en general: la humanidad, los demás, los que sufren, etc., por ejemplo:

- Porque siente amor por los demás.
- Para ser útil.
- Quiere ser útil a la sociedad o a la humanidad.

CP Compañeros. Motivos o razones que expresan responsabilidad, altruismo o deseos favorables a los compañeros, por ejemplo:

- Ayudar a los demás compañeros.
- Para enseñar a los compañeros.

TR Trabajo. El sujeto desea estudiar para trabajar mejor, para ser más útil en su trabajo, con vistas a trabajar en un futuro, por ejemplo:

- Para desempeñar con calidad las funciones laborales.
- Quiero ayudar a formar las nuevas generaciones (estudia magisterio).
- Para trabajar en el futuro.

RV Revolución. Motivos o razones para el estudio, basados en valores o tareas políticas de la Revolución. Se estudia para ayudar a la

Revolución, para contribuir al desarrollo de Cuba, al avance de nuestro país, por ejemplo:

- Porque es un modesto agradecimiento a los mártires de la patria.
- Necesita ser útil a la Revolución.
- Estar consciente de que ayuda a su país.
- Para ser útil a la patria.
- Para salir del subdesarrollo.
- Para ayudar a otros países al ser internacionalista.

EF Estudios futuros. Aquí el motivo o la razón es continuar realizando estudios superiores, especializarse o seguir otros estudios que se desean, por ejemplo:

- Me hace falta para estudiar otras cosas que me importan.
- Para poder estudiar otras cosas.
- Especializarme en una rama no muy estudiada.

ES Estudio. Cuando se alega que se estudia porque es su deber, para dar un ejemplo, para cumplir, etc., por ejemplo:

- Para ser un estudiante ejemplar (ES VL).
- Porque es un deber social de todo joven.
- Para aprender.
- Para aprobar el año.
- Porque debo hacerlo.

OP Oficio y profesión. Cuando el motivo o la razón es la aspiración de ser o llegar a ser un profesional o técnico, por ejemplo:

- Quiere graduarse como profesor.
- Es muy bonito tener una carrera.
- Quiere ser economista.
- Quiero ser científico.

F1 Deber familiar primero. El motivo o la razón para estudiar es ayudar a sus padres y hermanos, por ejemplo:

- Para ayudar a mis padres.
- No quiero defraudar a mis padres.

F2 Deber familiar segundo. En este caso el motivo o la razón para estudiar es el deber hacia los hijos o el cónyuge, por ejemplo:

- Porque tenía dos niños pequeños.
- En un futuro mis hijos necesitan que yo los ayude.
- Ser ejemplo para mis hijos.

Categorías generales (individuales)

IT Intereses. El sujeto expone como motivo o razón el interés de conocer la vida, el medio que le rodea, la ciencia, la técnica, por comprender mejor, por leer, por ejemplo:

- Deseo conocer muchas cosas de la vida.
- Deseo conocer mucho para que nadie me engañe.
- Quiero conocer lo que me rodea.
- Me gusta leer.

AC Actividad. En este caso el sujeto pone por razón o causa la necesidad de hacer algo, de estar activo, de no estar ocioso, por ejemplo:

- Le gusta pensar.
- No me gusta estar ociosa.

VJ Viajes. El sujeto pone como motivo su deseo de viajar, por ejemplo:

- Quiere viajar al extranjero.

C2 Contacto familiar segundo. El sujeto dice que estudia para favorecer su matrimonio o para casarse, por ejemplo:

- La vida matrimonial, necesidad de la base económica (C2 PS).

CN Contacto. En este caso el motivo es el contacto con amigos, compañeros de estudio, etc., por ejemplo:

- Porque le gusta estar con los jóvenes.
- Porque me mantiene relacionada con mis compañeras.
- Porque se sentía aislada.

ID Independencia. El motivo que se alude en este caso para estudiar es la independencia, la libertad, ser libre, valer por sí mismo, por ejemplo:

- Quiere ser una persona libre.
- Así soy independiente cuando termine y no dependeré del hombre (sujeto: una mujer).

VL Valoración. El motivo o la razón para estudiar es la valoración, el orgullo hacia sí mismo, la estimación y la autoestimación, por ejemplo:

- Porque me siento orgullosa de realizar estudios superiores.
- Para tener una posición social en el futuro.
- Para ser un científico eminente (OP VL).
- Para llegar a ser alguien en la vida.
- Ser importante, admirado.

PS Posesión. El motivo o la razón en este caso es la necesidad económica de tener dinero, de mejorar la base económica, de poseer cosas, por ejemplo:

- Desea ganarse la vida con su posterior trabajo.
- Ganaré más dinero que en un trabajo normal.
- Porque me proporciona en un futuro con qué satisfacer mis necesidades.
- Para tener una posición económica en el futuro.

RL Realización. A veces el motivo o razón para estudiar es obtener el triunfo, un logro, un éxito, poder resolver problemas, cumplir las metas, por ejemplo:

- Porque quiere triunfar.
- Poder resolver mis problemas.
- Desenvolverse mejor.
- Cumplo una meta que he trazado.
- Quiere tener algo nuevo que realizar cada día.

IN Incodificable. La respuesta no se puede codificar. Se refiere a la situación de aplicación o no existe categoría para ella, por ejemplo:

- Porque no sé hacer otra cosa.
- Porque me gusta La Habana.
- Porque es lo mejor.

DV Diversión. A veces puede ocurrir, sobre todo en estudiantes de primaria, que el sujeto expresa que estudia para después poder divertirse, para arribar finalmente a las vacaciones, por ejemplo:

- Porque así lograré pasear.
- Para que lleguen las vacaciones.

SM Sí mismo. Muy a menudo el sujeto expresa deseos hacia sí mismo, de ser de una determinada forma, de tener determinadas propiedades de personalidad. Cuando se refiere a las aptitudes de la personalidad se codifica SMA (sí mismo aptitudes), pero cuando se refiere a otras propiedades o rasgos de personalidad se codifica simplemente SM, por ejemplo:

- Para ser yo mismo.
- Para ser como yo aspiro.
- Para ser fiel a mi mismo.

RS Realización de sí mismo. En este caso el sujeto expresa el deseo de realizar, de lograr, esa imagen de sí mismo a la cual aspira, por ejemplo:

- Superarme.
- Llegar a ser algo en la vida.

