
Motivació

PID_00272033

Francisco Villamarín Cid
Joaquim T. Limonero García

Temps mínim de dedicació recomanat: 10 hores



**Francisco Villamarín Cid**

Doctor en Psicologia i professor titular de Psicologia Bàsica de la UAB. Imparteix classes de Motivació i Emoció. Realitza investigació bàsica i aplicada en motivació i emoció des d'una perspectiva cognitivoconductual.

**Joaquim T. Limonero García**

Doctor en Psicologia i professor titular de la Unitat de Psicologia Bàsica de la UAB. Dedica un especial interès a l'estudi de les emocions que genera la malaltia i la proximitat de la mort, així com el paper que la intel·ligència emocional i la competència percebuda tenen sobre els processos d'adaptació i benestar humà.

L'encàrrec i la creació d'aquest recurs d'aprenentatge UOC han estat coordinats pel professor: Antoni Baena (2020)

Tercera edició: setembre 2020
© Francisco Villamarín Cid, Joaquim T. Limonero García
Tots els drets reservats
© d'aquesta edició, FUOC, 2020
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realització editorial: FUOC

Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars dels drets.

Índex

Introducció	5
Objectius	6
1. Motivació: definició i principals conceptes	7
1.1. Definició de <i>motivació</i>	7
1.2. Variables motivacionals fisiològiques i situacionals	8
1.2.1. Impulsos	8
1.2.2. Activació	9
1.2.3. Incentius	11
1.3. Variables motivacionals cognitives	13
1.3.1. Expectatives	13
1.3.2. Atribucions causals	21
1.3.3. Les intencions de metes	27
1.3.4. Expectatives, atribucions i metes: prelació temporal i influència recíproca	31
2. Dels motius primaris als motius socials	33
2.1. Motius o necessitats	33
2.1.1. Classificació dels motius	34
2.1.2. La piràmide motivacional de Maslow: un exemple de classificació dels motius	36
2.2. Alguns motius primaris	38
2.2.1. La gana	40
2.2.2. La set	45
2.2.3. Motius d'adaptació ambiental	46
2.2.4. Consideracions finals respecte a la motivació primària	50
3. Conflictes motivacionals i frustració	51
3.1. Conflictes motivacionals	51
3.2. Frustració	54
3.2.1. Conseqüències comportamentals i emocionals de la frustració	56
4. Motius socials	59
4.1. Motivació d'assoliment	59
4.1.1. Definició de <i>motiu d'assoliment</i> i perspectiva històrica	59
4.1.2. Avaluació del motiu d'assoliment	65

4.1.3.	Característiques de les persones amb motivació d'assoliment alta	66
4.2.	Motiu d'afiliació	66
4.2.1.	Com es pot avaluar la motivació d'afiliació?	67
4.2.2.	Desenvolupament de la motivació d'afiliació	68
4.2.3.	Característiques de les persones amb motivació d'afiliació alta	68
4.3.	Motiu de poder	69
4.3.1.	Desenvolupament del motiu de poder	70
4.3.2.	Avaluació del motiu de poder	70
4.3.3.	Característiques de les persones amb motivació alta de poder	71
4.3.4.	Relació entre el motiu de poder i els motius socials d'assoliment i afiliació	72
5.	Motivació intrínseca i extrínseca.....	74
5.1.	Enfocaments de la motivació intrínseca: evolució històrica	74
5.2.	Definició i avaluació de la motivació intrínseca	77
5.3.	Teories actuals de la motivació intrínseca	80
5.3.1.	Teoria de l'avaluació cognitiva	80
5.3.2.	La teoria cognitiva social	86
5.3.3.	Teoria del flux	90
5.4.	Procediments per a fomentar la motivació intrínseca	94
5.5.	La motivació extrínseca	95
6.	Camps d'aplicació de la psicologia de la motivació.....	98
6.1.	Psicologia de la motivació aplicada	98
6.2.	Enfocaments, models, variables, tècniques i agents motivacionals	99
6.3.	Motivació i promoció de la salut	100
6.3.1.	Models sociocognitius de primera generació	101
6.3.2.	Convergència de models i modificació de determinants	107
6.4.	Motivació i educació	109
6.5.	Motivació, esport i activitat física	111
Resum.....		115
Activitats.....		117
Exercicis d'autoavaluació.....		117
Solucionari.....		123
Bibliografia.....		125

Introducció

L'estudi de la motivació ens permet de comprendre, una mica millor, les causes del comportament, tant animal com humà. Els animals, estan governats bàsicament per motius primaris vinculats a la supervivència de l'individu i de l'espècie. La conducta humana és molt més complexa, variable i plàstica, i en aquesta conflueixen una infinitat de motius, tant primaris com socials.

Per a intentar explicar el perquè de la conducta humana, a més de tenir en compte les necessitats fisiològiques, s'han elaborat diversos constructes psicològics de naturalesa cognitiva, com les expectatives, les atribucions causals i les metes.

D'altra banda, de vegades la motivació per a fer una conducta pot tenir el seu origen en una font externa –motivació extrínseca– i, de vegades, l'origen pot ser intern –motivació intrínseca. En aquest sentit, els estats emocionals poden actuar com a veritables motius, ja que poden impulsar o inhibir el comportament present i futur.

En aquesta unitat didàctica, s'exposa en primer lloc què s'entén per motivació i quines són les variables motivacionals principals, tant fisiològiques com situacionals o cognitives implicades en la conducta motivada. Seguidament, s'intenten de classificar els motius i necessitats tant humanes com animals, i s'exemplifica aquesta taxonomia de motius, amb els motius primaris de set, gana i els motius d'adaptació ambiental, i posteriorment es tracten alguns dels motius secundaris o socials més importants, i que més investigació teòrica i empírica han generat (motivació d'èxit, poder i afiliació). A continuació, es tracta un tema clàssic i polèmic dins la psicologia de la motivació com són els conflictes motivacionals i la frustració.

Posteriorment, es tracta un tema cada vegada més important dins la psicologia de la motivació com és la motivació intrínseca, i la seva relació amb la motivació extrínseca. I, finalment, aquest mòdul acaba amb algunes aplicacions de la psicologia de la motivació a tres àmbits concrets: educació, salut i esport o activitat física.

Nota

Introducció a càrrec de Paloma Gómez Campelo

Objectius

Els objectius que es pretén que els estudiants assoleixin amb aquesta unitat temàtica són els següents:

1. Comprendre de manera global què és la motivació i com es relaciona amb altres processos psicològics.
2. Analitzar les diferents variables motivacionals implicades en la conducta, amb un èmfasi especial en les variables cognitives.
3. Diferenciar els motius primaris dels motius secundaris, i comprendre el seu paper en el comportament humà i animal.
4. Descriure els diferents conflictes motivacionals i la seva relació amb la frustració.
5. Conèixer el concepte de la *motivació intrínseca* i les diferents teories que tracten d'explicar-la. Descriure els diferents procediments experimentals per a desenvolupar la motivació intrínseca.
6. Diferenciar la motivació intrínseca de la motivació extrínseca.
7. Aplicar els diferents conceptes motivacionals a alguns àmbits de la vida quotidiana: la salut, l'educació i l'esport.

1. Motivació: definició i principals conceptes

1.1. Definició de *motivació*

Un dels treballs més ambiciosos i possiblement més aconseguits sobre la definició del concepte de *motivació* és el que van fer Kleininnga i Kleininnga (1981). Aquests autors van seleccionar un total de 102 definicions de motivació de diferents procedències i a partir d'una anàlisi minuciosa d'aquestes van proposar una classificació en deu categories que van etiquetar de la manera següent: definicions fenomenològiques, fisiològiques, energètiques, direccionals, funcionals, vectorials, restrictives temporals, restrictives de procés, d'espectre ampli (globalitzadores), inclusives i escèptiques.

Les definicions globalitzadores o d'espectre ampli són probablement les més completes, ja que destaquen tant les característiques de la conducta motivada (intensitat i direcció) com les variables determinants (processos fisiològics, inentius, cognicions influents en l'activació i la direcció de la conducta). Una de les definicions incloses en aquesta categoria la plantegen Morgan, King i Robinson (1979):

«La motivació inclou tres aspectes:

- 1) un estat impulsor dins l'organisme que s'activa per necessitats corporals, estímuls ambientals o esdeveniments mentals com ara pensaments o records;
- 2) la conducta activada i dirigida per aquest estat; i
- 3) la meta cap a la qual es dirigeix l'esmentada conducta».

Tenint en compte el conjunt de definicions de motivació recollides per Kleininga i Kleininga (1981), proposem de definir la psicologia de la motivació com l'estudi de les variables personals (internes) i situacionals (externes) que determinen i regulen l'elecció de conductes, l'inici d'aquestes, i l'esforç i la persistència en la seva execució fins que s'assoleixen les metes que un s'ha proposat.

Motivar..., i mesurar la motivació

Quan en la vida quotidiana diem a propòsit d'algú que «se l'ha de motivar» suggerim que s'ha de fer alguna cosa perquè s'esforci més. En aquest cas tractem la motivació com a variable independent. Quan observem la conducta d'algú i comentem que «està poc motivat» molt probablement hem observat que s'esforça poc. En aquest segon cas considerem la motivació com a variable dependent.

La psicologia de la motivació es pot concebre com l'estudi de les relacions funcionals entre les variables esmentades (determinants motivacionals) i certes característiques de la conducta: la tria, l'inici, l'esforç i la persistència. Quan ens centrem en l'anàlisi dels determinants de les característiques conductuals esmentades, es pot dir que tractem el procés de la motivació com a variable

independent. En canvi, quan analitzem la tria de conductes, i l'esforç i la persistència en l'execució d'aquestes, considerem la motivació com a variable dependent.

Entre les variables (determinants) motivacionals s'han de distingir tres categories principals: variables fisiològiques/organísmiques (estan constituïdes bàsicament pels impulsos i l'activació o *arousal*); variables cognitives (expectatives, atribucions causals i intencions de meta); i variables de l'entorn (una àmplia gamma d'objectes i esdeveniments que se solen designar amb l'etiqueta comuna d'incentius).

Seguidament tractarem de les variables motivacionals esmentades, i prestarem una atenció i extensió especials als determinants de caràcter cognitiu, ja que l'enfocament cognitiu de la motivació s'ha convertit clarament en la perspectiva dominant des de mitjan dècada dels seixanta.

1.2. Variables motivacionals fisiològiques i situacionals

1.2.1. Impulsos

El concepte d'impuls es podria definir com un estat intern de l'organisme, que s'experimenta subjectivament com alguna cosa desagradable, i que activa o energitza el comportament. La gana i la set són exemples típics i clàssics d'impulsos.

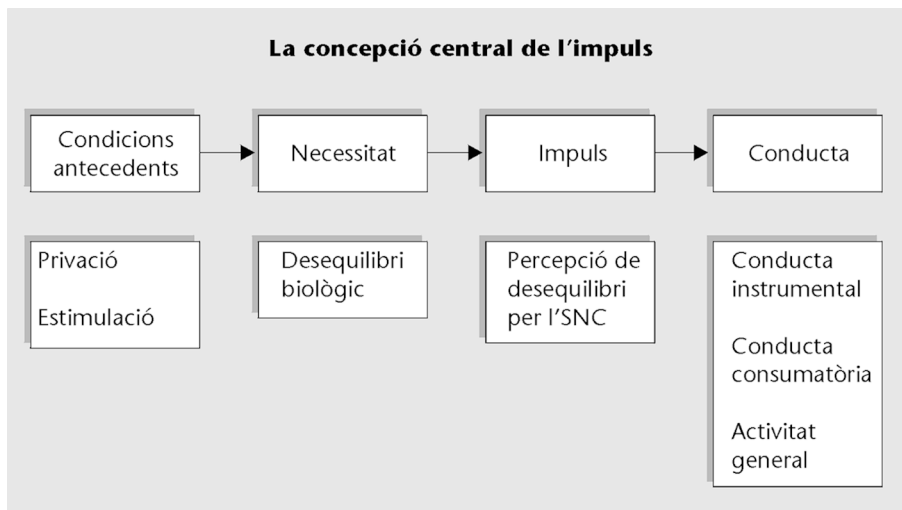
Aquest concepte va ser introduït en la psicologia experimental de la motivació per Woodworth (1918). Posteriorment, va ser estudiat per diferents autors com Warden, Ritcher, Cannon i Hull. De les diferents concepcions de l'impuls la més influent ha estat, sens dubte, la concepció de Hull (1943) coneguda com a concepció central de l'impuls.

Vegeu també

Vegeu les variables fisiològiques cognitives i de l'entorn als subapartats 1.2, 1.3 i 1.2.3 respectivament en aquest mòdul didàctic.

Quina gana que tinc...

En una situació de laboratori un animal privat de menjar durant 48 hores es mostrarà molt més mogut (activitat general) que un altre que només n'ha estat privat durant 3 hores. Si l'hem entrenat per a recórrer un laberint (conducta instrumental) per a trobar menjar, quan el posem en aquesta situació correrà molt més ràpid, i quan el trobi començarà a menjar abans (conducta consumativa) i n'ingerirà una quantitat més gran.

**Reforçar una conducta...**

... vol dir incrementar la seva probabilitat d'emissió futura; això s'aconsegueix si aquesta conducta controla l'aparició d'estímul, com és el cas de begudes, aliments, contacte social, etc., o bé si controla la desaparició d'estímul com ara el dolor, la sensació de fam o la visió d'un enemic. Aquests estímuls són anomenats, per tant, reforçadors.

Els aspectes més importants del concepte d'impuls proposat per Hull que es representen en la figura anterior són els següents:

- a) Les condicions anteriors de l'impuls són les necessitats biològiques (desequilibris en diferents paràmetres orgànics).
- b) L'impuls energitza o activa la conducta, però no la dirigeix.
- c) L'efecte energitzant de l'impuls es manifesta a nivells diferents: en l'execució de les conductes instrumentals; en l'execució de les conductes consumatives, i en l'increment de l'activitat general.
- d) La reducció de l'impuls és reforçant: una conducta només quedarà reforçada si aconsegueix de reduir l'impuls.

1.2.2. Activació

El concepte d'activació o *arousal* és, sens dubte, el constructe motivacional de caràcter més estrictament fisiològic. Històricament aquest concepte va substituir en gran part el concepte d'impuls. Els psicòlegs experimentals de la motivació que més van treballar amb el concepte d'activació són **Duffy** (1957), **Hebb** (1955) i **Berlyne** (1960).

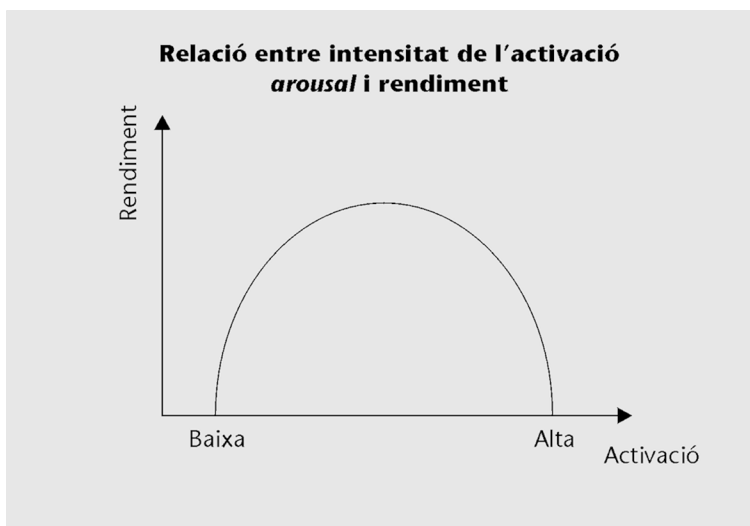
El concepte d'activació o *arousal* equival a la intensitat de l'activitat bioelèctrica global del sistema nerviós. Tenint en compte la divisió estructural del sistema nerviós, se solen distingir dos tipus principals d'activació: central i perifèrica/autonòmica.

L'activació central s'acostuma a definir com el grau d'alerta o vigilància de l'escorça cerebral, que està regulat en gran manera per la branca ascendent de l'estructura cerebral coneguda com a formació reticular. La intensitat de l'activació central es mesura mitjançant un registre bioelèctric anomenat electroencefalograma (EEG). L'activació perifèrica/autonòmica és el grau d'activitat del sistema nerviós autònom (regulador de les constants vitals), sobretot en la seva branca simpàtica. Normalment, l'activació perifèrica es mesura de manera indirecta per mitjà d'indicadors de l'activitat dels òrgans controlats per aquesta branca del sistema nerviós. Algunes de les mesures més utilitzades de l'activació perifèrica són la freqüència cardíaca, la pressió sanguínia, l'activitat elèctrica de la pell i la temperatura de la pell. La distinció entre activació central i activació perifèrica no implica necessàriament que aquests dos tipus d'activació no estiguin relacionats.

La virtut és en el terme mitjà

La Núria s'ha aixecat molt aviat per acabar de preparar l'examen d'anglès. Al principi estava endormiscada (baixa activació). Es pren les seves dosis habituals de cafè, i al cap d'uns minuts se sent totalment desvetllada (activació adequada) i rendeix al màxim. Probablement, si s'hagués pres de cop quatre cafès se sentiria inquieta i incapaç de concentrar-se (activació extrema) i rendiria poc.

En les investigacions de psicologia de la motivació en la qual s'utilitza el constructe d'activació com a variable independent, normalment s'estudia la relació entre diferents intensitats d'activació, induïdes experimentalment de vegades mitjançant la ingestió de substàncies com la cafeïna, i el rendiment en la resolució de diferents tipus de tasques. Un resultat típic trobat en aquests estudis és que el rendiment màxim es produeix amb nivells intermedis d'activació, i que tant una activació baixa com una activació molt alta perjudiquen el rendiment. Com es pot observar en la figura següent la relació entre intensitat de l'activació i rendiment té la forma d'una U invertida; aquest tipus de relació entre activació i rendiment constitueix l'aspecte central del que en psicologia de la motivació es coneix com la llei de Yerkes-Dodson.

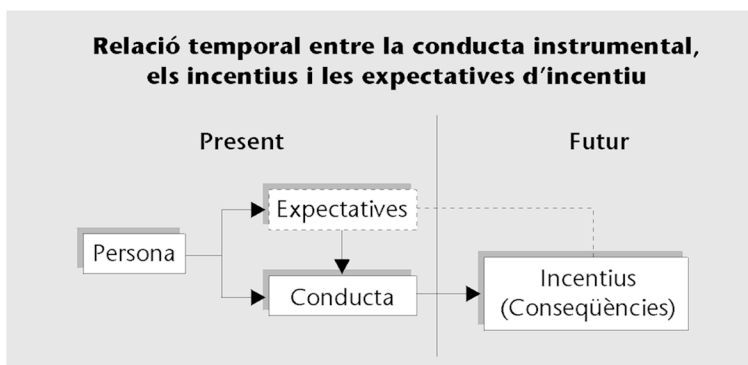


1.2.3. Incentius

Una altra variable motivacional important són els incentius. Els incentius consisteixen en objectes o esdeveniments, en general externs al subjecte, que es produeixen com a conseqüència de la conducta, i que activen o inhibeixen l'execució d'aquesta conducta en el futur.

Si bé en la majoria dels casos els incentius són objectes o canvis en l'entorn, alguns autors (Bandura, 1986) també consideren com a incentius certs canvis fisiològics i psicològics que ocorren en el subjecte, als quals es refereixen amb el nom d'*autoincentius* o *incentius autoproduïts*. Entre aquests, destaquen de manera especial les reaccions emocionals autogenerades per l'èxit i pel fracàs.

D'altra banda, en la majoria dels casos els incentius no són físicament presents quan el subjecte fa la conducta, sinó que el que és present durant l'execució de la conducta és l'anticipació mental (expectativa) dels incentius. El salari per la realització d'una feina, els aplaudiments per una bona actuació artística o la bona nota en un examen ocorren després de la realització de la conducta corresponent. L'esforç del subjecte durant la tasca corresponent no està motivat, per tant, per la presència física dels incentius, sinó per l'expectativa d'aquests. Fins i tot en aquells pocs casos en els quals els incentius es troben físicament presents en el moment en què el subjecte realitza la conducta, aquest els obté per a ell després de fer la corresponent conducta instrumental. En aquest sentit, els incentius són sempre conseqüències de la conducta. La relació temporal entre la conducta, els incentius i les expectatives s'il·lustra en la figura següent:



Els incentius es poden classificar atenent diferents criteris. Alguns dels més utilitzats són el seu caràcter innat o après, la naturalesa o característiques intrínseques, el seu paper inhibitor o activador de la conducta, i la seva relació amb el subjecte actuant. Atenent aquests criteris diferents es poden establir múltiples categories d'incentius.