Categorías específicas

ECR Estímulos, condiciones y recursos. El sujeto alega como razón o causa de su actividad el hecho de que tiene tiempo, condiciones o recursos para estudiar, por ejemplo:

- Porque se me facilitan todos los medios y se me da oportunidad.
- Porque quiere aprovechar la oportunidad que se le brinda.
- Porque no tengo problemas económicos que me lo impidan.
- Tiene posibilidades para estudiar.
- La Revolución le ha dado esa oportunidad.
- Porque tengo tiempo para estudiar.
- Porque es joven.

ETR Estímulo trabajo. El sujeto dice que la causa o razón de su actividad de estudio es la presión o estímulo de su centro de trabajo y de su trabajo actual, por ejemplo:

- Porque mi trabajo me estimula.
- Porque es una necesidad de mi trabajo actual.
- Porque en mi trabajo me piden que estudie.

EFM Estímulo familiar. El sujeto expresa que lo estimula a estudiar la actitud y el comportamiento de sus padres y demás familiares respecto a él. Muy frecuentemente se trata de la presión ejercida por estos, por ejemplo:

- Porque vivía bajo el dominio de sus padres.
- Mis padres siempre lo han querido.
- Porque sus padres se lo exigen.
- Porque mis padres me obligan.
- Porque a mis padres les gusta.
- Porque todos en mi casa estudian.
- Porque mis padres me han dado ese ejemplo.

EAC Estímulo amigos compañeros. En este caso el estímulo proviene de personas que no pertenecen a la familia: los amigos, los compañeros, los demás, en general, por ejemplo:

- Porque se lo han aconsejado y lo comprende.
- Porque sus amigos estudian.
- Porque todos lo hacen.

GIV Gusto por la investigación. El sujeto expresa que uno de los motivos por los cuales estudia es su gusto por la investigación científica, por descubrir y crear nuevas cosas, por ejemplo:

- Me motiva la investigación.

- Me gusta descubrir nuevas cosas.
- Me interesa hacer nuevas investigaciones.

GES Gusto por el estudio. El estudio se ha convertido en una necesidad en sí misma independiente. El sujeto expresa que siente gusto por el estudio, por estudiar, que esta actividad le es necesaria, por ejemplo:

- Porque siente inclinación por el estudio.
- Me siento molesto cuando no estudio.
- Me gusta estudiar.
- Es necesario para su vida.
- Es un hábito en él.

GAS Gusto por las asignaturas. El sujeto expresa el interés, el gusto por las asignaturas que se imparten en el centro de estudios y que pertenecen a su currículum, por ejemplo:

- Me gustan las asignaturas que se imparten en la carrera.
- Porque me interesa la matemática y la física.

GCA Gusto por la carrera. En el caso de estudiantes universitarios o de centros tecnológicos que ya estudian en un oficio o profesión, puede darse el caso que manifiesten que su motivo para estudiar es el gusto o interés que experimentan por esa carrera u oficio que actualmente estudian, por ejemplo:

- Porque me fascina mi carrera cibernética.
- Porque le gusta enseñar a sus semejantes (estudia para profesor).
- Porque siento vocación por mi carrera.
- Le gusta su carrera.
- Porque le interesa el oficio de electricista (estudia en un politécnico).
- En otra carrera me sentiría frustrado, mal.

GVE Gusto por la vida de estudiante. El sujeto expresa su satisfacción por la vida de estudiante. Le gusta ser estudiante, por ejemplo:

- Le gusta realizar las actividades estudiantiles.

GCE Gusto por el centro de estudio. El sujeto expresa su satisfacción por su centro de estudios, por ejemplo:

- Me siento bien en mi centro de estudios.
- Me gusta mi escuela.

GTR Gusto por el trabajo al cual conduce este estudio. En el caso de estudiantes universitarios, de centros tecnológicos o formadores en

algún oficio o profesión, ocurre que el alumno manifiesta su gusto por el trabajo al cual conduce ese estudio, o sea, para el cual se preparan, por ejemplo:

- Porque me gusta el perfil ocupacional de esta carrera.
- Le gusta enseñar luego (estudia para maestro).
- Le gusta trabajar como mecánico (es un estudiante de mecánica).

SMC Sí mismo capacidades. A menudo los sujetos expresan que el motivo que los lleva a estudiar es el deseo de desarrollar sus capacidades intelectuales, sus conocimientos y habilidades, por ejemplo:

- No quiero ser analfabeta.
- Es muy bonito tener cultura.
- Para no ser ignorante.
- Para estar al nivel cultural de mi esposo (SMC VL).
- Porque el hombre depende de sus conocimientos.
- Porque necesito tener conocimientos y fundamentos científicos.
- Porque siente vergüenza cuando no sabe algo (SMC VL).
- Porque me gusta saber.

NDB Negación de un deber. En ocasiones el sujeto dice que estudia para evitar otros deberes sociales, para evadirlos con el pretexto o la razón de que tiene que estudiar, por ejemplo:

- Así tiene menos obligaciones en la casa.
- Porque es muy joven para trabajar.
- Porque desea trabajar cómodamente.

FVO Frustración vocacional. A veces el sujeto dice que estudia esa carrera u oficio porque no tuvo otras posibilidades de estudiar, por ejemplo:

- Porque no pude estudiar otra carrera.

SFU Seguridad para el futuro. Muy a menudo el sujeto expresa que estudia para un futuro mejor, para asegurar el futuro, con vistas a su futuro, por ejemplo:

- Deseo un futuro mejor.

VCA Valor de la carrera. A veces un sujeto expresa que el motivo por el cual estudia es el valor o importancia de esa carrera u oficio, para la cual se prepara, por ejemplo:

- Porque es una carrera de importancia científica.
- Porque es una carrera importante para el desarrollo del país (VCA RV).
- Porque es un oficio que es muy necesario.
- Porque es una carrera de prestigio.

CCA Capacidad para la carrera. El sujeto expresa que lo lleva a estudiar esa carrera u oficio el hecho de que él tiene habilidades y capacidades para la misma, por ejemplo:

- Porque puede dar el máximo de sus capacidades en esa carrera.
- Porque tiene facilidades para esa carrera.