1) Caràcter innat o après. Segons aquest criteri s'han de distingir dues categories d'incentius.

a) Incentius primaris. Són aquells en què no es necessita un procés d'aprenentatge previ perquè funcionin com a incentius. (Per a un organisme assedegat l'aigua constitueix de manera innata un incentiu).

b) Incentius secundaris. Són aquells objectes o esdeveniments en els quals es necessita un procés d'aprenentatge previ perquè funcionin com a motivadors. Els diners constitueixen un poderós incentiu secundari una vegada que la persona ha après que serveix per a obtenir una gran varietat d'altres incentius.

2) Naturalesa. Atenent aquest criteri es pot distingir entre:

a) Incentius lligats a les necessitats fisiològiques corporals. Entre aquests se solen incloure el menjar, la beguda, el sexe, l'estimulació tèrmica lligada a la regulació de la temperatura i l'estimulació dolorosa.

b) Incentius sensorials. Consisteixen en estimulacions exteroceptives, (de caràcter olfactiv, visual i auditiu, tàctil o gustatiu) que poden actuar com a motivadors de la conducta. La contemplació d'un paisatge o un quadre i l'audició d'una peça de música són exemples d'aquest tipus d'incentius, però també ho és una olor nauseabunda.

c) Incentius d'activitat. Es tracta de conductes l'execució de les quals pot funcionar com un incentiu per a la realització d'altres conductes. La possibilitat de jugar una estona amb el videojoc preferit pot ser un bon incentiu perquè un nen faci els seus deures escolars. La principal diferència d'aquesta categoria d'incentius en comparació amb les dues categories anteriors és que en aquest cas l'incentiu no és un objecte material consumible, ni una estimulació externa, sinó una conducta.

d) Incentius socials. Consisteixen en l'aprovació o desaprovació social expressada per les persones de l'entorn mitjançant paraules o gestos. Els aplaudiments, i també els xiulets, serien exemples d'aquest tipus d'incentius.

e) Incentius monetaris. Com assenyalàvem més amunt, els diners constitueixen un poderós incentiu en la majoria de societats.

f) Incentius d'estatus i de poder. Consisteixen a assolir una determinada posició en l'estructura d'un grup o d'una organització. En un hospital, arribar a ser el cap de servei de la seva especialitat pot constituir un poderós incentiu per a un professional de la medicina.

3) Paper activador o inhibidor de la conducta. Segons aquest criteri els incentius es classifiquen en:

a) Positius, objectes o esdeveniments que en general s'experimenten com a agradables (es diu que tenen valència positiva) i que, per això, activen el comportament.

b) Negatius, objectes o esdeveniments que en general s'experimenten com a desagradables (es diu que tenen valència negativa) i que, per això inhibeixen el comportament.

Inhibir una conducta no equival a oblidar-la, sinó a deixar-la de fer encara que es continua sabent com s'ha de fer. Per a la majoria de les persones els aplaudiments constitueixen un incentiu positiu i els estímuls que produeixen dolor, un incentiu negatiu.

4) Relació amb el subjecte actuant. Segons aquest criteri els incentius poden ser:

a) Directes. Són les conseqüències produïdes i experimentades personalment per la conducta del subjecte actuant. Un atleta de mig fons aconsegueix la medalla d'or en una competició important. La medalla és el resultat de la seva extraordinària cursa i li produeix una enorme satisfacció.

b) Vicaris. Són les conseqüències observades produïdes pel comportament d'altres; els premis obtinguts per un concursant televisiu poden animar els espectadors a inscriure's per a participar en el concurs.

Els criteris de classificació dels incentius que acabem de comentar no són dimensions excloents entre si, sinó combinables.

1.3. Variables motivacionals cognitives

En aquest subapartat analitzarem detalladament les tres variables motivacionals de caràcter cognitiu més importants: les expectatives, les atribucions causals i les intencions de meta.

1.3.1. Expectatives

1) Antecedents

Una gran part de les actuals teories cognitives de la motivació constitueixen en realitat un desenvolupament, diverses dècades després, de conceptes psicològics plantejats al començament del segle XX per dos eminents psicòlegs: Edward Tolman i Kurt Lewin. Aquests conceptes són les *expectatives* i les *valències*.

Criteris combinables

L'Àlex observa com el professor s'enfada amb el seu amic Joan que li ha fet una pregunta molt difícil. El professor, visiblement desconcertat li ha dit, molt enfadat, que no torni a interrompre'l quan estigui explicant. Per això, l'Àlex decideix que en el futur no farà preguntes a classe amb aquest professor. La reprimenda del professor és per a l'Àlex un incentiu après, social, negatiu i vicari.

Tolman (1935), un psicòleg pertanyent a l'escola neoconductista americana, va fer nombrosos experiments amb animals (rates de laboratori) en els quals va estudiar els processos implicats en l'aprenentatge del recorregut de laberints. En alguns d'aquests experiments, Tolman va observar que després de l'entrenament corresponent, els animals trien sempre la ruta més curta cap al menjar, i si aquesta està bloquejada, ràpidament trien la segona més curta. Com que les rates «agafaven dreceres», Tolman va deduir que havien de tenir algun tipus de representació mental del seu entorn, un «mapa cognitiu de la realitat». El mapa cognitiu està constituït per unitats de coneixement denominades expectatives: unitats d'informació sobre la relació entre estímuls i d'aquests i la conducta amb l'objecte meta (coneixement sobre què és el que condueix a què).

Lewin va ser un eminent psicòleg social germànic/americà que va proposar una teoria global del comportament humà coneguda com a teoria del camp psicològic. Segons aquesta teoria, la persona es desplaça en un camp psicològic constituït per objectes meta i per forces d'atracció i evitació de diferent intensitat. El sentit (atracció o evitació) de les forces del camp psicològic ve determinat precisament per la valència (positiva o negativa) dels objectes meta. La valència consisteix en el valor que un objecte meta concret té per a una persona concreta en un moment concret, i depèn de la capacitat de l'esmentat objecte meta per a satisfer les necessitats fisiològiques i psicològiques de l'individu. Si un objecte meta contribueix a la satisfacció d'alguna necessitat tindrà una valència positiva, si impedeix la satisfacció d'una necessitat o la genera tindrà una valència negativa. Les valències positives generen forces d'atracció, i les negatives forces d'evitació. La intensitat de les esmentades forces dependrà de la intensitat de les valències.

Des de mitjan dècada dels seixanta s'han plantejat un conjunt ampli de teories cognitives de la motivació conegudes precisament com a teories de l'expectativa/valència. La idea compartida per totes aquestes teories és que la motivació per a fer una conducta (M) és el producte de l'expectativa que la conducta produiria determinades conseqüències (E) i del valor atorgat a aquestes conseqüències (V). Aquestes teories procedeixen de diferents àmbits de la psicologia científica com l'aprenentatge social (Rotter, 1966), l'estudi de la motivació d'èxit (Atkinson, 1966) i la psicologia de les organitzacions (Vroom, 1964). La fórmula síntesi d'aquestes teories és:

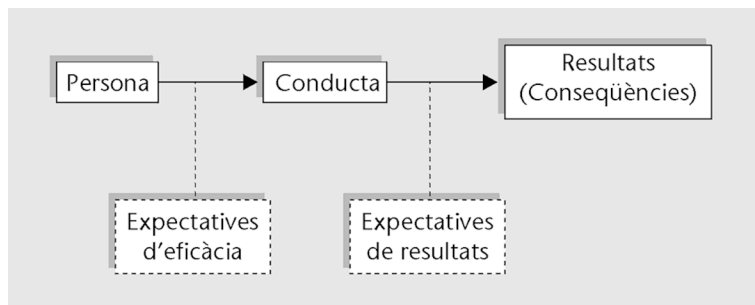
$$M = f(E \times V)$$

2) Concepte i classificació de les expectatives

Les expectatives se solen definir com l'anticipació a nivell cognitiu de futurs esdeveniments, que poden ser: objectes de l'entorn independents de la conducta, la mateixa conducta i conseqüències de la conducta. En relació amb

aquest constructe psicològic, Bandura (1977) va proposar una classificació que es considera ja clàssica (vegeu la figura 1.3.1) i que com a tal s'ha incorporat als manuals actuals de psicologia de la motivació (Reeve, 1992).

Distinció conceptual entre autoeficàcia i expectatives de resultats



En la proposta de Bandura (1977) es distingeix entre dos tipus bàsics d'expectatives: expectatives de resultats (*outcome expectations*) i expectatives d'eficàcia (*efficacy expectations*):

«L'expectativa de resultats és la creença d'una persona que un comportament determinat conduirà a uns resultats determinats. L'expectativa d'eficàcia és la creença que un pot executar reeixidament un determinat comportament requerit per a obtenir uns determinats resultats.»

A. Bandura (1977, pàg. 193).

Per tal de referir-se a les expectatives d'eficàcia s'utilitzen també les expressions expectatives d'autoeficàcia, autoeficàcia percebuda, i autoeficàcia; les expectatives de resultats s'anomenen també, amb una certa freqüència, expectatives d'acció-resultats, i expectatives de conducta-resultats.

En aquestes expressions, el terme **resultats** no equival al nivell de rendiment o la qualitat de l'execució d'una tasca, sinó als diferents tipus de conseqüències, positives i negatives, d'aquesta. Intentarem d'il·lustrar la distinció conceptual entre l'autoeficàcia (creença sobre la pròpia capacitat per a realitzar la conducta) i les expectatives de resultats (creences sobre les possibles conseqüències d'aquesta) amb un exemple: en una competició esportiva un atleta es disposa a fer un salt d'alçada de dos metres. La mesura en què es veu a ell mateix capaç de fer aquest salt és la seva autoeficàcia. L'anticipació de les emocions positives, els aplaudiments, trofeus, diners, reconeixement social o, al contrari, d'emocions negatives, possibles lesions, desaprovació social, etc., constitueixen les seves expectatives de resultats.

La **valència** (importància o valor) dels resultats, a la qual ens hem referit en l'apartat anterior constitueix una de les dimensions rellevants de les expectatives de resultats. Hi ha dues dimensions més que també són importants: la probabilitat i la naturalesa de les conseqüències.

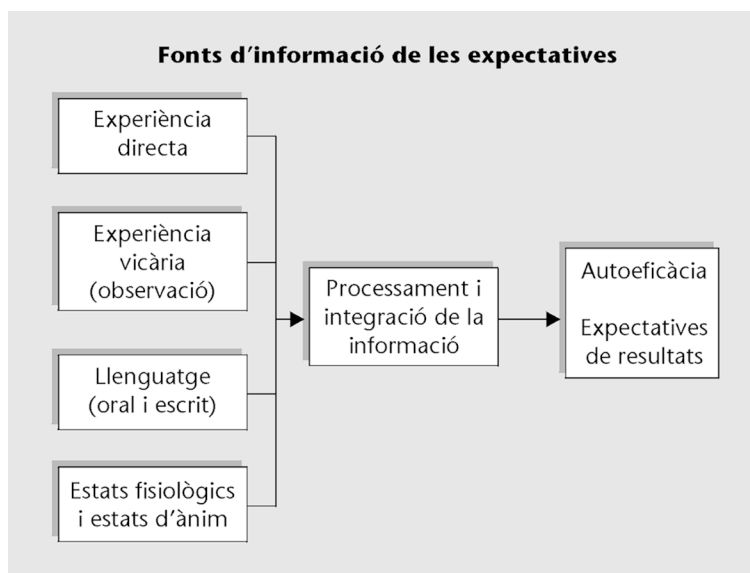
Una característica important de les expectatives és que, per definició, són variables psicològiques tipus estat (específiques per a diferents conductes i situacions, i variables al llarg del temps) i no variables tipus tret (globals i estables al llarg del temps). Aquesta característica d'ordre conceptual té implicacions metodològiques clares per a l'avaluació de les expectatives: d'una banda, és necessari de fer múltiples instruments per a avaluar l'autoeficàcia, per a cada conducta i per a cadascuna de les situacions en què es pugui exercir; de l'altra, les característiques psicomètriques dels instruments de mesura no són exactament les mateixes que s'exigeixen en els qüestionaris per a mesurar constructes estables i globals com els trets de personalitat.

Un altre exemple

Una persona que fumava dos paquets de cigarrets diaris ha aconseguit deixar el tabac després de participar en un programa d'ajuda psicològica. La mesura en què, en aquell moment, es veu a ell mateix capaç de mantenir-se sense fumar en diferents situacions de risc constitueix la seva autoeficàcia; les conseqüències anticipades positives i negatives de mantenir-se sense fumar constitueixen les seves expectatives de resultats.

3) Les expectatives com a variables dependents: fonts d'informació

Per a elaborar les nostres expectatives, tant l'autoeficàcia com les expectatives de resultats, les persones utilitzem diferents tipus d'informació. Bandura (1977, 1986, 1997) proposa de manera explícita quatre tipus o fonts d'informació: els èxits d'execució, l'experiència vicària, la persuasió verbal i els estats fisiològics (vegeu la figura següent). Les comentarem breument.



Èxits d'execució. Aquesta font d'informació es refereix a l'experiència directa de la persona quan en el passat ha fet una determinada conducta. En general, els èxits en els comportaments empresos enforteixen l'autoeficàcia, mentre que els fracassos la debiliten. Pel que fa a les expectatives de resultats, les

conseqüències que una persona anticipa quan es disposa a fer una conducta depenen en gran manera de les conseqüències que ha obtingut en el passat quan ha fet aquesta mateixa conducta.

Experiència vicària. Moltes vegades les expectatives s'elaboren a partir de l'observació del comportament d'altres persones. El fet de veure com els altres fan amb èxit determinades tasques pot enfortir l'autoeficàcia dels observadors, els quals, en certa manera, es persuadeixen que «si els altres ho poden fer, jo també». Igualment, i diríem que afortunadament, es poden formar expectatives sobre les conseqüències de la conducta simplement observant allò que ocorre als altres, sense necessitat d'experimentar-les personalment.

Persuasió verbal. Mitjançant el llenguatge oral i escrit es pot transmetre informació sobre les capacitats personals i també sobre les conseqüències de la conducta. Com que és un mitjà d'accés fàcil, el llenguatge s'utilitza profusament en la vida quotidiana, tant per a intentar influir sobre l'autoeficàcia («I tant que n'ets capaç!, intenta-ho i ja ho veuràs!») com per a informar sobre les conseqüències potencials d'una conducta.

Estats fisiològics i estats d'ànim. Una quarta font d'informació de l'autoeficàcia i de les expectatives de resultats la constitueixen els estats fisiològics i els estats d'ànim de la persona. La informació sobre els estats fisiològics té una especial importància per a l'elaboració de l'autoeficàcia i les expectatives de resultats en àmbits com l'activitat física i esportiva, les conductes relacionades amb la salut, i les conductes per a afrontar situacions estressants. En aquestes àrees d'activitat, els indicadors fisiològics que proporcionen informació rellevant per a les expectatives són, principalment, els relacionats amb l'activació autonòmica, la fatiga, la debilitat/fortalesa física i el dolor. D'una altra banda, està prou documentat que els estats d'ànim, avaluats mitjançant autoinforme, influeixen també sobre l'autoeficàcia i les expectatives de resultats; en general es podria dir que els estats d'ànim hedònicament positius enforteixen les expectatives, mentre que els negatius les debiliten.

Segons la teoria de Bandura (1977, 1986 i 1997) de les quatre fonts d'informació esmentades la que té una capacitat d'influència més gran sobre l'autoeficàcia és la procedent dels propis èxits, la menys influent és la informació verbal, i la informació vicària i la relativa als estats fisiològics tenen una capacitat d'influència intermèdia.

La força dels fets viscuts

En Germà és un fumador empedreït (fuma tres paquets diaris). Sap que el tabac el perjudica i ho vol deixar. Ho ha intentat deu vegades, però ha tornat a fumar. Té dos amics que ho han aconseguit (informació vicària) i la seva dona insisteix en el fet que ho ha de tornar a intentar perquè aquesta vegada ho aconseguirà (persuasió verbal). És igual. Està completament convençut que no ho aconseguirà. Ho diu el seu historial (fracassos d'execució).

Un aspecte important que s'ha de tenir en compte, pel que fa a l'elaboració de les expectatives és que aquestes no són el reflex exacte de la informació bruta procedent d'una o de diverses fonts, sinó el resultat del processament i la integració que el subjecte fa de la informació esmentada. Tant el processament com la integració actius són mecanismes que fan de pont entre les fonts d'informació i les expectatives, i expliquen per què els èxits (ja siguin propis, observats o comunicats mitjançant el llenguatge) no sempre enforteixen l'autoeficàcia, i per què els fracassos no sempre la debiliten.

En el processament de la informació de les diferents fonts intervenen variables de caràcter situacional i de caràcter personal. Així, la influència dels èxits d'execució propis sobre les expectatives, dependrà de variables situacionals com la facilitat/ dificultat intrínseca de la tasca, les circumstàncies (favorables o desfavorables) en les quals s'ha fet i el patró temporal d'èxits i fracassos (si els fracassos ocorren al principi d'un determinat curs d'acció debiliten més l'autoeficàcia que si ocorren al mig o al final). I dependrà també de variables personals com el grau d'esforç en la realització de la tasca (de l'èxit aconseguit amb poc esforç es deriva una autoeficàcia més gran), els biaixos cognitius en l'autoobservació de la pròpia conducta (les persones que atenen selectivament els aspectes negatius de la pròpia conducta és molt probable que subestimin la seva autoeficàcia, mentre que les que atenen tan sols els positius la sobreestimaràn) i les atribucions causals de l'èxit i del fracàs.

En el processament de la informació vicària intervenen variables com la facilitat/ dificultat de la conducta que mostra el model, la claredat de les conseqüències de l'esmentada conducta, i sobretot, la similitud model-observador: com més semblants siguin, sobretot en característiques indicadores de competència/habilitat, més gran serà l'impacte dels èxits del model sobre l'autoeficàcia de l'observador («si ell ho pot fer, jo, que sóc tan competent com ell, també puc»).

L'impacte de la informació verbal sobre les expectatives dependrà sobretot, i d'una manera directament proporcional, de les característiques del persuasor com ara la seva credibilitat, el seu prestigi, la seva habilitat com a persuasiu, o les relacions de poder entre persuasiu i persuadit.

La informació procedent dels estats fisiològics influeix sobre l'autoeficàcia també per mitjà del processament cognitiu. Dels diferents estats fisiològics ja esmentats, el més estudiat en relació amb l'autoeficàcia és l'activació autonòmica. Dues de les variables més importants en el processament dels indicadors d'activació autonòmica són la intensitat i la interpretació (atribució)

El fantasma autoeficaç

Tots en coneixem algun. És un perfecte incompetent, però ell no es veu així; es creu el millor i s'estima molt a si mateix. En realitat té un filtre cognitiu que el protegeix: para atenció només a la informació que ressalta la seva vàlua; s'atribueix a si mateix tots els èxits i als altres tots els seus fracassos. Amb freqüència aconsegueix de penjar la llufa per un temps, fins i tot aconsegueix d'escalar fins a llocs alts..., fins que ensopega fort. La seva autoeficàcia no es correspon per a res amb la seva competència real.

d'aquesta. Si els indicadors d'activació mostren una intensitat alta es debilitarà l'autoeficàcia, mentre que si mostren una intensitat moderada és molt probable que s'enforteixin.

En la majoria de vegades en la vida quotidiana la persona elaborarà les seves expectatives específiques a partir no d'una sola, sinó de diverses fonts d'informació. Per això haurà d'integrar la informació procedent de les diferents fonts. Aquesta informació pot ser convergent o contradictòria. La capacitat per a integrar la informació procedent de les diferents fonts augmenta a mesura que es desenvolupen les capacitats cognitives (d'atenció, de memòria i de raonament) de la persona.