RLC Realización científica. El sujeto indica que lo mueve a estudiar el deseo de una realización científica o profesional, de descubrir algo nuevo, de aportar una nueva técnica o invento, por ejemplo:

- Aportar al desarrollo de la ciencia.
- Realizar descubrimientos científicos.
- Nuevos aportes a la ciencia.
- Contribuir al desarrollo de la ciencia.

BEC Becas. El sujeto dice que estudia para obtener en el futuro una beca de estudios o para mantenerse becado, por ejemplo:

- Porque deseo becarme en los Camilitos (un estudiante de sexto grado).
- Porque deseo vivir en becas.

EPR Estímulo profesor. El estudiante manifiesta que lo estimula a estudiar su profesor o profesores, por ejemplo:

- Yo estudio porque mi profesor me enseña.
- Yo estudio por mi profesor.
- Yo estudio por la calidad de los profesores de esta escuela.

EXA Estímulo pruebas o exámenes. Esta categoría se refiere a aquellas respuestas en que el sujeto manifiesta que estudia para sacar las pruebas o exámenes, por ejemplo:

- Yo estudio para salir bien en los exámenes.
- Yo estudio porque pronto tendré un examen.

Código para el análisis de la orientación autónoma o adaptativa de las respuestas

Introducción

Con este código se persigue el fin de clasificar las respuestas a los métodos RAMDI (general, trabajo y estudio), desde el punto de vista de su orientación autónoma o adaptativa.³³

Todas las respuestas a estos métodos son evocadas tanto por la subjetividad y la personalidad del ser humano, como por las influencias del medio natural, social y de su propio organismo, pero unas son preponderantemente evocadas por su personalidad y su subjetividad (respuestas autónomas), mientras que otras se originan fundamentalmente por el medio externo (respuestas adaptativas), por ello se definen como respuestas autónomas (AUT) aquellas que parten fundamentalmente de la subjetividad, de la personalidad del sujeto, mientras que las adaptativas (ADA) surgen fundamentalmente de una situación externa, social, física u orgánica, o de la actividad externa que el sujeto realiza. Consúltese el fundamento teórico sobre las motivaciones autónoma y adaptativa en el capítulo 3 de este libro.

Cuando se piden 10 deseos al sujeto o 10 deseos de un personaje imaginario y el sujeto repite la palabra deseo o un sustituto de ella en su respuesta, por ejemplo: quiero, aspiro, me gustaría, estas palabras no se toman en cuenta porque forman parte de la frase inductora.

Cuando se pregunta por qué y para qué trabajas y el sujeto incluye la palabra trabajo en su respuesta o un sustituto de ella, esta palabra no se toma en cuenta, pues forma parte de la frase inductora.

Cuando se pregunta por qué y para qué estudias y el sujeto incluye la palabra estudio o un sustituto de ella en su respuesta, dichas palabras no se toman en cuenta, pues forman parte de la frase inductora.

³³ El presente código se ha puesto a prueba en varias investigaciones donde se aplicó el MDI a grupos criterios de estudiantes y trabajadores: uno motivado de manera autónoma al estudio y el otro presionado por estímulos externos, fundamentalmente económicos. El análisis realizado permitió reflejar adecuadamente estas diferencias (consultar González, DJ, 2005).

Principales criterios de codificación

Los principales criterios de codificación son 2:

1. La referencia a lo interno o a lo externo. La respuesta que se refiere solo a lo interno o subjetivo es autónoma (Aut). La respuesta que se refiere solo a lo externo es adaptativa (Ada). La respuesta que se refiere a ambos (a lo externo y a lo interno) es autónoma y adaptativa (Aut-Ada).
2. La perspectiva temporal. En todos los casos las respuestas que indican una perspectiva temporal futura o pasada son autónomas. Las respuestas referidas al presente o presente abierto³⁴ pueden ser autónomas o adaptativas o ambas, según sea su referencia a lo interno o a lo externo.

Al codificar cada respuesta se deben tener en cuenta ambos criterios (lo externo o lo interno y la perspectiva temporal). A continuación se analizarán detalladamente ambos criterios.

Categorías del código autónomo-adaptativo

Las categorías son las siguientes:

- Aut: autónomo.
- Ada: adaptativo.
- Inc: incodificable.
- Codificación doble Aut-Ada: autónomo-adaptativo.

Observación importante: la codificación doble Aut-Ada no es una categoría como tal, separada de lo autónomo o de lo adaptativo, sino que se suma, por un lado, a las respuestas codificadas como autónomas (Aut) y por el otro a las respuestas codificadas como adaptativas (Ada). Realmente no es una categoría, sino una codificación doble.

Externo o interno

Se codifica Ada (adaptativa) si la respuesta hace referencia explícita solo a algo externo (objeto o situación) o del organismo biológico del sujeto, con perspectiva temporal presente o presente abierto, por ejemplo:

- Porque recibo dinero (el dinero es algo externo).
- Para no pasar hambre (el hambre es un estado orgánico).

³⁴ El presente abierto son aquellas respuestas que se refieren al presente, pero que se proyectan hacia un futuro, por ejemplo, *ser bueno* es un deseo para ahora, pero que se extiende al futuro. Las respuestas que se refieren al pasado o al futuro no hablan del presente, sino que explícitamente se ubican en una perspectiva temporal pasada o futura (más allá de 1 año).

La respuesta (con perspectiva temporal presente o presente abierto) hace referencia a una actividad externa que realiza el sujeto, por ejemplo, porque este trabajo me permite ganar dinero (ganar dinero consiste en una interacción externa del individuo con la institución en la cual trabaja).

Aquí es necesario diferenciar los verbos que indican actividad. Todas las actividades del ser humano son externas e internas, pero unas son predominantemente externas, otras predominantemente internas y otras tanto internas como externas.

Actividad externa. Es aquella que consiste en una interacción del sujeto con un objeto o sujeto externos, o con una situación externa o una institución o grupo social o un estado orgánico del propio sujeto. Puede tratarse de una actividad con objetos materiales o una actividad comunicativa, por ejemplo, cantar, bailar, caminar, pasear, comer, hablar con alguien, trabajar, discutir, convencer, cuidar mi salud orgánica, cobrar, ganar dinero, obtener prestigio, crear libros o cuadros, son expresiones verbales que indican la interacción del sujeto con los objetos, situaciones o personas que le rodean.