4) Efectes motivacionals i emocionals de les expectatives

L'autoeficàcia i les expectatives de resultats tenen dos tipus principals d'efectes: motivacionals (inici de la conducta, esforç i persistència), emocionals (confiança i autoestima, o, per contra, ansietat, depressió i apatia). Bandura sosté que, en general, com més gran és l'autoeficàcia i les expectatives de resultats, més gran és l'esforç i la persistència, i també és més gran la probabilitat d'experimentar emocions positives. Personalment, creiem (Sanz i Villamarín, 1999) que els efectes motivacionals i emocionals de l'autoeficàcia i les expectatives de resultats es poden predir millor considerant la interacció entre les dues variables.

De fet, diferents combinacions d'expectatives d'eficàcia i expectatives de resultats, produiran efectes psicològics, comportamentals i afectius diferents (Bandura, 1982,1986), tal com es pot veure en la figura següent.

Efectes motivacionals i emocionals de les diferents combinacions d'autoeficàcia i expectatives de resultats

		Expectatives de resultats	
		-	+
Expectatives d'autoeficàcia	+	Activisme social Protesta Canvi de mitjà	Acció segura i oportuna Confiança Increment de l'autoestima
	-	Resignació Apatia	Autodepreciació Depressió Ansietat

Quan les persones tenen un sentit alt de l'autoeficàcia i el seu medi és reforçant, es produiran accions segures i oportunes. Si les persones tenen expectatives d'eficàcia elevades però el medi no respon, el més probable serà que aquestes persones intensifiquin els seus esforços, protestin o fins i tot intentin de canviar el medi. En el cas que aquest canvi sigui molt difícil d'obtenir, si hi ha alternatives més bones, les persones abandonaran el seu medi original i prosseguiran els seus esforços en una altra banda. Aquest cas particular de «competència no-reforçada» ressalta la necessitat de distingir entre dos nivells de control sobre el sistema social que prescriu els resultats extrínsecs per a les diverses accions. Els treballadors «a preu fet» tenen control sobre els resultats (com més treball més cobro), però no sobre el sistema social que prescriu la quantitat que se'ls ha de pagar per unitat de treball.

La consideració conjunta de les expectatives d'eficàcia i les expectatives de resultats permet de distingir entre les condicions que porten a l'apatia i les que produeixen depressió. Quan les persones tenen un baix sentit de l'autoeficàcia i observen que ni els seus esforços ni els de les persones que els envolten produeixen els resultats que s'esperen, es tornen apàtics i resignats. Si, igualment, tenen expectatives d'eficàcia baixes, però veuen que els altres obtenen recompenses dels seus esforços, poden experimentar sentiments d'automenyspreu i depressió. Per tant, les persones poden recular en els seus esforços perquè dubten de la seva competència o perquè creuen que no es recompensaran els seus

esforços. Aquestes dues fonts d'«inutilitat conductual» tenen diferents remeis: en el primer cas, s'han de desenvolupar les habilitats pertinents; en el segon, cal canviar l'entorn social.

Finalment, segons Bandura (1982, 1986), la naturalesa dels resultats que es pretenen controlar, permeten de predir quan la baixa autoeficàcia produirà ansietat i quan produirà depressió. Les persones se senten ansioses quan es creuen incapaces de controlar «resultats negatius», i deprimides quan es creuen ineficaces per a controlar «resultats positius» altament desitjats. Tanmateix, a vegades, la ineficàcia percebuda per a assolir resultats valuosos pot generar també ansietat, si aquests resultats serveixen per a impedir l'ocurrència d'esdeveniments futurs negatius. A causa de la interdependència dels esdeveniments en el medi natural de les persones, la baixa autoeficàcia sol anar acompanyada de sentiments d'ansietat i/o depressió conjuntament.

1.3.2. Atribucions causals

1) Antecedents: l'obra de Heider

Heider (1944, 1958) se sol considerar el pare de la teorització i la investigació sobre el constructe psicològic de les atribucions causals. L'obra d'aquest autor se sol conèixer com a «psicologia ingènua» de l'acció, ja que una de les seves idees centrals és que la persona comuna en la seva vida quotidiana, actua a tall d'un «psicòleg ingenu» que busca de manera espontània causes o explicacions de les accions alienes.

Segons Hewstone (1992), Heider va plantejar en la monografia *The Psychology of Interpersonal Relations* (Heider, 1955), tres idees bàsiques que van prefigurar les línies mestres dels tres grans enfocaments a l'estudi de les atribucions causals. Aquestes grans aportacions són les següents:

a) La distinció entre causes personals i causes situacionals de l'acció. Aquesta distinció és a l'origen de l'àmplia obra, teòrica i empírica, de Richard Weiner (1980, 1985) sobre l'atribució de l'èxit i del fracàs.

b) La segona gran aportació es pot considerar un refinament de la distinció personal-situacional. Segons Heider, quan un observador intenta d'explicar la conducta d'un altre (actor) tendeix a atribuir-la a causes personals. Això ocorre sobretot quan l'acció de l'altre és intencionada, però no tant quan és reactiva a una situació externa. L'atribució d'intencions és el tema central en l'enfocament de Jones i Davis (1965), conegut com la teoria de la inferència corresponent.

c) La tercera gran aportació de Heider va ser la seva resposta a la qüestió de per què a vegades fem atribucions a la persona i d'altres a la situació. L'enfocament posterior de Kelley (1967), conegut com a teoria de la covariació i la configuració, es va centrar principalment en aquesta qüestió (l'estudi dels antecedents de les atribucions causals).

2) Definició i classificació de les atribucions causals

En l'acotació del concepte d'atribucions causals exposarem en primer lloc les definicions de dos experts; a continuació, farem uns quants comentaris i matisos sobre aquestes, i finalment plantejarem una definició pròpia.

Segons Harvey i Weary (1984), «l'atribució és una inferència que es fa per tal d'intentar explicar per què ha tingut lloc un esdeveniment o un comportament, d'un mateix o dels altres». Segons Hewstone (1992), «l'atribució és un procés cognitiu (intern) d'un individu, pel qual intenta explicar esdeveniments i comportaments, i establir nexes causals entre aquests».

D'aquestes definicions volem ressaltar els aspectes i matisos següents:

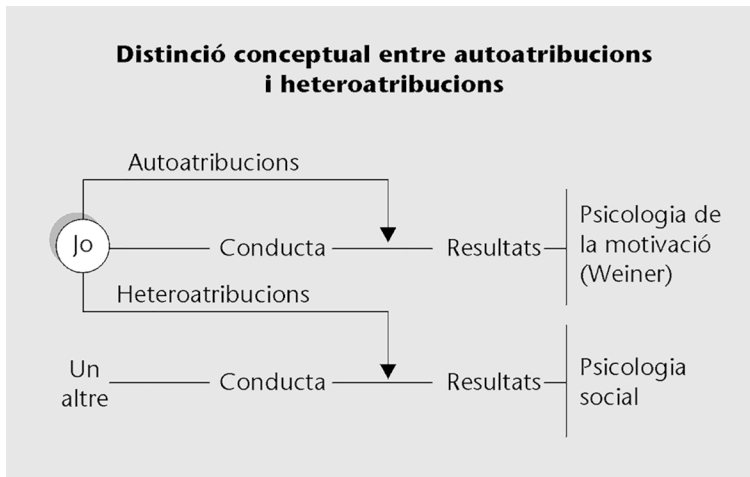
- a) Les atribucions són explicacions que construeix la persona (processos cognitius actius).
- b) Es poden referir a comportaments i/o a esdeveniments de l'entorn.
- c) Es poden referir al propi comportament o al d'altres.
- d) Quan es refereixen a esdeveniments, en general no es tracta de fets aïllats no relacionats amb la conducta, sinó d'esdeveniments que es produeixen com a conseqüència de la conducta.
- e) Són processos cognitius *a posteriori*: es busquen explicacions després que s'ha executat la conducta o s'han produït les conseqüències.

Tenint en compte aquestes precisions, podríem definir les atribucions causals com «les explicacions que un es dóna a si mateix sobre les causes de la conducta, pròpia o aliena, o sobre les causes d'esdeveniments derivats d'aquesta, una vegada que ha tingut lloc la conducta o les seves conseqüències».

De les diferents classificacions possibles de les atribucions causals, personalment considerem que la més important en relació amb la psicologia de la motivació és la que cal establir entre autoatribucions i heteroatribucions (vegeu la figura següent).

Lectura recomanada

El material més complet en castellà sobre les atribucions causals és el llibre de Hewstone (1992) i el capítol de Guallar i Balaguer (1994) titulat «Percepción e interpretación del éxito y del fracaso del libro de Balaguer. Entrenamiento psicológico en el deporte».



Les autoatribucions són les interpretacions a posteriori que una persona fa del seu propi comportament o de les conseqüències d'aquest. Considerem, a tall d'il·lustració, el cas següent. En Manel, un alumne de segon d'ESO, rep la nota del primer examen de matemàtiques del curs: ha suspès. Realment no s'ho esperava i ho considera un fracàs, ja que la seva nota habitual en mates sol ser de notable. Quan ja s'ha recuperat una mica del disgust, comença a donar voltes a les possibles causes d'aquest fracàs; arriba a la conclusió que havia estudiat poc. Podria haver arribat, igualment, a altres conclusions com «l'examen era molt difícil», «vaig tenir mala sort» o «el professor em té mania». Qualsevol d'aquestes explicacions constitueix una autoatribució, ja que són interpretacions a *posteriori* del fracàs propi.

Les heteroatribucions són les interpretacions que una persona fa a posteriori del comportament o dels resultats d'un altre (o d'altres). Vegem un exemple d'heteroatribució. L'àrbitre de segona divisió B, el Sr. Pérez, observa que el davanter centre de l'equip B (visitant) s'interna veloçment a l'àrea contrària i avança lleugerament l'últim defensa de l'equip A (local). Aquest estira la seva cama dreta, que impacta la cama dreta del davanter, que cau al terra. El Sr. Pérez interpreta que la caiguda del davanter no es deu a un contacte fortuït, sinó al fet que el defensa tenia la intenció de fer-lo caure. Per això xiula penal (i després ve tot allò que us vulgueu imaginar).

El subjecte que fa autoatribucions exerceix un triple paper: és alhora actor, observador i intèrpret de la seva pròpia conducta. El subjecte que fa heteroatribucions exerceix únicament els papers d'observador i intèrpret de la conducta, però no el d'actor; l'actor és l'altre.

Les etiquetes d'autoatribucions i heteroatribucions no són certament molt habituals en la literatura científica sobre les atribucions causals. Les heteroatribucions coincideixen amb el que Hewstone (1992) anomena *atribucions interpersonal*. Aquest tipus d'atribucions s'han estudiat sobretot en l'àmbit de la psicologia social. De fet, constitueixen un dels temes clàssics d'aquesta disciplina, cosa que és bastant lògica si tenim en compte que són el resultat de la

Heteroatribucions: un altre exemple

En Manel s'assabenta de la nota d'en David en el mateix examen de matemàtiques: un notable sense haver estudiat res. I pensa: «quina sort». Acaba de fer una heteroatribució a la sort (una causa externa, puntual i incontrolable).

interacció social entre dues o més persones (un o diversos actors i un observador/intèrpret) i a la vegada influeixen sobre les futures interaccions (penseu en totes les conseqüències de la interpretació del nostre àrbitre).

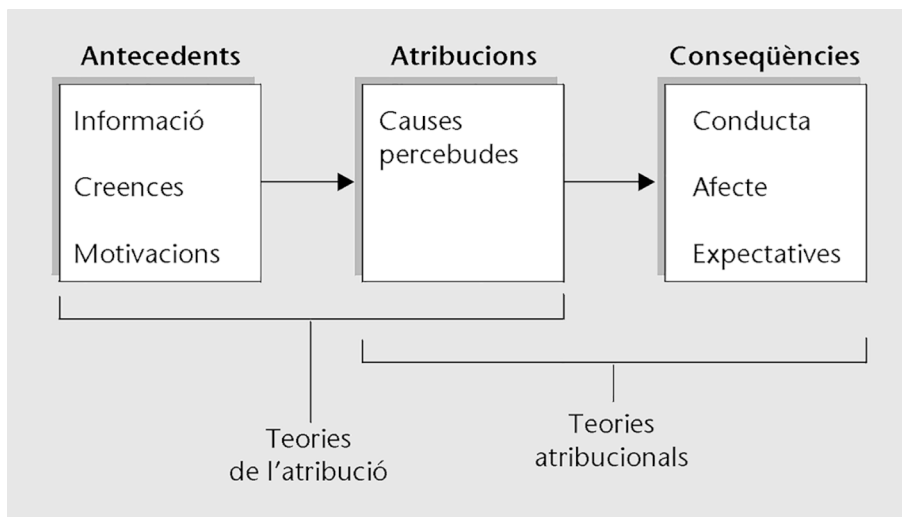
Les autoatribucions són fins a cert punt identificables amb el que Hewstone (1992) anomena *intraatribucions* (sempre que aquestes no s'identifiquin únicament amb causes personals), i afecten la conducta posterior del subjecte (actor, observador i intèrpret), que no ha de ser necessàriament una conducta social (interacció amb un altre). De l'estudi de les autoatribucions i dels seus efectes motivacionals s'ha ocupat sobretot R. Weiner (1980, 1986).

3) Determinants de les atribucions

Com les expectatives, les atribucions causals s'han estudiat com a variables dependents i com a variables independents, Tractar les atribucions causals com a variables dependents equival a preguntar-se quin tipus d'informació utilitzem per a inferir les causes de la conducta, per què fem determinades atribucions i no d'altres, o per què diferents individus fan diferents atribucions d'una mateixa conducta. Considerar les atribucions com a variables independents equival a preguntar-se per les conseqüències d'una atribució concreta.

Kelley i Michela (1980) van tractar detalladament aquesta doble perspectiva sobre les atribucions en un article considerat ja un clàssic (vegeu la figura següent).

Distinció entre teories de l'atribució (els antecedents) i teories atribucionals (els efectes)



Segons el plantejament de Kelley i Michella, les atribucions causals, tant les autoatribucions com les heteroatribucions, estan determinades per aspectes de la informació relativa a la situació en la qual s'ha produït la conducta i pel sistema de creences i la motivació de l'observador/intèrpret. En la seva recerca

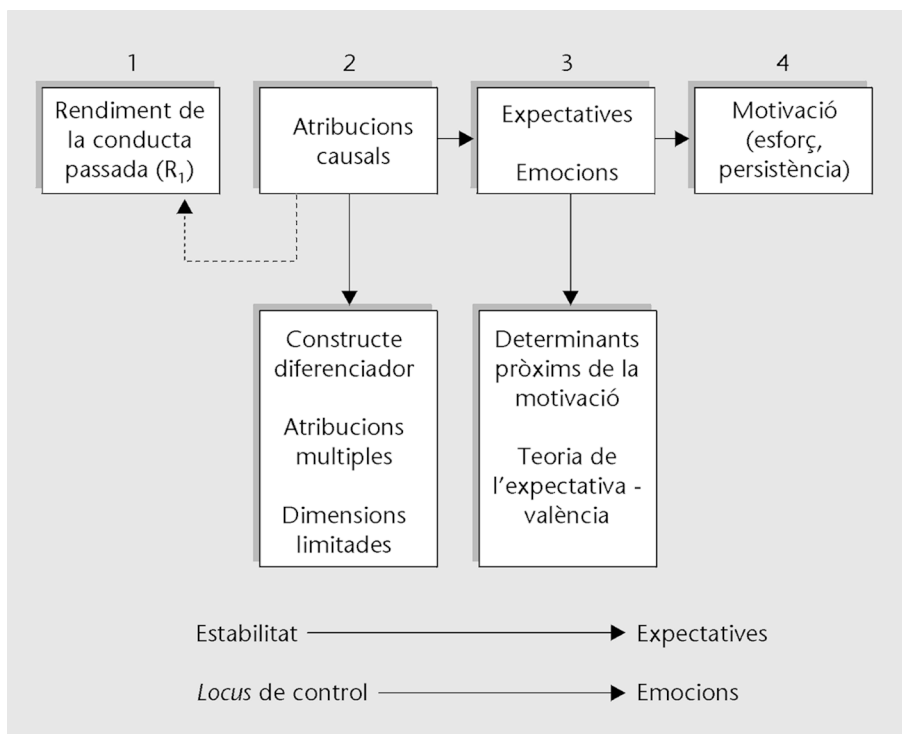
d'explicacions de la conducta (i/o de les seves conseqüències), l'observador/ intèrpret processa la informació externa seguint determinades regles (covariació, saliência, contigüitat i primàcia) i està influït per les seves expectatives prèvies, i també per les seves necessitats psicològiques d'autoestima (preservació de l'autoestima) i de control (sentir-se competent i autodeterminat).

Com es pot inferir fàcilment del diagrama de la figura anterior, els principals enfocaments en l'estudi de les atribucions es poden ubicar en una de dues categories segons si s'han ocupat principalment d'estudiar els antecedents de les atribucions («teories de l'atribució») o les seves conseqüències («teories atribucionals»). Segons aquesta categorització particular, la teoria de Kelley (1967) i la de Jones i Davis (1965) serien «teories de l'atribució», mentre que l'enfocament de Weiner (1985) seria una «teoria atribucional». Per la part de les conseqüències, les atribucions influeixen sobre les emocions relacionades amb l'èxit i sobre les expectatives i, per mitjà d'aquestes, sobre la motivació futura.

4) Efectes de les atribucions causals: la teoria de Weiner

La teoria motivacional/emocional de Weiner (1980, 1985, 1986) inclou quatre moments bàsics, tal com es pot observar en la figura següent.

Teoria atribucional de la motivació de Weiner (1985)



Aquests moments són:

1) valoració dels èxits i resultats (passats) a partir de l'autoobservació de la pròpia actuació;

- 2) atribució causal (interpretació) d'aquests;
- 3) expectatives i emocions derivades de les atribucions, i
- 4) motivació i rendiment futur.

Les principals aportacions de Weiner es relacionen amb els moments segon i tercer del seu model global. L'aportació sobre el segon moment consisteix en una proposta de classificació de les autoatribucions que ha experimentat una lleugera modificació des de la seva formulació original (vegeu la figura següent). Segons Weiner, les causes atribuïdes dels resultats propis (èxits i fracassos), que poden ser nombroses i variades, es poden classificar a partir d'unes quantes dimensions. En el seu model classificador definitiu (Weiner, 1979), inspirat directament en l'obra de Heider, va proposar tres dimensions. La primera és el *locus* de control, que bàsicament consisteix a atribuir la casualitat a factors interns (habilitat i esforç) o a factors externs (dificultat de la tasca i sort). La segona dimensió és l'estabilitat, per la qual s'atribueix la casualitat a factors estables (habilitat i dificultat de la tasca) o factors inestables (esforç i sort). La tercera dimensió és la controlabilitat; aquesta dimensió s'introdueix per a distingir entre les causes que tot i que són internes no estan sota un control personal total, com és el cas de l'habilitat innata, i les causes més controlables pel subjecte, com l'esforç personal.

Classificació tridimensional de les atribucions segons Weiner

		<i>Locus de causalitat</i>			
		Intern		Extern	
		Estable	Inestable	Estable	Inestable
Controlabilitat	Controlable	Esforç estable propi	Esforç inestable propi	Esforç estable dels altres	Esforç inestable dels altres
	Incontrolable	Habilitat	Estat d'ànim	Dificultat de la tasca	Sort

Les dimensions de les atribucions causals influeixen sobre les variables especificades en el tercer moment. Les expectatives es relacionen sobretot amb la dimensió d'estabilitat de les causes. L'èxit atribuït a causes estables genera expectatives d'èxit per al futur; quan s'atribueix a causes inestables no genera expectatives d'èxit. D'altra banda, el fracàs generarà amb molta més probabilitat expectatives de fracàs quan s'atribueix a causes estables que a causes puntuals.

Lectura recomanada

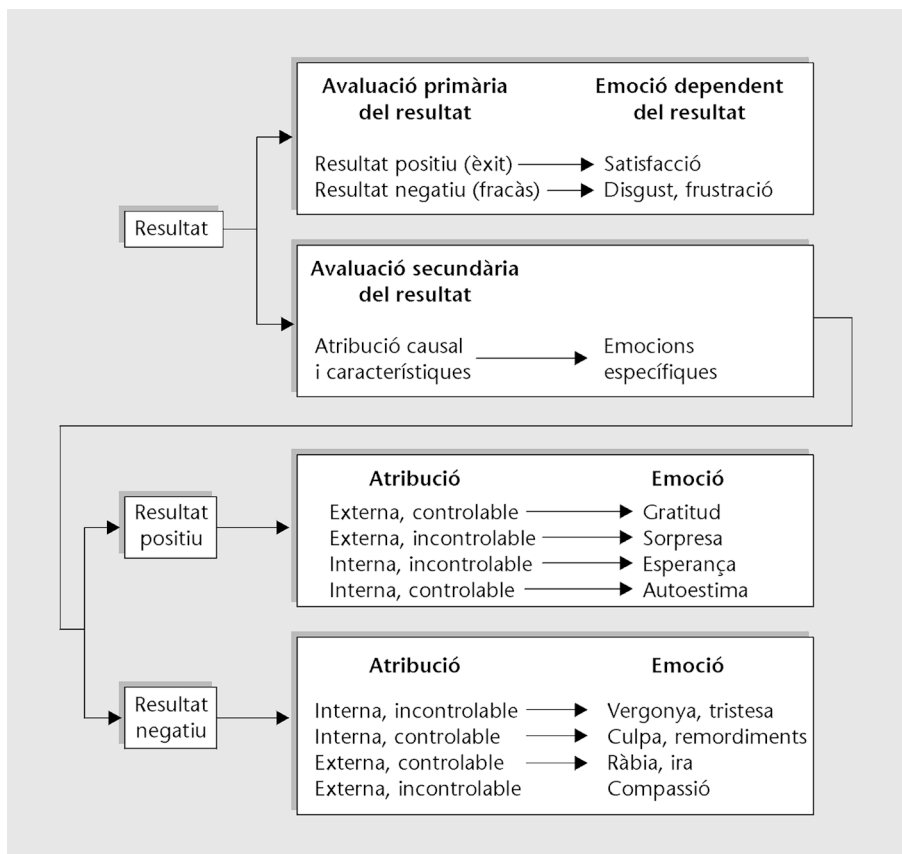
L'article clàssic de Weiner (1985). «Una teoria atribucional de la motivación y de la emoción» està traduït al castellà en el llibre de L. Mayor (ed.) *Psicología de la emoción*. València: Promolibro, 1988.

Està molt enfadat...

... acaba de saber la nota de l'últim examen de física. Realment no s'ho esperava: ha suspès. Reflexionant sobre l'examen s'ha sentit molt enfadat; va ser molt més difícil del que s'esperava. (La dificultat de l'examen és una causa externa, puntual i controlable pel professor.)

Pel que fa a les emocions, Weiner (1986) distingeix entre «emocions dependents del resultat» i «emocions dependents de les atribucions». Després de la seva actuació, el subjecte fa una primera valoració d'aquesta (valoració primària) com un èxit, cas en què es produirà una emoció general de satisfacció, o com un fracàs, que donarà lloc a una emoció general de tristesa i frustració. Després d'aquesta primera valoració, sobretot si els resultats són inesperats, la persona fa atribucions del seu èxit/fracàs; aquestes atribucions generen emocions específiques («emocions dependents de les atribucions») regulades sobretot per les dimensions locus de control i controlabilitat. En la figura següent es poden veure les diferents emocions específiques derivades de les possibles atribucions causals. Les diferents combinacions d'expectatives i emocions específiques derivades de les atribucions regulen la motivació futura.

Emocions derivades de les atribucions segons Weiner (1986)



1.3.3. Les intencions de metes

1) Antecedents: el concepte de *nivell d'aspiració*

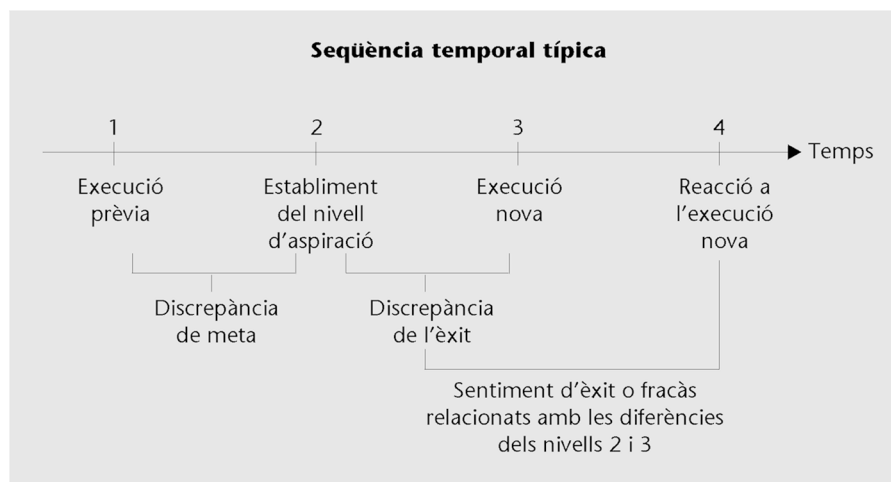
Un antecedent clar del concepte motivacional de metes (*goals*) és el concepte de *nivell d'aspiració* formulat i estudiat a l'escola de Kurt Lewin. Tal com assenyala Heckhausen (1991), el *nivell d'aspiració* és alhora un constructe psicològic (utilitzat en la teoria de la motivació d'èxit per a explicar les diferències individuals en execució) i un paradigma experimental.

Com a constructe psicològic, el *nivell d'aspiració* consisteix en «el nivell d'execució o rendiment que és acceptable per a un individu particular». Com a paradigma experimental, *nivell d'aspiració* «és el nivell de rendiment, autoimposat i internalitzat, que un subjecte experimental comunica a l'investigador abans de fer una tasca familiar per a ell». Descriurem aquest paradigma experimental a partir del diagrama de la figura següent, i utilitzarem com a exemple una tasca concreta: encistellar tirs lliures (un total de deu assajos).

Lectura recomanada

Un dels articles més complets sobre aquesta tècnica motivacional és l'article de **Locke i Latham** (1985), traduït al castellà en el llibre de **J. Creu; J. Riera** (1992). Barcelona: Martínez Roca.

El paradigma experimental del nivell d'aspiració



En el primer moment, el subjecte practica els deu assajos (i, òbviament, observa el seu rendiment). En el segon moment, es demana al subjecte que expressi el percentatge d'encerts que es proposa d'assolir (el seu nivell d'aspiració). El subjecte fa una altra vegada la tanda de deu assajos (tercer moment), i a continuació s'avalua (quart moment) la seva percepció d'èxit/fracàs i la seva reacció emocional davant el rendiment en el tercer moment. El procediment es pot prolongar demanant-li al subjecte que formuli un altre cop el seu nivell d'aspiració (cinquè moment) per a una pròxima execució, fent que practiqui una altra vegada els deu assajos, etc.

Alguns dels resultats més clars i consistents que s'han obtingut mitjançant aquest procediment experimental són els següents:

La percepció d'èxit/fracàs no depèn del nivell de rendiment objectiu (tercer moment), sinó de la *coincidència o discrepància*. En general, quan el rendiment (tercer moment) assoleix o supera el nivell d'aspiració previ (segon moment), es percep com a èxit, i quan és inferior al nivell d'aspiració, es percep com a fracàs.

D'altra banda, el nivell d'aspiració en un moment determinat (per exemple al quart moment) depèn en part de la percepció d'èxit/fracàs prèvia (tercer moment).

2) Definició i característiques de les metes

L'autor que més ha teoritzat i investigat sobre els efectes motivacionals de les metes és Locke (1966). El concepte de meta, que segons els teòrics cognitius de la motivació és equivalent al d'intenció (Bandura, 1986, 1997), es pot definir com el nivell de rendiment o el tipus de conseqüències que una persona es proposa assolir en la realització d'una determinada conducta.

D'aquesta definició, es desprèn el següent:

- a) Les metes, d'una manera semblant a les expectatives, formen part del pensament prospectiu o anticipatori: són representacions mentals (anticipacions) d'estats futurs.
- b) A diferència de les expectatives, les metes inclouen un component volutiu: són futurs èxits anticipats i desitjats.
- c) Les metes es poden referir a la conducta (un determinat nivell de rendiment) o als resultats (determinades conseqüències). Aquesta distinció és relativament recent, si tenim en compte el marc temporal de la investigació sobre les metes.

Una gran quantitat d'estudis empírics han mostrat que l'establiment de metes o objectius mobilitzen l'esforç i la persistència, i per això contribueixen a millorar el rendiment. Però no totes les metes produeixen aquests efectes motivacionals. Perquè contribueixin a millorar el rendiment, les metes han de ser específiques, difícils (però assequibles) i pròximes en el temps. Descriurem cada una d'aquestes característiques i les il·lustrarem amb algun exemple.

L'especificitat es refereix al grau de concreció amb què es defineixen les metes. Una meta és específica quan es defineix amb precisió, de manera que és fàcil saber si s'ha complert o no. Aquest tipus de definició requereix concretar en termes conductuals la tasca que s'ha fer i establir un termini temporal per aquesta. Per a una persona obesa que segueix una dieta per a perdre pes, aprimar-se un quilo a la setmana és una meta específica; en canvi, aprimar-se una mica és una meta ambigua. En la figura següent es pot veure una mostra d'objectius específics per a dos esports diferents.

Taula 1 (adaptada de Locke i Latham, 1985). Exemples d'objectius o metes per a subcomponents de tasques de destresa.

Tenis	<p>Fer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deu revessos seguits sense sortir de la línia. • Deu volees seguides que alternin l'angle dret i l'esquerra. • Cinc serveis seguits en el terç esquerre del servei; cinc més en el terç central i uns altres cinc en el terç dret. • Cinc restades seguides des del fons de la pista.
Bàsquet	<ul style="list-style-type: none"> • Encistellar vint tirs lliures seguits. • Encistellar trenta tirs lliures seguits sense oposició. • Encistellar deu tirs en suspensió, des d'una distància de 3,5 m. • Encistellar cinc tirs de deu en suspensió des de més enllà de la línia de 6,25 m. • Dribblar durant dos minuts, en una situació d'un contra un al defensa més bo sense perdre la pilota.

Dificultat de la meta. Els estudiosos de la motivació estan d'acord en el fet que les metes difícils motiven més que les metes fàcils, ja que mobilitzen un esforç més gran. Però històricament hi ha hagut una certa controvèrsia sobre quin és el nivell òptim de dificultat. Alguns autors (Atkinson, 1967) han sostingut que l'ideal és un nivell intermedi de dificultat, ja que la relació entre nivell de dificultat de les metes i el rendiment té forma d'U invertida; altres autors (Locke, 1966) han sostingut que les metes ideals són les extremadament difícils, ja que la relació entre dificultat d'una meta i el rendiment és lineal. Hem de tenir en compte, d'altra banda, que la dificultat d'una meta per a un subjecte particular no depèn només de les característiques intrínseques d'aquesta, sinó també de les habilitats (competències) del subjecte en particular i, per tant, no es pot definir prescindint d'aquestes. Tenint en compte aquesta precisió conceptual important, més recentment alguns autors (Locke i Latham, 1985) han assenyalat que les metes més motivants són aquelles que representen un repte per al subjecte: són difícils, però aquest les veu com a assequibles. Aprimar-se un quilo cada setmana pot ser una meta difícil però assequible; aprimar-se deu quilos en una setmana és una meta pràcticament impossible, i el més probable és que produeixi frustració i desànim.

Proximitat de la meta. Les metes pròximes en el temps exerceixen una influència més gran sobre la conducta que les metes a mig i a llarg termini. Tenint en compte que moltes de les metes que ens plantejem en la vida quotidiana són metes molt difícils a mitjà i a llarg termini (metes distals, en la terminologia de la teoria cognitiva social), una estratègia adequada per a aconseguir-les pot consistir a planificar l'activitat desglossant-la en submetes (proximals) que compleixin les característiques assenyalades abans: específiques, pròximes en el temps i que representin un repte per al subjecte.

Suposem que en Joan, alumne de la llicenciatura de psicologia amb una alta motivació d'èxit i competència intel·lectual provada, es proposa d'obtenir un excel·lent en l'assignatura de Psicometria (una meta de resultats). Estima que per a aconseguir aquest objectiu ha d'estudiar a fons un total de deu temes d'extensió similar. Després de repassar la seva agenda arriba a la conclusió que té un total de sis dies (unes sis hores diàries) per a preparar l'examen, que serà d'aquí a quinze dies, i duu a terme la planificació següent: estudiar dos temes cada dia especificant els temes corresponents per a cada dia concret). L'últim dia el dedicarà a fer un repàs general. Les fites planificades pel Joan són específiques, pròximes en el temps i constitueixen un repte: estudiar dos temes de Psicometria

La finalitat i els mitjans

Quan s'aplica la tècnica d'establiment d'objectius, a vegades es distingeix entre metes de resultats (la finalitat) i metes de rendiment (els mitjans). Ser el màxim anotador en un partit de bàsquet és una meta de resultats. Encistellar tots els tirs lliures, el 80% des de 3,5 metres, i el 50% més enllà de 6,25 són metes de rendiment.

per dia és una meta difícil, però assequible tenint en compte que el nostre subjecte és molt competent.

Per tal que l'establiment de metes amb les característiques que hem assenyalat abans (específiques, pròximes en el temps i que constitueixin un rept) generi la màxima motivació i el consegüent rendiment es requereix que es compleixin, a més, unes altres dues condicions importants: que el subjecte tingui retroalimentació (*feedback*) dels seu rendiment i que tingui un alt grau de compromís amb les metes.

El compromís es pot definir com el grau en el qual les metes s'assumeixen com a pròpies. Per això, generalment, les metes espontànies comporten un grau més alt de compromís que les metes induïdes externament. El compromís amb aquestes últimes serà més gran si es negocien que si s'imposen, i si hi ha algun tipus d'acord/contracte explícit per a complir-les.

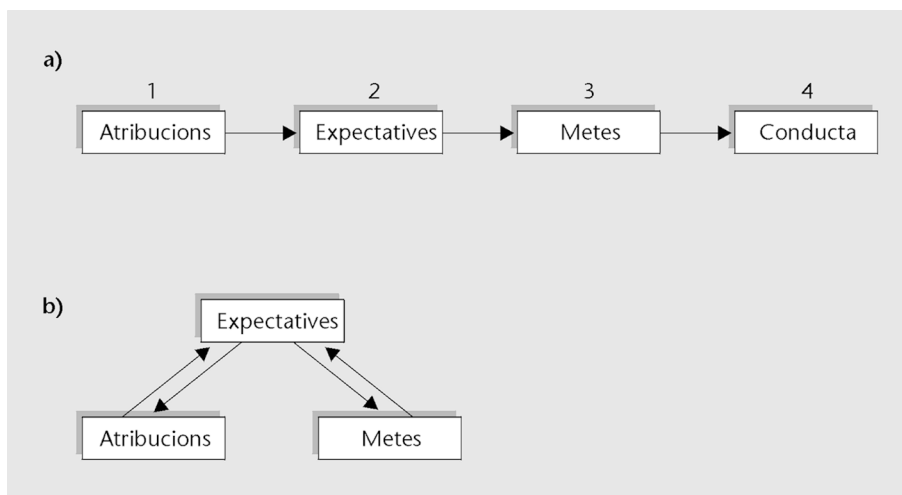
1.3.4. Expectatives, atribucions i metes: prelació temporal i influència recíproca

Segons es desprèn dels diferents models teòrics d'orientació cognitiva (teoria cognitiva social, teoria atribucional de Weiner, teoria de metes) les tres variables cognitives tractades en els subapartats anteriors no se situen en un mateix nivell quant a la determinació de la motivació per a fer una tasca. Les atribucions causals intervenen en la formació d'expectatives a partir dels èxits passats –Bandura (1986), Weiner (1985). Al seu torn, les expectatives, juntament amb la valència dels resultats, influeixen en les intencions de meta que un es proposa, i les metes regulen l'esforç i la persistència (motivació) en la tasca. En aquest sentit, segons es pot observar en la figura següent, les atribucions actuen com a determinants llunyans de la motivació, les expectatives com a determinants intermedis, i les intencions de meta com a determinants pròxims.

Vegeu també

Recordeu que les variables cognitives es tracten al subapartat 1.3 d'aquest mòdul didàctic.

Prelació temporal (a), i influència recíproca (b) entre les atribucions causals, les expectatives i les intencions de metes.



Un dels psicòlegs de la motivació que ha tractat aquest tema amb més profunditat és l'alemany Heckhausen (1991). Reprenent les aportacions de l'escola de Wüzburg sobre la psicologia de la voluntat, aquest autor ha proposat un model denominat *model rubicó* de les fases de l'acció en el qual s'analitza la motivació com un procés (una seqüència temporal) amb diferents etapes: la formació de la intenció, l'activació de la intenció o iniciació de l'acció, la implementació de l'acció, l'acabament de l'acció i la interpretació de l'acció.

L'existència d'una prelación temporal entre les atribucions causals, les expectatives i les metes en la regulació de l'acció no implica necessàriament que la influència entre aquestes tres variables vagi sempre en la direcció proposada en l'apartat a) de la figura anterior. La influència entre les atribucions i les expectatives, i entre les expectatives i les metes és recíproca (Bandura, 1986) com es pot veure en l'apartat b) de la mateixa figura. La interpretació dels èxits influeix sobre les expectatives de rendiment en el futur, però una vegada formades, les expectatives determinaran en part la interpretació del rendiment quan es torni a executar la tasca. Aquesta influència mútua que té lloc en diferents moments temporals es produeix també entre les expectatives i les metes. Les metes que un es proposa depenen en gran manera de les expectatives que un té, i les característiques de les metes que un es fixa influeixen en les expectatives de rendiment futures.

Volem acabar aquest apartat amb una última consideració: si les principals variables motivacionals són els impulsos, l'activació, els incentius, les expectatives, les atribucions i les metes, els procediments per a incrementar la motivació es basaran a generar impulsos, induir nivells d'activació adequats, proporcionar diferents tipus d'incentius, enfortir les expectatives, fomentar atribucions causals adaptatives, i ajudar a formular metes adequades. La tria dels procediments que s'han de fer servir dependrà en cada cas de les característiques de la conducta, de la situació i dels recursos disponibles.

2. Dels motius primaris als motius socials

En aquest apartat, descriurem les motivacions principals que inicien, dirigeixen i mantenen la conducta animal i humana. Quins són els principals motius pels quals actua o es mou l'ésser humà, o els animals? S'intentarà de fer una classificació dels motius o necessitats, i es tractaran algunes de les teories que intenten explicar aquests motius.

Motius que influeixen en la conducta humana

En Joan ha treballat tot el dia per tal d'acabar una feina urgent que li pot reportar, en un futur, grans beneficis. Porta tres dies gairebé sense dormir, i amb prou feines ha menjat. Avui es premiarà i anirà a menjar al seu restaurant italià preferit, i acompanyarà l'àpat amb un vi aragonès de la comarca del Somontano. D'aquí a tres dies serà l'aniversari de la seva filla i li regalarà un telèfon mòbil, ja que la majoria dels companys de la seva classe ja el tenen. La seva dona li va comentar ahir que el cotxe fa un soroll estrany, l'haurà de portar al mecànic, i de passada comprarà un recanvi del cartutx de tinta de la impressora...

En la història anterior d'en Joan, aquest personatge ha de satisfer diverses necessitats, unes d'índole biològica i altres de més socials. Algunes són necessàries per a la supervivència, com menjar o treballar (per a poder comprar els aliments i elements essencials per a viure) encara que convé assenyalar que no és essencial beure vi del Somontano, malgrat la seva excel·lent qualitat, ni menjar-se una pizza de quatre formatges. D'altra banda, hi ha motius la satisfacció dels quals no està vinculada directament a la supervivència, no són essencials per a la vida com, per exemple, comprar un telèfon mòbil a la filla (que segurament la farà molt feliç, però no al pare quan hagi de pagar les factures telefòniques) o un cartutx de tinta. Això no obstant, les persones tenen una gran capacitat per a crear necessitats noves, la gran majoria biològicament supèrflues.

2.1. Motius o necessitats

Què impulsa l'Anna a fer dieta i exercici cada dia?

Per què estudia econòmiques en Joan?

Per què fem una tasca amb ganes i una altra l'ajornem?

En definitiva, què ens fa actuar d'una manera determinada?