Actividad interna. Es aquella que solo se realiza en un plano subjetivo interno, por ejemplo, pensar, percibir, sentir, gustar, me gusta, conocer, desear, proyectar, imaginar, crear ideas o proyectos o crear simplemente, amar, odiar, son actividades predominantemente internas, que se realizan fundamentalmente en un plano interno subjetivo.

Actividad interna-externa. Es aquella en que se menciona explícitamente tanto una actividad interna como una actividad externa. También existen actividades en las cuales se enfatiza tanto lo interno como lo externo, por ejemplo, aprender, estudiar, suponen una actividad interna, pero en estrecha relación con algo externo (aquello que se estudia o aprende), por ello, aprender, estudiar (cuando se explicita lo que aprendemos o estudiamos) lo codificaremos Aut-Ada, por ejemplo:

- Pensar para actuar bien en la vida (Aut-Ada).
- Pensar en los demás para ayudarlos (Aut-Ada).
- Con el esfuerzo físico desarrollar mi voluntad (Aut-Ada).
- Para conocer la naturaleza (Aut-Ada). Si fuese solo conocer, sería Aut.
- Para aprender cosas, materias (Aut-Ada).
- Para conocer a las personas (Aut-Ada).
- Porque me gusta mi trabajo (Aut-Ada).
- Para aprender inglés (Ada-Aut); para estudiar psicología (Ada-Aut).
- Para forjarme en el trabajo y el estudio (Aut-Ada).
- Cantar y bailar para hacerme artista (Aut-Ada).

En este caso se habla de algo subjetivo, pero en relación con algo externo (actividad u objeto externos), o la actividad externa está dirigida explícitamente a transformar la subjetividad.

La referencia a actividades externas se codifica Ada (adaptativo).

La referencia a actividades internas se codifica Aut (autónomo).

La referencia a actividades externas e internas se codifica Aut-Ada (autónomo-adaptativo).

Se codifica Aut (autónomo) si la referencia es solamente a lo interno (la subjetividad, la personalidad, las propiedades, los procesos y estados psíquicos), por ejemplo:

- Para sentirme bien conmigo mismo (se refiere a sus sentimientos) (Aut).
- Porque mi pensamiento y mi conciencia me obligan (Aut) (se trata de procesos subjetivos sin referencia a algo externo). En este caso se codifica autónomo, por ejemplo:
 - Porque me gusta (Aut).
 - Para darme gusto (Aut).
 - Para conocer más (Aut) (no se explicita lo que conocemos).
 - Para aprender (Aut) (no se explicita lo que aprendemos).
 - Para conocerme a mí mismo (Aut).

Se hace referencia a la imagen o el estado de sí mismo a la cual se aspira en los aspectos puramente subjetivos, internos, y los rasgos de personalidad, empleando los verbos ser, estar, tener, etc. (SM en el código del contenido: sí mismo), por ejemplo:

- Ser útil, ser bueno, ser capaz (Aut) (son rasgos o propiedades de la personalidad).
- Para estar alegre (Aut) (expresa cómo quiere ser o estar en sus aspectos subjetivos).
- Para ser patriota (Aut) (expresa un rasgo del carácter). Si se refiriera a la patria, por ejemplo, ayudar a la patria o la patria me lo pide, entonces se codifica Ada.
- Para ser amante del dinero (Aut-Ada). Se refiere a un sentimiento o actitud con respecto a un objeto externo: el dinero; pero si dice: para ser adinerado, entonces se refiere a algo externo u objetivo, a una posición económica acomodada y es Ada.

Cuando la imagen de sí a la que se aspira no se refiere a rasgos o propiedades o estados psíquicos, sino a una relación con lo externo u orgánico, entonces es adaptativo (Ada), por ejemplo:

- Ser rico (Ada).
- Tener dinero (Ada).
- Ser alto (Ada).
- Ser sano (Ada).

Se codifica autónomo si se hace referencia a la autorrealización, a realizar la imagen de sí a la que se aspira en los aspectos puramente subjetivos y a realizar los planes y proyectos (RS en el código del contenido: realización de sí mismo), por ejemplo:

- Estudio para llegar a ser culto (Aut). Aquí culto indica un rasgo de personalidad que se quiere lograr para sí.
- Para cumplir mis metas y deseos (se trata de la realización de los proyectos) (Aut).

Pero si expresa "para llegar a ser rico" o "para alcanzar una elevada posición social", no se refiere a componentes subjetivos ni a rasgos de la personalidad, sino a objetos y relaciones externas y entonces en esta relación se codifica Ada, sin embargo, como para el sujeto en cuestión estas metas solo se pueden lograr en una perspectiva temporal futura, son autónomos.

Se hace referencia a una acción sobre sí mismo para automodificarse en cuanto a aspectos subjetivos: imagen de sí, necesidades, capacidades cognitivas, estados psíquicos, propiedades psíquicas, procesos psíquicos, salud psíquica. El verbo reflexivo que indica una acción sobre sí mismo es adaptativo (Ada), cuando se refiere a aspectos no psíquicos, económicos, biológicos de presencia física, etc. Cuando explícitamente la acción externa va dirigida a transformar lo externo, o cuando se habla solo de una acción externa, se codifica Ada.

Cuando se dice realizar mis metas, proyectos o aspiraciones, es Aut, pero cuando se habla explícitamente de una acción externa, dirigida a transformar la subjetividad, entonces se codifica Aut-Ada (autónomo-adaptativo), por ejemplo, para que mi trabajo transforme mi personalidad (trabajo es una actividad externa, pero va dirigida explícitamente a una transformación de la subjetividad).

Perspectiva temporal

Toda respuesta se debe valorar desde 2 ángulos: la referencia a lo externo o lo interno y la perspectiva temporal.

La perspectiva temporal se delimita o conoce teniendo en cuenta el momento en que esa razón, motivo o deseo se satisfacen generalmente en un determinado medio cultural; también se tendrán presentes las características del sujeto, la actividad que se analiza y la situación y el momento que vive el sujeto.

La perspectiva temporal futura (después de 1 año) y perspectiva temporal pasada (antes de 1 año) es autónoma (Aut).

La perspectiva temporal presente (y presente abierto hacia el futuro) es adaptativa (Ada).