El vocable *motivació* s'usa per a explicar el perquè de la conducta, les seves causes i el terme *motiu* per a descriure l'estat que activa, manté i dirigeix la conducta dels organismes. *Necessitat* és un concepte que es fa servir per a referir-se a aquelles situacions en les quals l'organisme experimenta una manca o dèficit important (per exemple, manca de menjar o d'afecte).

Les diferències que hi ha entre el comportament humà i animal suggereixen l'existència de diferències quant als motius o necessitats que incideixen en la conducta. Alguns motius serien compartits pels animals i per l'home, com per exemple, els fisiològics com la gana o la set, però l'estratègia emprada per satisfer-los podria ser molt diferent. D'altra banda, l'ésser humà pot necessitar o desitjar «coses» no vinculades amb la satisfacció de necessitats fisiològiques, com per exemple, anhelar un rellotge de la marca *Xelor*.

2.1.1. Classificació dels motius

A pesar del fet que les persones comparteixen moltes necessitats amb els animals, hi ha, doncs, diferències entre aquestes. Això no obstant, a partir de les diferències que hi ha entre l'ésser humà i els altres organismes, tradicionalment els motius (les causes que provoquen la conducta) se solen classificar en dues grans categories: **motius primaris i motius secundaris**.

1) **Motius primaris:** són motius innats o no apresos. Són, per tant, biològics, estan determinats genèticament i entren en funcionament des del naixement. Estan relacionats, principalment, amb la subsistència o supervivència de l'individu i de l'espècie. Al seu torn, els motius primaris poden estar relacionats amb les necessitats biològiques i amb els motius d'adaptació ambiental.

Classificació dels motius primaris (a partir de diverses taxonomies diferents):

a) Motius biològics

regulació de la temperatura

gana

set

descans/son

sexe

b) Motius d'adaptació ambiental

evitació del dolor evitació del perill (por)

exploració (visual) / manipulació (d'objectes)

2) **Motius secundaris:** són motius adquirits o apresos i es denominen també **motius socials**. Estan determinats pel medi ambient i per la cultura que impera en aquest medi, i també la interacció que els subjectes estableixen amb els membres del grup al qual pertanyen. A diferència dels motius primaris, els motius socials no tenen com a objectiu satisfer una necessitat fisiològica.

D'altra banda, els motius socials poden exercir una gran **influència i control** sobre els motius primaris. Així, per exemple, una persona pot beure o menjar per motius socials (reunió d'amics) i no perquè tinguin gana o set. Així mateix, pot deixar de menjar per un ideal —vaga de fam— o, al contrari, quan tenim gana podem menjar un aliment o un altre sense tenir en compte el seu contingut calòric. En aquest mateix sentit, la conducta sexual no té sempre com a objectiu la reproducció ni es limita al període de zel de la femella humana, sinó més aviat es converteix en un dels comportaments més gratificants de l'ésser humà.

Heu de saber que...

... són motius primaris perquè o satisfem aquestes necessitats biològiques o morim (per exemple, necessitat d'aire (respiració)).



Elements que poden satisfer els motius primaris de gana o set.

Adquisició dels motius socials

Els motius socials són adquirits al llarg del procés de socialització dins una determinada cultura.

Hi ha una unanimitat més gran en la classificació dels motius primaris que en els secundaris. Com assenyala Pinillos (1991), classificar les necessitats o motius humans és una tasca difícil i potser poc útil, ja que l'home és capaç de desitjar-ho tot, i d'anar creant els seus propis desitjos, la majoria d'aquests no necessaris per a la supervivència. Aquest fet posa en evidència que un dels factors més importants en la motivació humana és la seva plasticitat davant la rigidesa de la motivació animal.

Les motivacions dels animals són bàsicament homeostàtiques i vinculades a la supervivència, mentre que en l'ésser humà els seus motius es poden desvincular de la mateixa biologia. La motivació humana és, per tant, rica, variada i progressiva, i en el fons les necessitats humanes són pràcticament inclassificables perquè hi ha tantes necessitats com desitjos.

Malgrat la dificultat inherent a la pròpia condició humana, s'han fet classificacions molt diferents dels motius socials, tant pel que fa a contingut (tipus) com a nombre de motius. A tall d'exemple il·lustratiu dels que acabem de dir, Murray (1938) elabora una llista extensa de necessitats tan àmplia com pot amb la intenció de cobrir la major part de les necessitats psicògenes o secundàries.

Necessitat humana	Descripció
Submissió (nSub)	Rendir-se. Buscar i gaudir del mal, la culpa, la crítica i el càstig. Autodepreciació. Masoquisme.
Èxit (nAss)	Superar obstacles i arribar a un estàndard alt. Superar els altres. Esforçar-se i aconseguir el domini.
Afiliació (nAf)	Formar amistats i associacions. Saludar, ajuntar-se i viure amb altres. Cooperar i conversar de manera sociable amb altres.
Agressió (nAg)	Assaltar o ferir un altre. Lluitar. Oposar-se amb força. Humiliar. Fer mal. Acusar o menysprear una altra persona. Venjar-vos d'un mal que us han fet.
Autonomia (nAuto)	Resistir-se a l'influx o la coacció. Resistir-se a les normes. Ser independent i lliure d'actuar per impuls.
Contrarestació (nCnt)	Adquirir domini sobre alguna cosa o compensar un fracàs tornant a esforçar-se. Superar una debilitat. Mantenir l'honor, l'orgull i la dignitat.
Defensa (nDfs)	Defensar-se contra les acusacions, la crítica, la humiliació. Oferir explicacions i excuses. Resistir-se a la "indagació".
Deferència (nDef)	Admirar i seguir les passes d'un altre aliat superior. Cooperar amb un líder. Lloar i honrar.
Dominància (nDom)	Influir oi controlar els altres. Persuadir, prohibir, dictar, ordenar. Restringir, organitzar la conducta d'un grup.
Exhibició (nExh)	Atraure l'atenció sobre la pròpia persona. Causar impressió. Excitar, divertir, provocar, intrigar, sorprendre i causar sensació a altres persones.

Necessitat humana	Descripció
Evitació del dolor (nDol)	Evitar el dany, les ferides físiques, la malaltia i la mort. Escapar-se d'una situació perillosa. Prendre mesures de seguretat.
Infraevitació (nInf)	Evitar el fracàs, la vergonya, la humiliació i el ridícul. Desistir de l'acció per por al fracàs.
Nutrició (nNut)	Nodrir, ajudar o protegir a un altre que està indefens. Compadir-se. Tenir cura d'un nen.
Ordre (nOrd)	Arreglar, ordenar i guardar coses. Ser net i ordenat. Ser precís de manera metòdica.
Joc (nJuego)	Relaxar-se, divertir-se, buscar diversió i entreteniment. Passar-s'ho bé i jugar, riure, bromejar i estar alegres. Divertir-se per divertir-se.
Rebuig (nRech)	Menysprear, ignorar o excloure una altra persona. Ser altiu i indifereent. Ser selectiu.
Sensitivitat (nSen)	Buscar i gaudir de la sensualitat.
Sexe (nSex)	Formar una relació eròtica i dur-la endavant. Tenir relacions sexuals.
Socors (nSoc)	Buscar ajuda, protecció o compassió. demanar ajuda. Demanar clemència. Adherir-se al pare que proporciona afecte i aliment. Ser dependent. Tenir suport.

Com es desprèn de l'esforç fet per Murray per a classificar els motius socials, es distingeixen set grups de necessitats cada un dels quals encomprèn d'altres necessitats. Les necessitats estan relacionades amb accions dirigides a:

- a) objectes;
- b) aconseguir prestigi i reconeixement;
- c) defensar l'estatus;
- d) assolir el poder;
- e) obrar de manera masoquista;
- f) acomodació i
- g) interacció social.

2.1.2. La piràmide motivacional de Maslow: un exemple de classificació dels motius

De totes les classificacions que s'han fet sobre els motius o necessitats, la que ha tingut més popularitat ha estat la classificació proposada per Maslow. És una taxonomia reduïda en la qual es proposa una **ordenació o estructuració jeràrquica dels motius**, coneguda amb el nom de *piràmide motivacional de Maslow (1968)*.

Maslow és un psicòleg humanista que assenyala que l'ésser humà té la capacitat inherent d'autorealització que el condueix a desenvolupar totes les seves potencialitats (realització plena de la persona). És aquesta tendència a l'autorealització i creixement personal la que governa i organitza totes les altres necessitats.

D'aquesta manera, Maslow va proposar una jerarquia de motius o necessitats estructurats en diferents nivells, on relaciona motius primaris i secundaris.

Les **necessitats humanes** que defineix Maslow segueixen cert ordre i són les següents:

1) **Fisiològiques.** En la base de la piràmide se situen les necessitats fisiològiques de l'organisme: regulació de la temperatura, gana, set, son, etc., les quals són necessàries per a la supervivència de l'individu. El sexe, malgrat el que es pensa popularment, no és una necessitat essencial per a la supervivència de l'individu, però sí per a la de l'espècie. Això no vol dir que no sigui una motivació important en la vida de l'ésser humà, ja que la motivació sexual, i per tant la conducta sexual, és una de les conductes més gratificants, i per la qual hi ha gent que pot arribar a perdre el cap.



Motivació sexual

En la nostra societat, com que aquestes necessitats se satisfan fàcilment, perd ràpidament tota la seva importància.

2) **Seguretat.** Es refereix als aspectes que garanteixen la vida de l'individu en el seu ambient: necessitat de sentir-se segur i còmode (protecció), relació familiar i laboral, defensa, lluita. Inclou l'absència, el dolor, el perill, i també una certa estabilitat de l'entorn/medi social i simbòlic del subjecte.

Segons Maslow, certs productes típicament humans com la superstició, la religió o la ciència estarien motivats, en part, per aquesta necessitat.

3) **Afiliació** (També anomenada *d'afecte* i de *pertinença*). Necessitat de pertinença a grups socials i afecte (estimar i ser estimat, pertànyer i ser acceptat per un grup de referència –matrimoni, amics, societat).

4) **Autoestima.** L'autoestima es refereix a l'estimació que una persona sent per ella mateixa –estimació pròpia– i la valoració que fan els altres de nosaltres –estimació aliena. La necessitat de preservar l'estimació per un mateix comprèn també la necessitat d'afirmació personal o de prestigi o reconeixement. La baixa autoestima és una de les característiques principals que es dona a la depressió.

Vegeu també

Vegeu l'apartat 5.6 del mòdul d'«Emoció».

5) **Autorealització.** Fa referència al desenvolupament de les pròpies capacitats (adquisició de coneixement, comprensió de la realitat, elaboració d'una escala de valors, etc.). Inclou la necessitat d'arribar a ser allò que un pretén, desenvolupar les potencialitats pròpies segons un pla establert prèviament o la realització d'un projecte vital.

Per a comprendre adequadament l'organització jeràrquica de les necessitats de Maslow s'han de tenir en compte les premisses següents:

- Les necessitats situades en els estrats o nivells més baixos de la piràmide estan relacionades amb la supervivència de l'individu. Són les primeres que apareixen en el desenvolupament ontogenètic de l'individu. Aquestes necessitats més bàsiques tenen una força més gran que les situades en nivells superiors, ja que si no se satisfan, l'home mor.
- La jerarquia imposa que per a satisfer una necessitat d'un nivell superior, primer s'ha d'haver satisfet una necessitat inferior prèvia.
- A mesura que ascendim en la piràmide, les necessitats canvien d'objectiu, i passen de necessitats de manca o privació (les quatre primeres), orientades a la supervivència, a necessitats de creixement (autorrealització).

Segons Maslow, les necessitats de creixement que sorgeixen quan s'han satisfet les necessitats de manca anteriors, provoquen tensió i inquietud en la persona fent que busqui la perfecció, la justícia, la veritat, el lliurament als altres, etc., és a dir, l'autorealització plena com a persona.

El model jeràrquic de Maslow s'ha criticat pel fet que les motivacions o necessitats establertes són una mica arbitràries i no estan determinades universalment. D'altra banda, l'ésser humà pot afavorir unes necessitats sobre unes altres, sense haver satisfet prèviament les necessitats precedents. Per exemple, les persones poden deixar de menjar amb una vaga de fam duta a terme per motius polítics o humanitaris, o deixar de menjar o disminuir significativament la ingesta per motius estètics com en el cas de l'anorèxia nerviosa. Això no obstant, hem d'assenyalar que l'originalitat, simplicitat i estructuració han fet atractiu i popular el model de Maslow, que proporciona un bon marc per a la reflexió sobre les motivacions humanes.

2.2. Alguns motius primaris

Els organismes estan en interacció constant amb el medi que els envolta, fet que implica un esforç permanent d'adaptació a aquest medi. Hi ha alguns mecanismes d'adaptació que funcionen gràcies a motius activats automàticament per a garantir la vida de l'organisme, com per exemple, la respiració, la digestió o l'excreció. Mitjançant els motius primaris es posen en marxa gran part d'aquests mecanismes automàtics. Així, per exemple, quan un animal té gana (motiu o necessitat primària) s'activa la conducta de recerca de menjar (con-

Lectura recomanada

Si voleu aprofundir en l'obra de Maslow, podeu llegir la seva obra principal, *El hombre autorrealizado*, publicat en castellà per Kairós.

Vegeu també

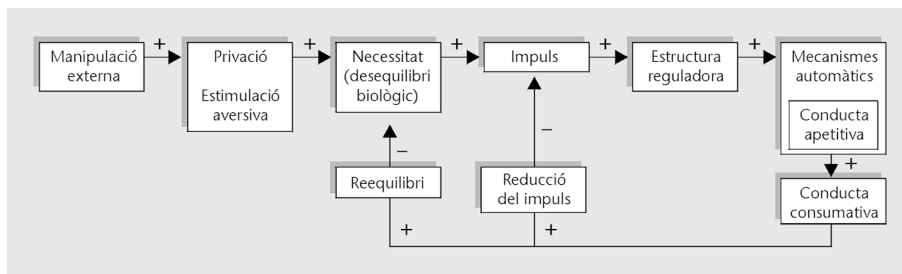
Vegeu els motius socials que s'estudien a l'apartat 4 d'aquest mòdul didàctic.

ducta instrumental), conducta que es deté davant la consecució de l'aliment, i dóna lloc a l'aparició d'una conducta nova, la conducta consumatòria, que té per objectiu aportar a l'organisme els nutrients que no tenia i mantenir així l'equilibri biològic.

Com es pot observar, els organismes contínuament intenten de mantenir el seu nivell de funcionament intern en un punt òptim, passant d'una situació de manca o necessitat a una altra d'equilibri, i així successivament. Els encarregats de mantenir aquest equilibri dinàmic són els **mecanismes homeostàtics**, mecanismes interns de l'organisme que detecten aquests desequilibris biològics, i que es canalitzen a través de **malestaro tensió** (també anomenat **impuls**). És aquesta tensió la que impulsa o activa el comportament o les accions de l'organisme encaminades a restaurar l'equilibri i a disminuir o eliminar aquesta tensió. Els comportaments que redueixen o suprimeixen la tensió queden reforçats per les conseqüències gratificants consegüents, alhora que restauren l'equilibri intern biològic.

En aquest sentit, l'impuls es definiria com un estat de l'organisme, generalment aversiu o desagradable, que activa o energitza el comportament.

Mecanismes homeostàtics i motius primaris.



Per a facilitar la comprensió dels mecanismes homeostàtics, aquests se solen comparar amb el termòstat de la calefacció. Quan la temperatura d'una habitació baixa d'un determinat nivell predeterminat, el termòstat envia un senyal a la caldera perquè es posi en marxa fins que assoleixi la temperatura estimada. Quan s'assoleix aquesta temperatura, el termòstat envia una altra vegada un senyal a la caldera perquè n'aturi el funcionament.

L'**homeòstasi** és un **equilibri dinàmic** amb contínues fluctuacions. Aquests desequilibris ens indiquen que hi ha d'haver algun mecanisme per mitjà del qual el nostre organisme sap quan s'ha de posar en marxa i quan s'ha de detenir la conducta en curs. Aquest mecanisme és la retroalimentació o *feedback*. Aquesta retroalimentació pot ser positiva o negativa. En el cas de **retroalimentació positiva**, els mecanismes homeostàtics serien els que incitarien una

Antecedents històrics

La idea germinal del concepte d'homeòstasi té els seus orígens en les investigacions realitzades a mitjan segle XIX pel fisiòleg francès Claude Bernard, i descrites a la seva obra *Introducción al estudio de la medicina experimental* (1865). Posteriorment, van ser Cannon, als anys trenta, i Hull en els quaranta, els que van difondre aquest terme en l'àmbit psicològic.

conducta en generar malestar o tensió (impuls). En el segon (**retroalimentació negativa**) es generaria una sensació d'alleujament o plaer i comportaria la detenció de la conducta motivada.

En síntesi, l'homeòstasi és un mecanisme fisiològic de regulació de l'estat intern de l'organisme que comprèn des de reaccions automàtiques internes d'ajust a causa d'un desequilibri (per exemple, l'excés de glucosa a la sang comporta l'alliberament d'insulina per part del pàncrees per a disminuir la seva concentració) fins a comportaments externs o observables, i fa que l'organisme busqui, per exemple, els nutrients que necessita (aigua o menjar) o eviti el fred.



Heu de saber que si aneu a comprar amb gana, possiblement comprareu més menjar que si hi aneu sense tenir gana. Comproveu-ho vosaltres mateixos.

Segons alguns autors, el concepte d'homeòstasi és insuficient per a explicar la conducta motivada, en no tenir en compte altres variables com les cognitives (expectatives, atribucions, metes i plans) que també susciten i mantenen la conducta (Madsen, 1973), tal com hem vist a l'apartat 1 d'aquest mòdul didàctic.

Amb la finalitat de superar aquesta dificultat, alguns autors (per exemple, Moore-Ede, 1986, Toates, 1986), han introduït el concepte d'**homòstasi predictiva**, mecanisme que entraria en funcionament abans de produir-se el desequilibri intern i que, per tant, actuaria com a mecanisme anticipatori d'un dèficit futur. Aquest mecanisme de base cognitiva seria diferent de l'**homeòstasi reactiva**, que es posaria en funcionament una vegada que s'ha produït un determinat desequilibri intern (per tant, es correspondria amb el concepte més clàssic d'homeòstasi).

A continuació, descriurem breument a tall d'exemple els **motius primaris de gana, set i la recerca d'estimulació**.

2.2.1. La gana

Amb el terme *gana* es designa aquell estat motivacional que impulsa o activa l'organisme a buscar aliments i a ingerir-los. La gana, la necessitat subjectiva d'alimentar-se, és, doncs, una emoció amb funcions motivadores implicada en la regulació de la ingesta de menjar.

Tenim gana perquè necessitem menjar. Amb el menjar obtenim els nutrients indispensables per al funcionament òptim de l'organisme i el seu manteniment. En la infància, la ingesta serveix, a més, per a créixer i desenvolupar l'organisme.

«Poderosos sou...»

La gana, com la set són motius primaris molt potents, i per això el menjar o l'aigua es fan servir freqüentment en els experiments de laboratori amb animals, com a reforçadors.

No ens ocuparem en aquest subapartat dels mecanismes digestius (les limitacions d'espai evident) però sí dels mecanismes biològics que intervenen en la regulació de la gana.

1) Mecanismes biològics de regulació de la gana

Encara que la majoria de la gent pensi que les contraccions o punxades estomacals exerceixen un paper important en el control de la gana, com pensava Cannon i el seu deixeble Washburn, el vertader responsable és l'hipotàlem (Petri, 1991).

Pel que fa al sistema nerviós central, la gana està regulada per tres centres o parts de l'hipotàlem:

a) Hipotàlem lateral: és el centre de la gana i regula el control de la ingesta. La seva estimulació produeix la sensació de gana i la conducta motivada de recerca de menjar i l'inici de la ingesta (conducta consumativa).

La lesió d'aquest centre dona lloc a la síndrome **hipotalàmica lateral**, que es caracteritza per l'absència crònica de gana, i la disminució de la ingesta (afàgia), de manera que el subjecte perd pes progressivament fins que arriba, en casos extrems, a la mort.

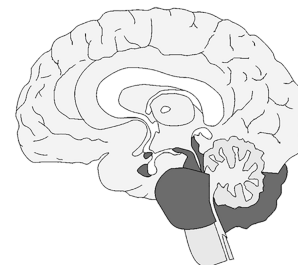
b) Hipotàlem ventrolateral: intervé en la inhibició de la ingesta una vegada que s'ha ingerit prou menjar. És el centre de la sacietat.

La seva lesió o disfunció produeixen la síndrome hipotàlem ventromedial, caracteritzada per una gana voraç i constant que fa que el subjecte ingereixi grans quantitats de menjar (hiperfàgia), s'engreixi i arribi a un estat d'obesitat extrema. L'individu està excessivament motivat per menjar, podríem dir col·loquialment que «viu per menjar».

El centre lateral de l'hipotàlem i el centre ventromedial actuen de manera antagonica entre si, el primer estimula la ingesta i el segon la deté.

c) Hipotàlem paraventricular: regula la gana, la incrementa o la disminueix d'acord amb les concentracions o nivells de glucosa en sang (Lahey, 1999).

Convé d'assenyalar que les sensacions de gana no es produeixen immediatament com a conseqüència de l'activitat hipotalàmica, sinó que cal el concurs d'algunes zones corticals cerebrals, on les emocions i les motivacions relacionades amb la gana es fan conscients. Per tant, l'hipotàlem estimula les zones corticals i origina la gana (Konig, 1977).



L'hipotàlem...

... és una estructura cerebral situada sota el tàlem, que regula diverses funcions de manteniment (son, gana, temperatura) i està implicada també en la regulació de les emocions, de les experiències agradables i de sistema endocrí.

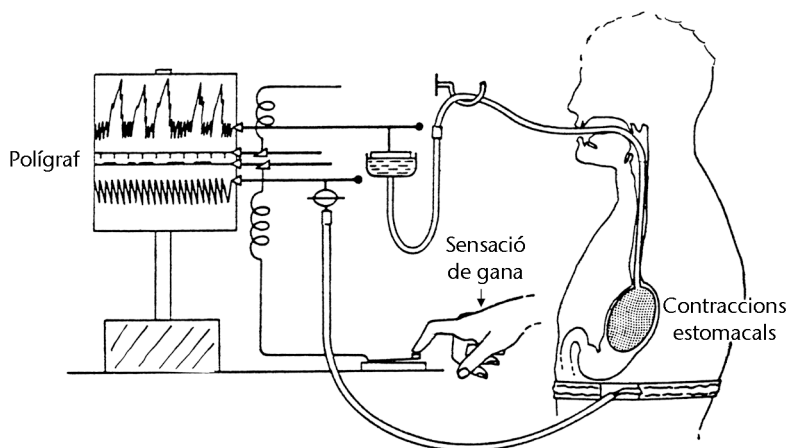
En els paràgrafs precedents hem exposat els centres hipotalàmics que regulen la gana; ara ens ocuparem de la informació que reben aquests centres per a actuar en la manera descrita.

La informació que reben els centres hipotalàmics descrits procedeix dels llocs següents:

a) Els nivells de glucosa a la sang. Mayer, el 1955, va proposar que els receptors hipotalàmics (glucoreceptors) eren sensibles als canvis en les concentracions de glucosa o sucre a la sang. Quan els nivells de glucosa (glucèmia) són baixos, es provoca la gana i s'estimula la cerca i ingesta de menjar –teoria glucostàtica de la gana.

Estudis posteriors van posar de manifest l'existència de glucoreceptors perifèrics situats a l'intestí prim, el duodè i el fetsge, llocs on es metabolitzen els aliments. D'aquesta manera, els senyals procedents dels diferents gluco-receptors activarien o inhibirien el nucli paraventricular del tàlem, iniciant o aturant la ingesta (Petri, 1991).

b) Contraccions estomacals. Cannon i Washburn, el 1912, van demostrar que les contraccions estomacals anaven associades a la sensació subjectiva de gana. Estudis posteriors han posat de manifest que aquestes contraccions no són la causa principal de la gana, sinó que aquestes fan un paper més petit en la senyalització de la gana. Això no obstant, aquestes contraccions activen l'hipotàlem lateral quan l'estómac és buit, i activen l'hipotàlem ventromedial quan l'estómac és ple.



Cannon i Washburn (1912), utilitzant un procediment experimental complex, van mostrar que les contraccions de l'estómac, transmeses a un polígraf des d'un globus introduït a l'estómac, anaven acompanyades de la sensació de gana. Washburn, amb un globus a l'estómac, premia un botó cada vegada que sentia gana.

c) Nivells de lípids corporals: la concentració de greix al cos està implicada en el manteniment a llarg termini del pes corporal. La disminució de lípids per sota d'un nivell òptim activaria els diferents centres hipotalàmics, activant o inhibint la sensació de gana i la ingesta segons la teoria lipostàtica. Això

no obstant, tal com assenyala Reeve (1992), aquesta és una hipòtesi principalment teòrica, ja que no s'han determinat exactament els centres talàmics implicats, encara que un candidat per a això sigui l'hipotàlem ventromedial.

En relació amb la teoria lipostàtica, alguns autors (per exemple, Keesy i els seus col·laboradors), han proposat la **teoria del punt fix o d'ajust**, en la qual suggereixen que cada individu té un pes biològicament determinat quan neix o durant la primera infància, i una quantitat fixa de cèl·lules grasses (adipòcits) en el seu organisme. El pes corporal està determinat per la quantitat de cèl·lules grasses, i per la mida d'aquestes. Segons aquesta teoria, cada persona té un punt d'ajust diferent per al greix corporal. Els canvis en la mida de les cèl·lules de greix determina la gana per mitjà de l'estimulació del nucli ventromedial.

Mentre que els nivells de glucosa a la sang i les contraccions estomacals estan relacionats amb l'homeòstasi, i, per tant, són **mecanismes de control de la ingesta a curt termini**, d'un dia per l'altre, d'àpat en àpat, la concentració de lípids i el pes corporal està sota la regulació metabòlica, i es converteix en un **mecanisme de regulació a llarg termini**. En la conducta d'ingesta i gana, a més d'aquests mecanismes, intervenen també altres mecanismes: els mecanismes psicològics.

2) Mecanismes psicològics de regulació de la gana.

Els **factors psicològics** que intervenen en la regulació de la ingesta són les **influències ambientals**, els **factors d'aprenentatge** i els **aspectes emocionals**.

Les **influències ambientals** poden estar relacionades amb les característiques dels estímuls (aliments, olor, sabor, aspecte, quantitat i varietat) que actuarien d'incentius (claus externes que motiven la conducta). La varietat d'aliments – dieta variada – produeix un increment en la ingesta (Kushner i Mook, 1984). Així mateix, després de manifestar sacietat sensorial específica davant un menjar determinat, es reprèn la ingesta si la presentació d'un nou menjar és apetitosa, tal com ocorre amb les postres després d'haver menjat opíparament.

Dins les influències ambientals, també hi ha les **influències socials**. L'home és un ésser social, i moltes de les activitats socials comporten la ingesta de menjar o beguda. Es menja més quan es menja acompanyat que si s'està sol (influència de la presència dels altres), i moltes vegades es menja o es beu sense cap necessitat fisiològica de fer-ho, tal com succeeix en les reunions socials.

Heu de saber que...

... és molt difícil d'augmentar o disminuir el pes corporal per sobre o per sota del punt d'ajust. Per tant, si una persona fa dieta, disminuirà la mida de les seves cèl·lules de greix, però aquesta disminució de la mida comportarà un increment de la sensació de gana i de la ingesta que augmentarà, amb la qual cosa les cèl·lules de greix tornaran a la seva mida normal. De fet, poques persones poden mantenir el pes perdut durant un any.

Què es pot fer per perdre pes?

Lahley (1999) recomana que si es vol perdre pes s'ha de fer un canvi saludable en l'estil de vida (augmentar l'exercici, menjar de manera diferent i evitar les temptacions gastronòmiques).

D'altra banda, una de les variables que més afecten la gana és l'horari dels àpats, moltes vegades influït pels horaris laborals. Les persones ajusten la quantitat de cada un dels àpats que s'efectuen al llarg del dia: matí, migdia i nit (esmorzar, dinar i sopar). Les normes socials i els hàbits fan que el nostre organisme reaccioni als signes de gana que coincideixen amb el moment en el qual habitualment mengem.

L'**aprenentatge** té un paper molt important a l'hora de determinar què, quan i quant mengem. L'ambient familiar exerceix una influència notable en aquest aspecte, des del naixement fins a l'edat adulta. Així mateix, els factors culturals també influeixen en les preferències i aversions alimentàries. En aquest sentit, en algunes comunitats s'aprecia el consum i la collita dels bolets, com és el cas de Catalunya, mentre que en altres, no.

I, finalment, amb relació als estats emocionals, normals o patològics, alguns com ara l'ansietat, l'estrès o la depressió poden modular la ingesta. Paradoxalment, aquests estats emocionals poden produir tant efectes de reducció com d'increment de la ingesta en diferents persones.

Quan els mecanismes de regulació de la gana fallen, ens podem trobar davant alteracions de la conducta motivada que són problemes tan importants com l'anorèxia nerviosa, la bulímia nerviosa i l'obesitat.

Repercussions de l'anorèxia nerviosa

Com a exemple il·lustratiu d'aquestes alteracions, comentarem per les grans repercussions socials i emocionals que genera, l'anorèxia nerviosa. L'anorèxia nerviosa es pot definir com un trastorn de la conducta alimentària que consisteix en la reducció voluntària de la ingesta amb ànim de perdre pes, fins a arribar a tenir un pes molt inferior al que hauria de tenir la persona per la seva edat i sexe.

La pèrdua de pes sol ser de més d'un 15% del pes normal o ideal, i malgrat això la persona se sent grassa i s'obsessiona amb la figura i la silueta, i vol perdre encara més pes. Les persones anorèxiques són infelices amb el seu cos, el seu aspecte físic, i realitzen conductes dirigides a la pèrdua de pes (fan exercici físic, prenen laxants i diürètics i es provoquen el vòmit). Es presenta més freqüentment en noies adolescents que en nois. En aquest trastorn, els factors socioculturals exerceixen un paper important perquè potencien un model estètic determinat (Gómez-Romero, 2000). El tractament d'aquesta malaltia és tant mèdic com psicològic, i en casos extrems condueix a la mort de la persona que la pateix.

Menjareu més si...

... davant vostre us poseu menjars diferents (per exemple, torrons de diversos gustos) que si us poseu un torró d'un sol tipus, per exemple, torró de Xixona.



Influència dels factors d'aprenentatge i ambientals en l'alimentació

Des de petit, en Joan ha après que no ha de deixar menjar als plats, ja que els seus pares l'obligaven a menjar-s'ho tot. Des de llavors sempre es menja tot allò que li posin, fins i tot encara que no pugui més i hagi de fer un esforç. Quan passa per davant d'una pastisseria i veu els diferents pastissos que hi ha la boca literalment se li fa aigua; molt sovint es deixa vèncer per la temptació, i s'acaba comprant un pastisset. Sovint li passa el mateix amb les postres...

Una mica d'humor

Una dona parla per telèfon amb una amiga sobre la dieta del Dr. Lemontree i li diu: – Funciona tan bé com la majoria de les dietes..., amb data d'avui he perdut 300 euros en menys de vint dies.

2.2.2. La set

La set, com en el cas de la gana, són **motius primaris homeostàtics**. Els organismes perden aigua constantment, ja sigui per mitjà de la suor, la respiració, l'orina o la sang. Per a un funcionament òptim de l'organisme, els nivells d'aigua corporal han de romandre en uns nivells estables, si hi ha dèficit s'ingereix aigua i si hi ha excés s'excreta.

La set és l'estat motivacional que incita a l'organisme a buscar líquid – aigua– (conducta instrumental) i a beure (conducta consumativa) per a reposar el dèficit d'aigua de l'organisme.

1) Mecanismes fisiològics de regulació de la set

En l'ésser humà, el 60% del pes corporal és aproximadament aigua. L'aigua es distribueix en un 67% en els fluids intracel·lulars (interior de la cèl·lula) i un 33% en els fluids extracel·lulars (exterior de la cèl·lula) que correspon a un 26% en els fluids intersticials i un 7% en el plasma sanguini (Petri, 1991). Aquesta distribució desigual de l'aigua dóna lloc a dos tipus de set:

- **set hipovolèmica:** set motivada per una disminució del nivell d'aigua extracel·lular. És necessari reposar el fluid extracel·lular.
- **set hiperosmòtica:** aquesta set es produeix quan falta reposar fluid intracel·lular (deshidratació) a causa d'un increment de la concentració de sal en els fluids extracel·lulars.

Sembla que hi ha una sèrie de mecanismes perifèrics de regulació de la ingesta situats a la boca, l'esòfag, l'estómac i l'intestí que influeixen en la cessació de la ingesta d'aigua. Per mitjà de retroalimentació negativa s'envia informació als centres hipotalàmics perquè detinguin la conducta d'ingestió d'aigua. En aquest sentit, la sequedat de boca seria un factor en l'inici de la conducta de beure, tal com ja havia assenyalat Cannon. De fet, no és clar quin és el mecanisme que condueix a la cessació de la conducta de beure, ja que aquesta es deté abans que es reestableixi l'equilibri hídric. Possiblement es deu a una actuació sinèrgica de mecanismes perifèrics, homeostàtics i mecanismes centrals.

Pel que fa al sistema nerviós central, els osmoreceptors situats a l'hipotàlem capten la disminució de fluid intracel·lular (set hiperosmòtica), possiblement per mitjà de l'hipotàlem lateral i activen la conducta de beure.

Set hipovolèmica i set hiperosmòtica

Recordeu que quan beveu després d'un esforç físic intens, es deu a set

hipovolèmica, ja que hi ha una pèrdua neta de fluids per la sudoració. En canvi, la set produïda després de menjar pernil o anxoves en salaó és hiperosmòtica, ja que el sodi de la sal extreu per òsmosi l'aigua de l'interior de les cèl·lules.

Amb relació a la set hipovolèmica, hi ha dos detectors d'aquesta disminució de volum extracel·lular, uns situats al cor i uns altres als ronyons. Amb relació als baroreceptors situats al cor, quan detecten una disminució de la pressió sanguínia, estimulen l'adenohipòfisi o glàndula pituïtària situada sota l'hipotàlem, perquè alliberi l'hormona antidiürètica en el torrent sanguini. Aquesta hormona fa disminuir l'excreció d'aigua als ronyons i n'afavoreix la reabsorció i conservació.

D'altra banda, els ronyons, quan detecten la disminució de volum sanguini, d'una banda, contreuen els vasos sanguinis per a compensar la pèrdua de pressió, i de l'altra, alliberen angiotensina a la sang. L'angiotensina viatja per la sang fins a l'hipotàlem (possiblement, l'àrea supraòptica), i estimula el centre de la set (Petri, 1991).

2) Mecanismes psicològics de regulació de la set

Com en el cas de la gana, els factors psicològics tenen un paper important en la ingesta de líquids. Els **factores d'aprenentatge** influeixen en el tipus de beguda que ingerim, per exemple, refresc de cola o aigua per a menjar.

Reeve (1992) assenyala que la percepció de la disponibilitat d'aigua, el temps transcorregut des de l'última beguda i el sabor són elements reguladors de la conducta de beure. Pel que fa a la disponibilitat d'aigua, s'ha observat que els animals que viuen en ambients rics d'aigua beuen menys que els animals que viuen en àrees on l'aigua escasseja (Palmero, 1995).

Amb relació als incentius, la vista, el sabor o l'olor poden activar la conducta d'ingesta, malgrat que no es tingui set. Els publicistes es valen d'aquest coneixement per a provocar als espectadors el desig i/o la necessitat de beure una beguda determinada. (Repasseu l'apartat 1.2.3. d'aquest mòdul).

Els estats emocionals poden condicionar el consum de begudes alcohòliques (vi, cerveses, licors) o estimulants (cafè, te, coles), no amb el motiu de reposar líquids, sinó empesos per altres desitjos, com el sabor, l'estimulació o per a sentir-se «bé». Així mateix, la cultura i la influència social dels altres, queda patent en allò que es consumeix i en les quantitats que es beu, sobretot begudes alcohòliques i estimulants, que es consumeixen habitualment en actes socials.

2.2.3. Motius d'adaptació ambiental

Quan parlem de motius d'adaptació ambiental ens referim bàsicament a la **conducta exploratòria**. La conducta exploratòria té com a finalitat principal l'increment de l'estimulació externa o la recerca d'estimulació nova. Dins la conducta exploratòria es pot distingir entre exploració locomotriu, exploració perceptiva i manipulació d'objectes.

El fet que es diferenciï...

... entre set hipovolèmica i hiperosmòtica no vol dir que la sensació subjectiva de set sigui diferent. Aquesta distinció només es fa en termes de les causes homeostàtiques que donen lloc a la sensació de set i a les conductes de restitució de líquids.



Influència dels motius socials sobre els motius primaris

Vegeu també

En relació als continguts tractats vegeu també el subapartat 5.1 d'aquest mòdul didàctic.

Exemple d'adaptació ambiental

Quan en Joan era petit passava moltes hores jugant, tant en solitari com en companyia. La seva mare sempre diu que li agradava desmuntar la coses (destruir-les), i que quan feia un parell de setmanes que tenia una joguina, s'avorria i no hi tornava a jugar més, o si ho feia jugava durant poc temps. Ara, en Joan gaudeix visitant ciutats noves i la seva gent. De tant en tant, practica alguna activitat d'esport d'aventura, com el descens amb barca del curs ràpid d'un riu...

En la història d'en Joan, es poden entreveure algunes de les conductes relacionades amb el joc, l'exploració de llocs nous i la recerca de sensacions noves. Aquestes conductes no estan motivades per cap necessitat fisiològica, sinó que com veurem més endavant, estan vinculades amb els motius d'adaptació ambiental.

Encara que els primers estudis experimentals sobre la conducta exploratòria i manipulativa, fets tant amb animals de laboratori com amb humans data dels anys cinquanta, William James (en la seva ja esmentada obra *Principios de Psicología* publicada el 1890) argumentava el poder motivacional-emocional de l'estimulació nova en assenyalar que aquesta genera curiositat i por.

En els experiments clàssics al·ludits s'analitzava el motiu de recerca d'estímuls nous per mitjà de l'**exploració locomotriu** (Montgomery i Glanzer, 1953), l'**exploració perceptual** (Butler, 1953) i la **manipulació d'objectes** (Harlow, 1950); en aquests experiments es feien servir rates i mones com a subjectes experimentals. Aquestes investigacions van mostrar que els animals objecte d'estudi eren capaços de fer determinades activitats, no a fi de satisfer alguna necessitat fisiològica, sinó per la curiositat i pel plaer d'experimentar una estimulació nova, ja que no es va subministrar cap incentiu primari (menjar) i els animals no estaven privats d'aigua o de menjar.

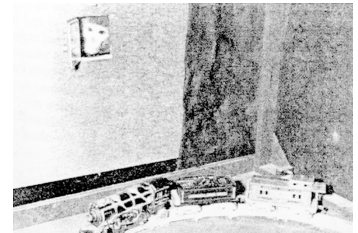
Les dades que proporcionen les investigacions esmentades tenen el suport dels resultats obtinguts en l'estudi de la conducta infantil. Els nadons es poden passar hores jugant al seu bressol amb una joguina, investigant-la i manipulant-la. En nens més grans, aquests comportaments manipulatius i exploratoris es fan més evidents. En aquestes conductes hi ha dos elements clau: la novetat i la complexitat.

1) El nivell òptim d'activació

Reprenem una altra vegada les investigacions clàssiques, però ara ens centrem a l'estudi que va fer Heron (1957) sobre els efectes motivacionals i emocionals de la **privació sensorial** en humans.

En l'experiment de Butler (1953),...

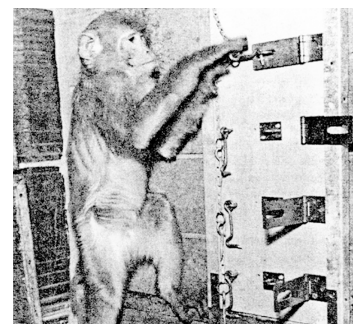
... les mones eren capaces d'aprendre una tasca de discriminació instrumental visual a fi de poder veure durant trenta segons l'ambient d'una sala de laboratori (veure en funcionament un tren elèctric) que actuava com a incentiu.



La curiositat va ser l'incentiu que va motivar aquesta mona a aprendre tasques de discriminació.