Se codifica Aut (autónomo) si la perspectiva temporal del deseo, motivo o razón se proyecta hacia el futuro o proviene del pasado (más allá de 1 año para ambos casos, futuro y pasado), es decir, cuando el sujeto emplea las expresiones *siempre, toda la vida, jamás, nunca* (porque indica tanto el pasado como el futuro), por ejemplo:

- Estudio para poder graduarme de psicólogo (Aut) (esto será más allá de 1 año porque está comenzando a estudiar).
- Trabajo para hacer una gran obra social (Aut) (se sobreentiende que esta obra no puede lograrse en 1 año).
- Estudio esta carrera porque siempre lo quise (Aut) (aquí hay una referencia al pasado y a mucho más de 1 año).
- Porque desde niño quise estudiar esta carrera (Aut) (aquí igualmente hay una referencia al pasado remoto).

Se codifica Ada (adaptativo) cuando la perspectiva temporal es presente (ahora o no más de 1 año). También es Ada el presente abierto, el cual consiste en que se dice algo para ahora y se extiende hacia el futuro, es decir, indica la vida de ahora en adelante, por ejemplo, *vivir*; el resto de mi vida; la vida. Las frases *yo deseo fumar, cantar, bailar, amar*, indican ahora y hacia el futuro. En estos casos no se considera perspectiva temporal futura o pasada y, como consecuencia, se codifica Ada.

Hay que diferenciar entre presente abierto (Ada) (lo que desde ahora se puede lograr) y la perspectiva temporal futura, cuando no se puede lograr desde ahora, sino solo después de 1 año (Aut), por ejemplo:

- Para conocer todo lo que pueda. Aquí el sujeto expresa el deseo de conocer ahora y en el futuro. Esto es presente abierto, pero como se refiere a una actividad subjetiva se codifica Aut.
- Para llegar a ser psicólogo. Aquí se trata de una perspectiva temporal futura, puesto que el sujeto está en el primer año de la carrera y solo se hará psicólogo dentro de varios años; además, la autorrealización se refiere en un plano subjetivo. Por ambas razones se codifica Aut.

Ejemplos de respuestas y de codificación Aut o Ada

Abreviaturas:

- AE: actividad externa.
- AEI: actividad externa e interna.
- AI: actividad interna.
- OE: objeto externo.
- PTF: perspectiva temporal futura.
- SP: subjetividad, personalidad, procesos, propiedades psíquicas.

Expresa 10 deseos tuyos.

El empleo de la palabra deseo en la respuesta de un sujeto no se toma en cuenta, porque proviene de la frase inductora que se le brinda:

- Yo deseo hacer deportes: Ada (AE).
- No deseo que no fueran sinceros conmigo: Ada (OE).
- Yo deseo luchar hasta morir: Ada (AE).
- No deseo tener discusiones con nadie: Ada (AE).
- Deseo vivir siempre junto a mi madre: Ada (OE).
- Yo deseo tener un hogar: Ada (OE).
- Deseo que ganemos la emulación: Ada (AE).
- Deseo comer pescado: Ada (AE-OE).
- Deseo tener muchos amigos: Ada (OE).
- Impartir mis conocimientos a otros compañeros: Ada (AE).
- Que mi centro de trabajo cumpla las metas: Ada (OE).
- Ser útil a los demás: Aut-Ada ("ser útil" es Aut y "a los demás" es Ada).
- Ver la televisión: Ada (la televisión es un objeto externo).
- Deseo descansar: Ada (se refiere al descanso físico; si dijera espiritual, sería Aut).
- Pasar todos los veranos en la playa: Ada (presente abierto).
- Cuando sea grande, estudiar idiomas: Aut (perspectiva temporal futura).
- Deseo reír y soñar: Aut (se refiere a estados subjetivos).
- Deseo ser un buen estudiante: Aut (SP es un rasgo de personalidad).
- Ser útil a mi familia: Aut-Ada ("ser útil" es Aut SP; "a mi familia" es Ada OE).
- Deseo ser feliz: Aut (se refiere a un estado subjetivo).
- Estar al tanto de la ciencia: Ada (la ciencia es un objeto externo).
- Deseo ser cantante: Aut (se refiere a un rasgo de la personalidad, SP).
- Deseo vestir bien: Ada (se refiere a actividad y objetos externos).

Motivación hacia el trabajo ¿por qué y para qué trabajas?

El trabajo es una actividad externa, pero si el sujeto utiliza esta palabra como punto de partida, ella no se tiene en cuenta para codificar las respuestas, pues forma parte de la frase inductora que se le brinda:

- Porque me da derecho al estudio: Aut-Ada (refiere AEI y no hay PTF).
- Porque el salario es algo determinante: Ada (refiere OE y no hay PTF).
- Para ser independiente económicamente: Ada (se refiere implícitamente al medio externo y al dinero, lo cual se logra de inmediato, o sea, no hay PTF).

- Para tratar de ayudar a las personas: Ada (refiere una AE y no hay PTF).
- Para ser útil a la sociedad: Ada (refiere un OE y no hay PTF).
- Para poder satisfacer mis necesidades: Ada (refiere AE y no hay PTF).
- Estoy bien conmigo mismo: Aut (SP).
- Para suplir necesidades económicas: Ada (porque se refiere a sus necesidades económicas, o sea, de dinero u objetos materiales).
- Para ayudarme económicamente: Ada.
- Para no perder el tiempo en cosas no provechosas: Ada (AE).
- Para que mis padres estén mejor económicamente: Ada (OE).
- Para ser inteligente: Aut (SP).

Motivación hacia el estudio ¿por qué y para qué estudias?

El estudio se considera una actividad externa-interna, pero si el sujeto emplea esta palabra no se toma en cuenta porque pertenece a la frase inductora:

- Para poder superarme: Aut (realización de sí mismo).
- Para poder ser un profesional (respuesta de un estudiante): Aut (PTF).
- Porque me agrada estudiar: Aut-Ada (AEI).
- Para adquirir nuevos conocimientos: Aut (SP).
- Porque me gusta, para superar mis conocimientos: Aut (SP).
- Porque debemos tener cultura: Aut (SP).
- Porque me siento motivado y lo hago conscientemente: Aut (SP).
- Para mejorar mis oportunidades ante la vida: Ada (la vida es AE u OE).
- Para que a mi hijo le sirva de ejemplo: Ada (hijo es un OE).
- Por ser una necesidad la superación cultural en la actual "Batalla de ideas": Ada (la actual "Batalla de ideas" es AE u OE).
- Para ampliar mis conocimientos: Aut (SP).
- Lograr una formación más integral: Aut (SP, se refiere a la formación de su personalidad).
- Estar más preparado: Aut (se refiere a su personalidad y subjetividad).
- Porque siempre he querido ser universitario: Aut (SP).
- Para aprender mucho más: Aut-Ada (aprender es una actividad interna-externa).
- Para alcanzar lo que me propongo: Aut (SP, realización de sí mismo).
- Me agrada estudiar: Aut-Ada (AEI).
- Porque podemos elevar nuestro nivel cultural: Aut (el nivel cultural es subjetivo).