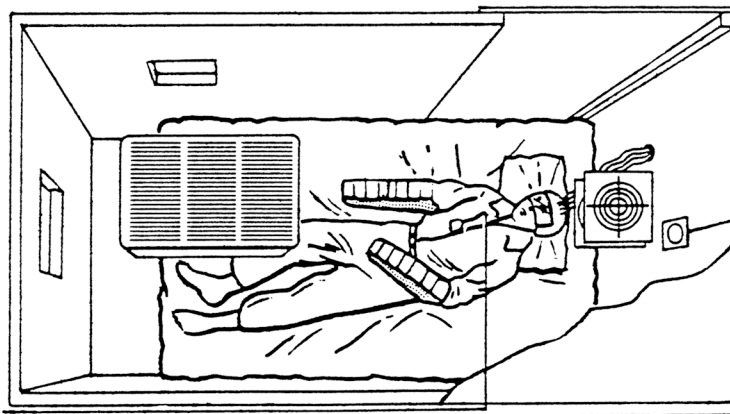
En l'experiment de Harlow (1950),...

... les mones eren capaces de resoldre unes endevinalles o trencaclosques mecànics situades dins la gàbia, per avoriment, per a experimentar sensacions noves mitjançant la manipulació i per la satisfacció que la resolució d'aquests els produïa.



Les mones es poden passar hores manipulant panys i altres objectes mecànics.

Situació experimental de deprivació sensorial d'un dels subjectes de Heron.



En l'experiment sobre la deprivació sensorial de Heron, se sotmetia els subjectes experimentals a un ambient no canviant o pobre d'estimulació. Aquests investigadors van mostrar els efectes negatius de la falta d'estimulació, la qual va generar en els subjectes esmentats alteracions cognitives com, per exemple, la pèrdua de memòria i de concentració, i també al·lucinacions, i estats emocionals negatius com la irritabilitat.

No solament l'estimulació insuficient és negativa, sinó que un excés d'aquesta també té efectes perjudicials sobre l'organisme i la conducta. Així, per exemple, més recentment, Cohen, Evans, Krantz i Stokols (1980) han observat en escolars sotmesos a un soroll crònic, provocat pel trànsit aeri d'un aeroport proper al col·legi dels nens, que l'excés d'estimulació continuada empitjorava el rendiment i generava tensió emocional (estrès, aclaparament i frustració) i causava problemes de salut (hipertensió).

Ara bé, de la mateixa manera que la reducció de l'estimulació sensorial és aversiva o desagradable, i motiva l'organisme a incrementar aquesta estimulació, un increment desmesurat d'aquesta també ho és, i per tant motiva el subjecte a reduir-la. Si cada persona busca un nivell òptim d'estimulació, aquest fet suggereix que cada individu s'esforça per mantenir un nivell d'activació òptim en el sistema nerviós central.

Mig segle després de la investigació feta per Yerkes-Dodson, Hebb va estudiar, el 1955, la relació entre organització de la conducta i nivell d'activació, i va assenyalar que un nivell moderat d'activació produeix una experiència emocional de plaer, mentre que una activació deficient pot provocar estats d'avorriment.

Vegeu també

Trobareu àmplia informació sobre les emocions i els estats d'ànim a l'apartat 5 del mòdul «Emoció».

Vegeu també

Vegeu l'apartat 5 del mòdul «Emoció»

El **nivell d'activació** també s'ha estudiat en relació amb les **diferències individuals**, i s'ha observat que aquest varia d'una persona a una altra. Aquest fet ha donat lloc al desenvolupament de diverses teories de la personalitat basades en el grau d'estimulació que necessita una persona per a funcionar òptimament. En aquest sentit, Zuckerman (1978) ha relacionat el nivell d'activació amb la necessitat d'estimulació, i argumenta que les persones amb un nivell baix d'activació tenen la necessitat de buscar sensacions –*sensations seeking*– i experiències que augmentin el seu nivell general d'activació (situacions que impliquen perill, desafiament, drogues, conducció automobilística veloç, alpinisme, etc.).

Per la seva banda, Eysenck (Reeve, 1992; Yates, 1970) ha elaborat una teoria de la personalitat a partir de la dimensió **introversió-extraversió** com a tret de personalitat i de l'activació cortical. Per Eysenck, l'**extroversió** estaria relacionada amb la necessitat d'estimulació del còrtex mitjançant el sistema activador reticular ascendent –SARA–, que normalment en aquests subjectes està poc activat, mentre que els **subjectes introvertits** serien persones amb uns nivells elevats d'activació cortical, i per això que busquen llocs poc estimulants.

Eysenck també incorpora la dimensió **neuroticisme-estabilitat** a la seva teoria de la personalitat. Mentre que el constructe *introversió-extraversió* es relaciona amb activació central, el constructe *neuroticisme-estabilitat* està relacionat amb l'activació perifèrica per mitjà de l'estimulació del sistema límbic. D'aquesta manera, els subjectes amb activació límbica elevada (activació perifèrica alta) s'anomenen *neuròtics*, mentre que els que tenen activació límbica baixa són els no *neuròtics* o *estables*. En definitiva, Eysenck, aporta a la teoria de la personalitat els conceptes d'activació central i activació perifèrica.

2) Les característiques de l'estimulació nova

Finalment, dins els primers estudis experimentals sobre la conducta exploratòria i manipulativa, volem ressaltar per la seva importància la investigació feta per Berlyne (1960) sobre les propietats col·latives (novetat i complexitat) de l'estimulació visual.

En la investigació feta per Berlyne (1960) es va analitzar l'efecte de la complexitat i la novetat de figures visuals sobre l'orientació i exploració visual de nens i adults. D'aquest estudi es desprèn que els nens passen més temps mirant figures complexes que figures simples, i que els adults focalitzen més la seva atenció en les figures complexes i originals. La varietat, la novetat i la complexitat, són, doncs, elements clau en la conducta exploratòria.



L'alpinisme és un esport que practiquen sobretot les persones que busquen sensacions fortes, és a dir, activació.

El joc infantil...

... és fonamental en el desenvolupament general de l'individu i en l'adquisició d'habilitats socials.

El motiu o conducta d'exploració i manipulació està relacionat amb la supervivència dels organismes. Per mitjà de l'exploració o investigació de l'entorn, i de tocar o manipular objectes, aprenem sobre el nostre medi i el seu funcionament. Aquesta conducta ens ajuda a saber com s'ha de controlar el nostre medi (Worchel i Shebilske, 1998).

Com assenyala Palmero (1995), l'ésser humà des del seu naixement explora i juga, sol o en companyia dels seus congèneres. Això li permet d'adquirir coneixements i habilitats socials.

2.2.4. Consideracions finals respecte a la motivació primària

Els conceptes d'homeòstasi i impuls que hem explicat descriuen alguns aspectes dels motius primaris, però no tots.

Les conductes exploratòria i manipulativa no es poden explicar en termes de reducció de l'impuls. En primer lloc, perquè no estan causades per cap dèficit fisiològic (desequilibri homeostàtic), i, en segon lloc, aquestes conductes tenen per objecte que els subjectes busquin el nivell òptim d'activació.

Amb relació als sistemes motivacionals ingestius (gana i son), els models homeostàtics els expliquen en part. Una excepció d'aquesta explicació seria el fenomen de la sacietat sensorial específica.

I, finalment, el comportament sexual, tampoc no estaria causat per cap dèficit hormonal a la sang o una altra manca fisiològica. Així mateix, la conducta sexual no comporta cap reequilibri fisiològic. Aquest motiu primari no és necessari per a la supervivència de l'individu, però sí per a la de l'espècie.

Si aquests motius no s'expliquen per mitjà dels models homeostàtics, quins altres factors hi intervenen?

Un altre concepte que s'ha emprat per a explicar aquests motius primaris, seria el d'**incentiu**. Els incentius són, generalment, estímuls externs que tenen propietats motivacionals.

D'altra banda, tal com hem comentat anteriorment, no n'hi ha prou amb el concepte d'homeòstasi per a explicar la conducta motivada, perquè no té en compte les variables cognitives amb efectes motivacionals.

Heu de saber que...

... la curiositat és la mare de la ciència. Gràcies a la curiositat, la humanitat cada dia progressa.

Vegeu també

En relació als incentius d'aquest mòdul didàctic vegeu l'apartat 1.2.3.

Vegeu també

Podeu veure el subapartat 1.3 d'aquest mòdul per a més informació.

3. Conflictos motivacionales i frustració

En aquest apartat, en primer lloc, es defineix i es presenten diferents tipus de conflictes motivacionals a partir de diverses teories (Lewin, Hovland i Sears, Miller). En segon lloc, es tracta el fenomen de la frustració, els factors que el produeixen i les conseqüències conductuals i emocionals que genera. Es destaca el paper de l'agressió com a resposta més freqüent a l'agressió.

3.1. Conflictos motivacionals

Per *conflicte motivacional* s'entén, en general, l'existència de dues (o més) respostes o tendències d'acció de la mateixa intensitat, però incompatibles entre si. La situació conflictiva genera una tensió que es caracteritza per la vacil·lació, la incertesa, la fatiga, l'absència temporal de resposta o el bloqueig (Cofer i Appley, 1964; Cofer, 1972). Ateses les conseqüències negatives del conflicte, en algunes ocasions, s'evita i no s'intenta resoldre.

Exemples de conflictes motivacionals

La Maria Josep ha aprovat la selectivitat i ha de decidir quina carrera vol estudiar; la que li agrada (magisteri) té poca sortida professional, i la que els seus pares volen que faci (econòmiques) és més rendible, però a ella no li agrada. En Joan ha de decidir si surt aquesta nitr amb l'Anna o amb la Lluïsa; totes dues noies li agraden. En Lluís ha de triar entre passar el cap de setmana amb els seus amics a la platja o ajudar els seus pares al negoci familiar, mentre que l'Antoni, ha d'optar per fer la neteja de casa seva o, per contra, anar al cine a veure una pel·lícula del seu director preferit.

Les situacions anteriors impliquen algun tipus de decisió que la persona ha de prendre. Ha d'escollir necessàriament una de les dues alternatives i no pot quedar-se amb totes dues. El fet d'haver de decidir entre dues opcions genera, en la majoria dels casos, el que s'anomena *conflicte motivacional*.

Un dels autors pioners en l'estudi del conflicte, cap als anys trenta, va ser Kurt Lewin. Lewin descriu el conflicte dins la seva **teoria de camp psicològic** segons la qual la **conducta** (C) és funció de l'**espai vital**, el qual, al seu torn, consta de la **persona** (P) i de l'**ambient psicològic** (A) (vegeu Petri, 1991). La persona està influïda per dos tipus de necessitats (fisiològiques i no fisiològiques-psicològiques) que generen un estat motivacional de **tensió** (T). D'altra banda, l'ambient psicològic conté **metes** (M) que influeixen la conducta (atracció-repulsió).

Així mateix, la conducta està influïda per la **distància psicològica** (DP) entre la persona i la meta que s'ha d'assolir. Tenint en compte totes les variables que intervenen, la força de la conducta seria funció de l'estat de tensió de la persona que resulta de les seves necessitats internes, de les característiques de lame-

Vegeu també

Per a més informació sobre la teoria de camp de Lewin, consulteu l'apartat 1.3.1 d'aquest mòdul.

ta (valència) que pot satisfer aquestes necessitats i de la distància psicològica entre la persona i la meta. Matemàticament, la idea de Lewin és formularia de la manera següent:

$$F = (T \times V) / DP$$

on F és la força de la conducta; T és la tensió; V la valència o valor de l'objecte-meta i DP és la distància psicològica.

En síntesi, per Lewin, la tensió és específica d'una necessitat determinada, la valència depèn de l'existència d'aquesta necessitat i la distància psicològica és una representació cognitiva de l'ambient, que determina la força de la conducta; a mesura que la persona es dirigeix o s'apropa a la meta o l'objecte desitjat, la distància psicològica entre la persona i la meta és menor, i dona lloc a un increment en la intensitat de la força de la conducta.

Lewin (1935) va fer una taxonomia de situacions conflictives a partir de l'estabilitat o inestabilitat de la conducta resultant de l'actuació simultània de diferents forces, i va definir tres tipus de conflicte.

a) Conflicte d'aproximació-aproximació. La persona es troba entre dos objectes amb valència positiva i n'ha d'escollir un. Aquest cas dona lloc a una situació d'equilibri inestable, ja que el subjecte resol fàcilment aquest conflicte escollint una de les dues opcions de resposta –es produeix un desequilibri entre les forces fent que l'individu es desplaci en la direcció de la força més gran.

b) Conflicte d'aproximació-evitació. En aquest cas, un individu es troba davant un objecte meta que exerceix tant una força d'atracció –valència positiva– com una força d'evitació o rebuig –valència negativa–, la qual cosa produeix moviments constants d'aproximació i allunyament.

c) Conflicte d'evitació-evitació. Es caracteritza pel fet que la persona es troba entre dos objectes amb valència negativa i n'ha d'escollir un. Aquest cas dona lloc a una situació d'equilibri estable.

Hovlan i Sears, el 1938, van proposar un quart tipus de conflicte: el doble **conflicte d'aproximació-evitació**, en què es produeix una combinació de diverses tendències d'aproximació-evitació. En aquesta situació conflictiva hi pot haver estar implícites dues o més metes, i cada una pot tenir associades tendències oposades. És a dir, el fet d'apropar-se a un objecte-meta concret comporta la pèrdua de l'altre.

Conflicte d'aproximació-aproximació

L'Antoni ha de decidir entre anar de vacances, a l'estiu, al mar o a la muntanya. En Lluís ha d'escollir si va a sopar aquesta nit amb l'Eva o amb la Lluïsa o una altra persona ha de decidir entre dues pel·lícules que li agraden.

Anar al dentista...

... o patir mal de queixal. Un nen ha de fer els deures o el professor el castigarà a classe.

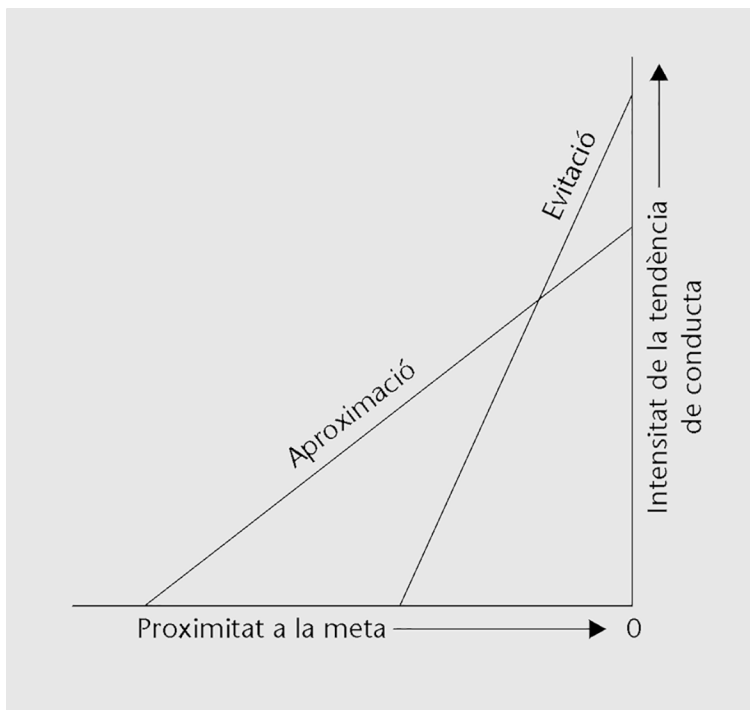
Conflicte d'aproximació-evitació

En Joaquim vol fer salt de pont, però alhora té por de les possibles conseqüències; La Maria, que està enamorada, es vol declarar a en Pep, però té por del que pugui pensar en Pep; o en Manel es vol comprar un cotxe, però no es vol gastar diners.

Aquests mateixos autors van concloure que les respostes que les persones donen més freqüentment davant aquesta situació conflictiva per a intentar de solucionar-la eren la resposta de compromís i el bloqueig –aquest últim no solucionava el conflicte– (Yates, 1962).

A partir de les idees de Lewin, Miller, de Hebb i de Hull, en la dècada dels quaranta, va elaborar un model teòric sobre el conflicte que descriu i prediu la conducta en situacions conflictives. Miller (Cofer, 1972) destaca els postulats següents:

- 1) La tendència d'aproximació –gradient d'aproximació –o d'evitació –gradient d'evitació– a una meta augmenta segons la proximitat a aquesta. La força d'atracció és més gran com més a prop de la meta està un organisme. El mateix succeeix amb la força d'evitació.
- 2) La força (o tendència) d'evitació augmenta més ràpidament que la d'aproximació quan s'està més pròxim a la meta. La força d'evitació, per tant, disminueix més ràpidament en allunyar-se de l'objecte meta.

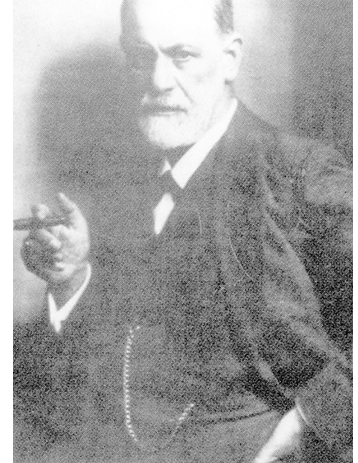


3) Tant la tendència d'aproximació com d'evitació concorden amb la intensitat de la tensió o motivació subjacent.

4) Quan dues tendències incompatibles entren en conflicte, la tendència de força més gran és la que triomfarà.

Doble conflicte d'aproximació-evitació

Per exemple, quan una persona ha de decidir entre dos treballs, que tenen tant aspectes positius com negatius



Freud va desenvolupar la psicoanàlisi.

Heu de saber que...

... en l'enfocament psicoanalític la conducta és fruit dels impulsos inconscients i dels conflictes. La font fonamental dels problemes psicològics es troba en els conflictes mentals inconscients.

Els estudis experimentals que va dur a terme Brown, el 1948, amb rates en laberints rectes, van confirmar empíricament els tres primers postulats de Miller (Yates, 1962).

Com assenyala Weiner (1985), sorprenentment són pocs els estudis que han tractat el tema dels conflictes motivacionals a partir de la dècada dels cinquanta. Arkoff va dur a terme un d'aquests estudis amb estudiants universitaris, el 1957. Aquest autor va crear conflictes aparellant sistemàticament, una amb l'altra, set característiques de personalitat: equanimitat, atractiu, intel·ligència, salut, talent, riquesa i popularitat. Va combinar totes les possibilitats, i va donar lloc a vint-i-una situacions conflictives. Els subjectes havien d'escollir la resposta, i classificar, segons la dificultat, les quaranta-dues respostes possibles. Els resultats obtinguts van mostrar que el temps mitjà de resolució era més baix per als conflictes d'aproximació-aproximació que per als d'evitació-evitació, i que era més fàcil de classificar les situacions que representaven una situació d'aproximació-aproximació. Aquestes dades estan d'acord amb els resultats obtinguts per Hovland i Sears, segons els quals les situacions d'evitació-evitació produeixen més bloquejos, sempre que s'impedeixi a l'individu que eviti la situació.

Exemple d'algunes preguntes que es van fer als subjectes en l'experiment d'Arkoff

Què t'estimes més:

- a) Ser més intel·ligent del que ets ara.
- b) Ser més atractiu del que ets ara.

Què t'estimes més:

- a) ser més popular del que ets ara mateix.
- b) Tenir més salut de la que tens ara.

Els resultats procedents de la investigació animal, i els derivats dels estudis amb humans, fan que el model de Miller ens permeti de predir quina situació conflictiva serà més fàcil o difícil de resoldre. La concepció del model de Miller respecte de la força dels gradients es pot aplicar a l'àmbit de la motivació humana, ja que les persones amb una alta motivació d'assoliment, milloraran el seu rendiment a mesura que s'aproximen més a l'objecte-meta, mentre que les que puntuen alt per por al fracàs, empitjoraran o disminuiran el seu rendiment.

3.2. Frustració

Possiblement, la majoria dels lectors d'aquest manual, com en el cas dels exemples anteriors, haurà experimentat al llarg de la seva vida alguna experiència que anomenaria *frustrant*.

Vegeu també

Trobareu explicada la motivació d'èxit al subapartat 4.1 d'aquest mòdul didàctic.