- Para realizar la carrera que tanto me ha gustado: Aut (perspectiva temporal y realización de sí mismo).
- Ya que esto me sirve para mí y para mi trabajo: Ada (el trabajo es AE).

Código para el análisis de la orientación extrínseca o intrínseca en las respuestas al RAMDI-T (trabajo) y el RAMDI-E (estudio)

Introducción

El presente código está dirigido a clasificar las respuestas a las preguntas ¿por qué y para qué estudio? y a la pregunta ¿por qué y para qué trabajo? A continuación se expresan los conceptos de intrínseco y extrínseco con respecto a los motivos hacia el trabajo y el estudio.

Intrínseco. Relación de fusión de las necesidades del sujeto con el deber de trabajar o estudiar. Cuando el motivo o la razón se satisface en el propio trabajo o estudio.

Extrínseco. Relación medios-fin. Cuando los motivos o las razones para estudiar o trabajar utilizan el estudio o el trabajo como un medio o vía para obtener satisfacciones fuera del estudio o trabajo.

Sistema de categorías de este código

Int Intrínseco

Cuando el motivo o la razón se satisface en el propio trabajo o estudio.

En el caso del trabajo, el sujeto dice que trabaja para: trabajar, cumplir en el trabajo. Existen motivos sociales, morales, que son intrínsecos a la motivación hacia el trabajo, pero también existen motivos puramente personales que son intrínsecos a la motivación laboral, por ejemplo, las necesidades de actividad, de exploración o conocimiento, de contacto social y afecto, de tener éxito, de realización de sí mismo, pueden satisfacerse en el propio trabajo.

En el caso del estudio, el sujeto dice que estudia para estudiar, cumplir el deber de estudiar, aprender, superarse y con vistas a las consecuencias del estudio: proseguir estudios futuros, trabajar en la especialidad que estudia, ser útil socialmente en aquello que estudia, lograr una profesión y oficio (que es para la que estudia) y ejercerla. Estos motivos del

estudio son sociales, pero también existen otros motivos intrínsecos que no son estrictamente sociales, por ejemplo:

- El interés cognoscitivo.
- La necesidad de actividad.
- Para tener éxito y realizarse en el estudio.
- Para tener conocimientos y habilidades.

Estos motivos no son sociales, pero son intrínsecos al estudio, pues se satisfacen en esta actividad.

Ext Extrínseco

Cuando el motivo o la razón para trabajar o estudiar no se satisface en el propio trabajo o estudio, sino que el trabajo o el estudio constituyen una vía o medio para cumplir otros deberes, obtener otras satisfacciones o evitar otras situaciones desagradables o no deseadas, para mejorar económicamente, obtener dinero y mejorar su posición o prestigio social, por ejemplo:

- Para ayudar a sus compañeros o amigos.
- Para ayudar a sus familiares.
- Para ganar dinero.
- Para tener un título de estudios.
- Para ser bien valorado.
- Para ser alguien en la vida.
- Para tener un título.

Notas adicionales

Ext-Int. Cuando en la respuesta se manifiesten tanto motivacionales extrínsecas como intrínsecas, se da una doble codificación Ext-Int.

Inc: incodificable. Cuando la respuesta no permite precisar si se trata de una motivación extrínseca o intrínseca, se codifica Inc (incodificable).

Ejemplos de respuestas a la pregunta ¿por qué y para qué tu trabajas?

- Trabajo porque me da derecho al estudio (Ext) (trabaja en la municipalización).
- Porque además el salario es algo determinante (Ext).
- Para ser más independiente (Ext).
- Para tratar de ayudar a las personas (Int).
- Porque me siento satisfecha con lo que hago (Int) (se satisface en el trabajo mismo).

- Me gusta enseñar y trabajar con niños (Int) (el sujeto es un maestro).
- Para ser útil a la sociedad (Int).
- Me gusta poner en práctica mis habilidades (Int) (lo logra en el trabajo mismo).
- Adquirir experiencia en el plano laboral (Int) (se satisface en el propio trabajo).
- Sentirme realizado (Int) (la realización es en el propio trabajo).
- Para ayudar a la educación (Int) (se trata de un maestro).
- Para no perder el tiempo en cosas no provechosas (Ext) (evita algo negativo que no es el trabajo mismo).
- Para que mis padres estén mejor económicamente (Ext) (el trabajo es solo una vía para lograr esto).

*Ejemplo de respuestas a la pregunta
¿por qué y para qué tú estudias?*

- Porque me gusta (Int). Evidencia que logra la satisfacción en el propio estudio.
- Para aprender (Int).
- Encontrar mayor solución a los problemas (Int).
- Para ayudar a las personas (Int).
- Porque quiero graduarme y trabajar en un hospital (Int).
- El estudio me hace sentir importante (Int). Obtiene la valoración en el propio estudio.
- Para asegurar mi futuro mañana (Ext). El estudio es una vía para lograr seguridad.
- Para tener un título (Ext). Lo que le satisface no es el estudio, sino el título.
- Para ser alguien en la vida (Ext). El estudio es una vía para lograr el prestigio social.
- Porque en esta vida el que no estudia se queda atrás (Ext).
- Para llegar a ser una buena profesional (Int).
- Para superarme (Int).
- Porque me gusta la carrera (Int). El sujeto se satisface en el propio estudio.
- Para ganar más dinero en un futuro (Ext).

Bibliografía

- Abuljanova KA. La correlación entre lo individual y lo social como principio metodológico de la psicología de la personalidad. En: Problemas teóricos de la psicología de la personalidad. Ciudad de La Habana, Editorial Orbe, 1980.
- Allport G. The trend in motivational theory. *Journal of Orthopsychiatry*, No. 23, 1953.
- . What units shall we employ? En: *Assesment of human motifs grove Press Inc.*, New York, 1958.
- . La personalidad. Su configuración y desarrollo. Barcelona, Editorial Herder, 1968.
- Bassin FV. El problema del inconsciente. Buenos Aires, Granica Editor, 1972.
- Bléger J. Psicología de la conducta. Buenos Aires, Barcelona, México. Editorial Paidós, 1992.
- Bozhovich LI. Role de l'activité de l'enfant dans la formation de sa personnalité. En : *Recherches Psychologiques en URSS*. Moscú, Editorial Progreso, 1966.
- . La personalidad y su formación en la edad infantil. Ciudad de La Habana, Editorial Pueblo y Educación, 1976 (p. 170).
- . El problema del desarrollo de la esfera motivacional del niño. En: *Estudio de las motivaciones de la conducta de los niños y adolescentes*. Ciudad de La Habana, Editorial Pueblo y Educación (sin fecha).
- Bozhovich LI; LV Blagonadiezshina. Psicología de la personalidad del niño escolar. La Habana, Editorial Consejo Nacional de Universidades, 1965.
- Bykov K. La corteza cerebral y los órganos internos. Buenos Aires, Editorial Cartago, 1958.
- Calviño M. Orientación Psicológica. Esquema Referencial de Alternativa Múltiple en Análisis Dinámico del Comportamiento. Compilador M. Calviño. Empresa de Especialidades Gráficas. República de Cuba, 2001.
- Cento F. Respuestas al MDI y comportamiento en el trabajo en un grupo de enfermeras. Trabajo presentado en la V Jornada Científica Estudiantil de la Escuela de Psicología, Ciudad de La Habana, 1976.
- Cento F; MA Salas. Los deseos, la imaginación y la actividad de grupos de diferentes edades. Trabajo presentado en el IV Encuentro de Psicología de la Educación, Ciudad de La Habana, 1976.
- Díaz M. y otros. Las necesidades y motivos de los jóvenes estudiantes, trabajadores y campesinos de la provincia de Pinar del Río. Informe de investigación, ICIODI, Ciudad de La Habana, 1986 (inédito).
- Dilts R. Las creencias. Caminos hacia la salud y el bienestar. En: *Análisis Dinámico del Comportamiento*. Compilador M. Calviño. Empresa de Especialidades Gráficas. República de Cuba, 2001.
- Engels F. Discurso ante la tumba de Marx. En: C. Marx y F. Engels. *Obras Escogidas*. Tomo II, Editorial Progreso, Moscú, 1955.
- Freud A. El yo y los mecanismos de defensa. Editorial Paidos, Buenos Aires, 1949.
- Freud S. *Obras escogidas*, t. 1. La Habana, Editorial Ciencia y Técnica, 1971.
- . El porvenir de una ilusión. En: Sigmund Freud. *Obras Completas*. Madrid, Editorial Biblioteca Nueva, 1948. pp. 1 277-1 303.
- Goleman D. La inteligencia emocional. Buenos Aires, Javier Vergara Editor, 1996.
- González Martín D. Experimentos e ideología. Bases de una teoría psicológica. Universidad de los Andes, Mérida, 1960.

- _____. Algunas consideraciones críticas sobre la teoría freudiana. *Revista Cuba Socialista*, año V, No. 43, La Habana, 1965.
- González FL. Motivación moral en adolescentes y jóvenes. Ciudad de La Habana, Editorial Científico-Técnica, 1983.
- _____. Motivación profesional en adolescentes y jóvenes. Ciudad de La Habana, Editorial Ciencias Sociales, 1985 A.
- _____. Psicología de la personalidad. Ciudad de La Habana, Editorial Pueblo y Educación, 1985 B.
- _____. Problemas epistemológicos de la Psicología. La Habana, Editorial Academia, 1996.
- _____. Epistemología cualitativa y subjetividad. Editorial Pueblo y Educación. Ciudad de La Habana, 1997.
- González, DJ. Hipótesis para orientar nuestro trabajo investigativo en motivación humana. Trabajo de Diploma (no publicado). Escuela de Psicología, Universidad de La Habana, 1966.
- _____. La teoría de J. Nuttin sobre la personalidad y la motivación. Editora Revolucionaria. La Habana, 1972.
- _____. Adaptación del método de inducción motivacional al estudio de un grupo de trabajadores cubanos. Tesis de Especialización, Universidad de La Habana, 1974.
- _____. Criterios y métodos para el estudio de la motivación. Imprenta universitaria "Andre Voisin". Ciudad de La Habana, 1976.
- _____. Lecciones de motivación. Imprenta universitaria "Andre Voisin". Ciudad de La Habana, 1977.
- _____. Prácticas de motivación. El Registro de la Actividad y Método Directo e Indirecto. Imprenta Universitaria "Andre Voisin", Ciudad de La Habana, 1978.
- _____. Asimilación crítica del Método de Inducción Motivacional, Tesis de Candidatura (no publicada). Universidad de La Habana, 1979.
- _____. La motivación. Una orientación para su estudio. Editorial Científico-Técnica, Ciudad de La Habana, 1982.
- _____. Problemas filosóficos de la psicología. Editorial Pueblo y Educación, Ciudad de La Habana, 1984.
- _____. Teoría de la Motivación y Práctica Profesional. Editorial Pueblo y Educación. La Habana, 1995 (segunda edición en 2001).
- _____. José Martí y la formación del hombre. En: Martí y la Educación (colectivo de autores). La Habana, Editorial Pueblo y Educación, 1996.
- _____. La psicología del reflejo creador. *Revista Cubana de Psicología*, 1997. 14 (2): 167-177.
- _____. Martí y la Ciencia del Espíritu. La Habana, Editorial Si- Mar S. A, 1999. p. 24.
- _____. Una concepción integradora del aprendizaje humano. *Revista Cubana de Psicología*, 2000 (A); 17 (2): 124-130.
- _____. Los valores y su formación: una interpretación psicológica. *Revista Cubana de Psicología*, 2000 (B). 17 (3): 307-311.
- _____. Una teoría integradora de la motivación hacia el trabajo. *Revista Cubana de Psicología*, 2002 (A); 19 (2): 144-149.
- _____. Psicopedagogía del método pedagógico: un criterio inspirado en el ideario martiano. *Revista Cubana de Psicología*, 2002 (B); 19 (3): 296-300.
- ¿Qué es la inteligencia humana? *Revista Cubana de Psicología*, 2003. Suplemento 1: 39-49.
- _____. La psicología del reflejo creador. La Habana, Editorial Pueblo y Educación, 2004.
- _____. Validación de un método para investigar la motivación autónoma y adaptativa, extrínseca e intrínseca, mediante la técnica RAMDI (inédito). Ciudad de la Habana, 2005.

- González DJ; P Arenas. Necesidades y disposiciones. Ciudad de La Habana, Academia de Ciencias de Cuba, 1987 (inédito).
- Horney K. El autoanálisis. Buenos Aires, Editorial Poseidón, 1943.
- . La neurosis y el desarrollo humano. La lucha por la autorrealización. Buenos Aires, Ed. Psique, 1955.
- Iakobson PM. La motivación de la conducta humana. Montevideo, Ediciones Pueblos Unidos, 1972.
- Lenin VI. Materialismo y Empiriocriticismo. Buenos Aires, Editorial Cartago, 1956.
- Leontiev AN. Problemas del desarrollo del psiquismo. Moscú, Editorial Misi, 1965 (ed. en ruso).
- . Las necesidades, los motivos y la conciencia. Trabajo presentado en el XVIII Congreso Internacional de Psicología, Moscú, 1966.
- . Problemas del desarrollo del psiquismo. La Habana, Editorial Pueblo y Educación, 1974.
- . Actividad, conciencia, personalidad. Ciudad de La Habana, Editorial Pueblo y Educación, 1981.
- Lewin K. Behavior and development as a function of the total situation. Manual of Child Psychology. New York, Editorial Wiley, 1946.
- . Dinámica de la personalidad. Madrid, Editorial Morata, 1969.
- Lomov B. Bio y 'socio': Su contraposición es inconsistente. Revista Ciencias Sociales, No. 5, Moscú, 1977.
- Luria AR. El cerebro en acción. Ciudad de La Habana, Edición Revolucionaria, 1978.
- Martí J. José Martí. Obras Completas. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales. 1975. (A tomo 6 p. 18); (B tomo 22, p. 225) (C tomo 8, p. 333) (D tomo 20, p. 213) (E tomo 6, p. 337) (F tomo 6, p. 367) (G tomo 14, p. 369) (H tomo 5, p. 143) (I tomo 12, p. 27) (J tomo 6, p. 22) (K tomo 11, p. 171) (L tomo 15, p. 396)
- . Otras crónicas de New York. Ciudad de La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1983. (p. 74)
- Marx C. Tesis sobre Feuerbach. Obras escogidas de C. Marx y F. Engels en dos tomos. Tomo 2. Moscú, Editorial Progreso, 1955 A.
- . Crítica del programa de Gotha. En: C. Marx y F. Engels. Obras Escogidas en dos tomos. Tomo 2. Moscú, Editorial Progreso, 1955 B.
- Maslow AH. Motivation and personality. New York, Editorial Harper, 1954.
- Murray HA. Drive, Time, strategy, measurement and our way of life. En: Assessment of Human Motives. New York, Grove Press, Inc., 1958.
- . Test de apercepción temática. Buenos Aires, Editorial Paidós, 1970.
- Nuttin J. Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme. Publications Universitaires de Louvain, Collection Studia Psychologica, Louvain, 1968.
- Oparin AL. El origen de la vida. Buenos Aires, Editorial Losada, S.A., 1943.
- Ouznadze D. Principes essentiels de la théorie d'actitude. En : Recherches psychologiques en URSS. Moscú, Editorial Progreso, 1966.
- Polikarov E. ¿Es el reflejo una propiedad general de la materia? En: Lecturas de Filosofía. Departamento de Filosofía de la Universidad de La Habana, 1966.
- Politzer G. Psicoanálisis y marxismo. En: El fin de la psicología concreta. Buenos Aires, Editorial Jorge Álvarez, 1966.
- Ponce A. Diario íntimo de una adolescente. Buenos Aires, Editorial El Ateneo, 1943.
- . Ambición y angustia de los adolescentes. Buenos Aires, Editorial Impresor Lavalle, 1955; p. 1 653.
- Ramos P. Estudio de la relación entre los deseos, la imaginación y la actividad en un grupo de estudiantes universitarios. Trabajo presentado en la IV Jornada Científica Estudiantil, Escuela de Psicología, Universidad de La Habana, 1975.
- Reeve J. Motivación y emoción. España, Mc Graw Hill, 1994.

- Rogers C. y GM Kinget. Psicoterapia y Relaciones Humanas. Madrid, Editorial Alfaguara, 1967.
- Rubinstein SL. El desarrollo de la psicología. Principios y métodos. La Habana, Editora Nacional de Cuba, 1964; (A p. 203) (B p. 165).
- _____. El ser y la conciencia. La Habana, Editora Nacional de Cuba, 1965.
- _____. Principios de psicología general. La Habana, Edición Revolucionaria, 1969 (A p. 560)
- Seve L. Marxismo y teoría de la personalidad. Buenos Aires, Amorrortu editores, 1975.
- Siegel S. Diseño experimental no paramétrico. La Habana, Instituto Cubano del Libro, 1972.
- Vigotsky L. Pensamiento y lenguaje. Ciudad de La Habana, Edición Revolucionaria, 1981.
- _____. Historia del desarrollo de las funciones psíquicas superiores. Ciudad de La Habana, Editorial Científico-Técnica, 1987.
- Wallon H. Science de la nature et science de l'homme: la psychologie. Revue de Synthese, t. 2, octubre, 1931.
- _____. Le role de l'autre dans la conscience du moi. en Journal Egyptien de Psychologie, 1946 ; Vol. 2, No. 1.
- _____. Psychopathologie e psychologie genetique. La Raison, No. 2, 1951.
- _____. Les etapes de la sociabilité chez l'enfant. Bulletin de la Section du Rhône du Syndicat National des Instituteurs, 29 mai, 1952.
- _____. L'organique et le social chez L'homme. Scientia, abril, 1953.
- _____. Los orígenes del carácter en el niño. Argentina, Editorial Lautaro, 1964.
- _____. Las etapas de la personalidad en el niño. En: Los Estadios en la Psicología del Niño. La Habana, Edición Revolucionaria, 1966.
- Yádov VA. Acerca de la regulación disposicional de la conducta social de la personalidad. En: Selección de lecturas de actitudes. Universidad de La Habana, 1979.