La frustració es pot definir com aquell comportament motivat que està bloquejat per algun obstacle. La persona o organisme no pot aconseguir o accedir al seu objectiu desitjat, fet que li genera un estat emocional negatiu. En altres paraules, quan no podem tenir allò que volem perquè hi ha algun impediment, s'experimenta una vivència emocional desagradable, que va des de la confusió, la tensió o inquietud, fins a l'enuig i fins i tot l'agressió, i en última instància la desorganització de la conducta (Pinillos, 1991).

Situacions que generen frustració

L'Anna, malgrat el seu esforç per a seguir al peu de la lletra les recomanacions del seu metge (dieta i exercici) no ha perdut els quilos que volia. En Joan, que és un aficionat a buscar bolets, aquest any n'ha agafat pocs perquè amb prou feines ha plogut i hi ha molta gent que en busca. L'Enric no es va poder comprar el cotxe que li agrada, a en Joan l'ha deixat la xicota pel seu millor amic, i a la Lluïsa enguany li han congelat el sou.

Com es pot suposar, les causes de la frustració són molt diverses, i depenen tant de la naturalesa de l'obstacle que produeix la frustració com de la intensitat de la conducta motivada i de les característiques de la persona (experiència, expectatives, metes, etc.). Aquestes circumstàncies que generen frustració les podem agrupar en tres tipus de factors:

a) **El bloqueig o impediment físic de la conducta.** L'obstacle pot ser dels tipus següents:

- **Físic**, que consisteix a impedir físicament la realització de la conducta que conduiria a l'objectiu, per exemple, immobilitzant la persona (com en el cas dels pares que no deixen sortir de casa la seva filla el cap de setmana perquè ha suspès, o en el cas de veure's atrapat en un embús de trànsit).
- **De tipus social o moral.** Les normes socials o l'ètica impedeixen de fer coses que a un li agradaria de fer en un moment determinat, perquè estan prohibides o regulades socialment.

b) **Les deficiències.** L'obstacle que impedeix la consecució de l'objectiu es deu a una manca d'alguna cosa que la persona hauria de tenir o que se li suposa. En aquest cas, es produeix la frustració per no tenir una cosa que un creu que hauria de tenir i que tots els altres tenen. En aquest tipus de factors s'inclourien els nivells d'aspiració excessivament alts i no correlacionats amb les capacitats o competències de la persona, per exemple, timidesa, falta d'assertivitat, expectatives baixes d'autoeficàcia, capacitats cognitives, etc.

Vegeu també

Repasseu els continguts de l'apartat 1.3 d'aquest mòdul.

També s'inclouria en aquest apartat la retirada d'un reforç quan hi ha l'expectativa de rebre'l, tant si s'ha rebut anteriorment, com si hi ha expectatives que es rebrà en un futur. Per exemple, un augment de sou que no es produeix, una disminució de les comissions d'un venedor o la supressió d'un pont festiu.

c) **Els conflictes motivacionals.** L'existència de conflictes motivacionals, tal com hem comentat en el subapartat anterior, poden causar frustració. La persona es troba immersa entre diferents motius incompatibles entre si i es veu forçat a escollir-ne un. Així, per exemple, una noia pot escollir entre sortir amb un noi maco, alt i amb ulls blaus, però avorrit i no massa espavilat; o bé, sortir amb un altre noi menys afavorit, però més divertit i intel·lectualment més interessant. O, per exemple, el cas d'una persona que pot optar a una feina molt ben remunerada, però perillosa i amb horari de torn rotatori.

Un altre tipus de classificació, més en la línia de Maslow distingeix entre frustració interna i externa. La **frustració interna** es refereix a la incapacitat de satisfer una necessitat, a falta de competència de la persona, quan es té l'oportunitat de fer-ho. I la **frustració externa**, estaria relacionada amb els obstacles presents en l'entorn que interfereixen amb la nostra conducta motivada.

3.2.1. Conseqüències comportamentals i emocionals de la frustració

En els paràgrafs precedents hem parlat de les possibles fonts que generen frustració; ara ens centrarem en les conseqüències comportamentals i emocionals de la frustració. Les principals formes de reaccionar davant la frustració són l'**agressió**, la **regressió** i la **fixació**:

1) **L'agressió.** És la conseqüència més freqüent de la frustració. L'agressivitat pot ser física (atacs, gestos agressius) o verbal (insults, humiliacions), i es pot dirigir cap a la font que ha generat la frustració en impedir amb la resposta de meta o interferir-hi –agressivitat dirigida cap a l'agent frustrant– o bé aquesta agressivitat pot estar desplaçada, la majoria de les vegades de manera inconscient, cap a altres objectes o persones, que vulgarment diríem que paguen els plats trencats o són caps de turc. Com assenyala Yates (1975), la tendència a l'agressió i la intensitat d'aquesta, serà més gran com més gran sigui la motivació subjacent per a assolir una meta desitjada que s'ha interferit.

L'agressivitat es pot dirigir cap als elements següents:

a) **L'entorn.** La persona frustrada pot agredir directament l'agent causant de la seva frustració. Això no obstant, el més freqüent no és l'agressió física, sinó l'agressió verbal.

Aquest, per exemple,...

... seria el cas d'un treballador que s'esforça per prosperar en la seva feina, però els directius no ho tenen en consideració; o el cas d'un estudiant que necessita obtenir una beca per a continuar estudiant i obté unes notes insuficients per a aconseguir-la; o el d'un jove que suspèn per tercera vegada el permís de conduir.

D'altra banda, quan no es pot agredir directament la font causant de frustració, quan hi ha obstacles que poden representar un càstig (per exemple, quan l'agent causant de la seva frustració és el seu propi cap o una persona de rang superior), la persona pot dirigir la seva agressió (la desplaça) cap a objectes (donar cops a les coses o trencar-les) o altres persones del seu entorn, generalment la família o amics, amb la seguretat que no respondran a l'agressió. Aquest tipus d'agressivitat es dirigeix, per tant, contra *l'exterior*, cap a l'entorn.

b) La mateixa persona frustrada. La persona que està frustrada dirigeix contra ella mateixa la seva agressivitat –autoagressivitat. En altres paraules, la persona en fa una conducta autopunitiva contra el seu benestar, li afloren sentiments de culpabilitat, fracàs, baixa autoestima, menyspreu, conductes addictives, i, en casos límits, el suïcidi. Aquesta conducta lesiva es pot produir per les raons següents:

- La persona es considera a si mateixa la font causant de la seva frustració, per exemple, per manca de prou competències per a assolir l'èxit en el treball o en les relacions socials.
- El subjecte és incapaç de canalitzar la seva irritació o agressivitat cap a l'entorn, tant a l'agent causant de la frustració, com a persones o objectes del seu ambient.

Vegeu també

Vegeu també l'apartat 1.3.1. d'aquest mòdul de motivació.

2) La regressió i la fixació. La frustració continuada pot provocar en el subjecte que la pateix, a més de l'agressió, dos tipus de conductes: la **regressió** i la **fixació** (Yates, 1975).

Per **regressió** s'entén les conductes típiques d'estadis evolutius anteriors; és una tornada o retrocés a les etapes primàries de desenvolupament – infantilisme.

Per exemple, el cas de l'enuresi: un nen que tenia control dels seus esfínters, torna a un període evolutiu anterior en el qual no controla aquestes funcions. Barker, Dembo i Lewin, en un experiment fet el 1941 amb trenta nens, van demostrar que la frustració provocada per la prohibició de jugar amb joguines noves a les quals havien tingut accés anteriorment, provocava una gran tensió, agressió i una primitivització de la conducta –comportament més simple, menys variat i constructiu, joc menys elaborat, poc imaginatiu i exploratori– (vegeu Cofer i Appley, 1978).

La frustració continuada també pot causar fixació.

La **fixació** es refereix a la conducta rígida, a la repetició de seqüències conductuals que en el passat eren adaptatives, però que ara no ho són. És una conducta sense una meta clara, molt resistent als canvis, i per tant, estereotipada que es fa de manera compulsiva.

A pesar de les conseqüències aversives dels conflictes motivacionals i de la frustració, convé assenyalar que les persones tenen mecanismes per a salvar la seva integritat, benestar i autoestima. Són mecanismes de defensa (per exemple, justificació, projecció), que si bé no solucionen el problema en disminueixen l'impacte negatiu (Pinillos, 1991).

4. Motius socials

Des de la perspectiva sociocognitiva, en especial de la perspectiva dinàmica i de la personalitat s'ha emfasitzat l'anàlisi dels motius o necessitats humanes que condicionen la conducta i les característiques individuals que les modulen. S'han estudiat un gran nombre de motius socials o apresos que dinamitzen la conducta humana, entre aquests, el motiu d'assoliment, d'afiliació, de poder, o d'agressió.

Això no obstant, de tota la investigació que s'ha fet, un dels motius socials que ha generat, un nombre més alt de treballs teòrics i empírics en la dècada dels cinquanta i seixanta, ha estat el motiu d'assoliment, especialment a partir dels treballs de McClelland i dels seus col·laboradors. Els treballs d'aquests autors són considerats de manera general com a representatius d'aquests motius. En aquest apartat descriurem les tres necessitats socials estudiades per aquests investigadors (motiu d'assoliment, d'afiliació i de poder) i destacarem les diferències generals comportamentals i emocionals que hi ha entre les persones que tenen nivells alts o baixos d'aquestes motivacions, i també el seu desenvolupament i mètodes d'avaluació.

4.1. Motivació d'assoliment

El motiu d'assoliment pot explicar per què algunes persones fan o tendeixen a fer sempre bé les coses, aspiren a més i s'esforcen en el seu deler, mentre que d'altres sembla que estan inclinades a rebutjar l'esforç o a conformar-se amb allò que tenen.

Exemple de motivació d'èxit

En Joan estudia quart curs d'Econòmiques a la universitat i pensa sovint que no solament ha d'aprovar les diferents assignatures, sinó que ha de ser el millor estudiant de la classe, i per què no, de la seva carrera. Si és el millor podrà, optar a feines més variades i més ben remunerades. En el seu afany per superar-se i formar-se adequadament s'informa sobre els diferents cursos de postgrau i màsters de diverses universitats, fins i tot americanes, per quan es llicenciï. Li agradaria de treballar en una gran multinacional, ja que seria una bona plataforma per a poder accedir a algun alt càrrec polític...

Com es dedueix d'aquesta història, els pensaments i somnis d'en Joan estan relacionats amb el motiu d'assoliment.

4.1.1. Definició de *motiu d'assoliment* i perspectiva històrica

Murray (1938) es va interessar principalment pels aspectes dinàmics –necessitats o motius– que governen la major part de la conducta humana, i es va centrar en la motivació d'assoliment. Murray defineix el motiu d'èxit com «el desig (o la tendència) de fer les coses tan bé i ràpidament com sigui possible».

Un apunt lingüístic...

... la motivació d'assoliment es diu *achievement motivations* en anglès, i *motivación de logro* en castellà.

Per Murray, el motiu o necessitat d'assoliment fa que les persones superin obstacles, aconseguixin metes difícils, rivalitzin amb altres o se superin a ells mateixos.

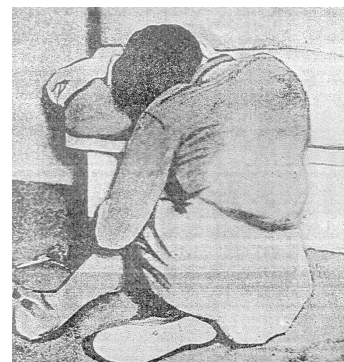
McClelland defineix d'una manera més concreta que Murray el motiu d'assoliment en indicar que el motiu d'assoliment és una disposició a assolir l'èxit en aquelles activitats que impliquen l'avaluació de l'execució en relació amb un criteri d'excel·lència establert (McClelland, 1985). És, per tant, una tendència a superar-se o a competir amb un o amb els altres en relació amb un criteri d'excel·lència establert (McClelland, Atkinson, Clark i Lowell, 1953).

Aquest motiu es caracteritza, doncs, per desenvolupar al màxim les potencialitats de la persona per a aconseguir els seus objectius o metes. Està orientat cap al futur, i, per tant, relacionat amb la planificació d'objectius i esforços en la consecució d'una meta.

En les investigacions fetes per McClelland es poden diferenciar clarament tres etapes, que comporten, al seu torn, tres objectius diferents. La descripció d'aquestes fases ens permetrà de tenir una visió evolutiva de la investigació feta sobre la motivació d'èxit:

1) Investigació de laboratori. Avaluació de la motivació d'assoliment mitjançant el TAT.

Aquests experiments realitzats per McClelland durant la dècada dels cinquanta consistien bàsicament en la manipulació de la motivació d'assoliment dels subjectes per mitjà de situacions i condicions externes d'èxit-fracàs. Mitjançant aquestes manipulacions, s'observava que les persones a les quals se'ls havia activat la motivació d'assoliment mostraven puntuacions més altes en el **Test d'apercepció temàtica (TAT)**: descrivien més històries d'assoliment, tenien una necessitat més gran de rendir i manifestaven amb més freqüència emocions associades a l'èxit-fracàs. En concret, l'activació de la motivació d'assoliment fa que la persona emprengui tasques de dificultat moderada, persisteixi en aquestes i persegueixi l'èxit laboral. En les tasques de dificultat intermèdia rendeixen més els subjectes amb una motivació alta d'èxit que els de baixa, però en les tasques descrites com a fàcils o difícils rendeixen igual els subjectes que tenen una motivació alta d'assoliment que els que la tenen baixa (McClelland, 1985).



Una de les làmines del test de apercepció temàtica (TAT) de McClelland, (vegeu la secció 4.1.2 d'aquest mòdul)

2) Motivació d'assoliment i desenvolupament econòmic.

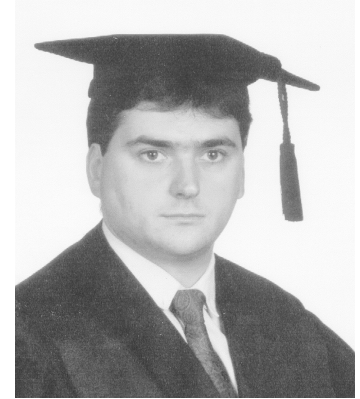
Aquesta línia d'investigació que estudia la relació que hi ha entre la **motivació d'assoliment** i el **desenvolupament econòmic dels pobles** es va fer en la dècada dels seixanta. Parteix de les influències rebudes de Winterbottom

respecte de l'origen social de la motivació d'èxit, que aquest autor situa en la infància, i que depèn de la interacció dels progenitors amb els seus fills, en especial, de la

manera en què els pares indueixen l'interès per l'èxit; als seus fills, per exemple, mitjançant el foment de la independència i de l'autoconfiança.

De fet, la motivació d'assoliment no és una característica innata de personalitat, sinó un motiu après a partir de la interacció del nen amb la seva família o entorn més íntim. L'altra gran influència que rep McClelland prové del sociòleg Weber, que va relacionar l'ètica **protestant** amb el **capitalisme**. Per a aquest autor, el capitalisme va sorgir a partir de la reforma protestant que va destacar en la seva ètica el paper de l'autoconfiança, l'esforç i la productivitat.

A partir d'aquestes influències, McClelland es planteja si l'associació entre el protestantisme i l'activitat econòmica està mediada per un constructe psicològic: la motivació d'assoliment. Segons la seva proposta, l'ètica protestant fomenta pràctiques de criança dels fills que afavoreixen la motivació d'èxit, i l'alta motivació d'assoliment incideix directament sobre el desenvolupament econòmic.



Motivació d'assoliment i carrera universitària

Per a investigar aquesta relació, va avaluar la motivació d'assoliment dels pobles, principalment, mitjançant la fantasia col·lectiva expressada en els llibres infantils, els contes populars, els discursos i les cançons, ja que no es podia usar el TAT perquè aquest és un instrument d'avaluació individual. Així mateix, va avaluar el desenvolupament econòmic en diferents països utilitzant com a índexs de desenvolupament el consum elèctric i el volum d'importacions de carbó.

Les principals conclusions que es deriven de l'anàlisi feta per McClelland consisteixen en el fet que: (a) els increments en motivació d'assoliment precedeixen el desenvolupament econòmic, i que (b) la disminució en la motivació d'assoliment precedeix el declivi econòmic (McClelland, 1985).

3) Investigació aplicada: modificació del motiu d'assoliment.

L'interès de McClelland per millorar la societat el va conduir, al final dels seixanta i durant la dècada dels setanta, a l'aplicació de programes per a modificar la motivació d'assoliment de les persones. Malgrat el fet que McClelland creia que les disposicions relacionades amb l'èxit s'adquirien en la infància, tal com suggeria Winterbottom, i que per a alterar la motivació d'assoliment d'una societat s'havien de modificar els mètodes de criança dels nens i observar els resultats al cap dels anys, es va plantejar si es podria accelerar el desen-

volupament econòmic de determinats grups socials incrementant la motivació d'assoliment dels seus membres. Com a fruit d'aquesta idea va planificar programes per a generar canvis a curt termini en la motivació d'assoliment.

D'aquesta manera va dissenyar **programes d'entrenament**, de quatre a sis setmanes de durada, on es presentaven als participants els pensaments i actituds de les persones amb motivació alta d'assoliment, es fomentava l'autoavaluació, l'autoresponsabilitat i la planificació d'objectius i metes concretes, i s'ensenyava a avaluar la probabilitat percebuda d'èxit (Weiner, 1978).

Com a exemple d'aquests programes d'entrenament, comentarem els resultats d'un programa aplicat el 1969 a un grup d'empresaris hindús a fi d'incrementar l'«esperit» empresarial d'aquests. Els resultats van mostrar que en comparació amb la seva conducta prèvia i amb un grup de control en el qual no s'havia aplicat el programa, els participants manifestaven una conducta més activa en els negocis, treballaven més hores, s'esforçaven més, empenien un nombre més gran de negocis nous, invertien en la millora de l'empresa, ocupaven més treballadors i obtenien beneficis més alts (Blanch, 1982).

Els resultats obtinguts en altres aplicacions d'aquests programes presenten dades contradictòries, en alguns casos s'observen resultats positius i en altres negatius.

Arran d'això, Weiner (1980, pàg. 222) assenyala el següent:

«Hi ha l'esperança que la conducta d'assoliment pugui ser alterada mitjançant unes tècniques d'intervenció apropiades... És obvi que es requereixi més evidència empírica abans d'acceptar aquesta hipòtesi.»

En síntesi, les aportacions de McClelland a la psicologia de la motivació en relació amb la motivació d'assoliment han consistit en el següent: a) l'elaboració d'un instrument per a mesurar-la, a partir del treball pioner de Murray; b) l'estudi de la relació entre la motivació de l'assoliment i el desenvolupament econòmic dels països; i c) la realització de programes de modificació de la motivació de l'èxit a curt termini.

John Atkinson és, juntament amb McClelland, un altre autor rellevant en l'estudi de la motivació d'assoliment. Atkinson (1957) ha desenvolupat la **teoria d'assumpció** del risc per a explicar la motivació d'assoliment. Segons Atkinson, la conducta orientada a l'assoliment és el resultat d'un conflicte emocional entre tendències d'aproximació i d'evitació; és a dir, conflicte entre la tendència a l'èxit que si s'aconsegueix anirà seguida de l'emoció d'alegria, satisfacció o orgull, i la tendència a evitar el fracàs amb la consegüent emoció d'insatisfacció o vergonya si es fracassa (Weiner, 1980).

Reflexió

Fins a quin punt la societat ens imposa l'èxit i com influeix aquest fet en la motivació d'assoliment?

En altres paraules, la conducta orientada a l'èxit és el resultat d'un conflicte emocional entre l'esperança d'èxit i la por del fracàs. Matemàticament, aquesta relació es formularia de la manera següent:

$$Ta = Te - Tf,$$

on **Ta** és la tendència a la realització d'una tasca orientada a l'èxit, **Te** és la tendència a l'èxit i **Tf** és la tendència al fracàs.

Al seu torn, la **tendència a l'èxit (Te)** és una funció multiplicadora de tres variables:

- **La motivació d'assoliment (Me):** puntuació obtinguda per la persona en el TAT i que representa la força del motiu d'assoliment.
- **La probabilitat d'èxit (Pe):** calculat a partir de la percepció de la dificultat de la tasca que indica la probabilitat de fer una determinada tasca que condueixi a l'èxit.
- **L'incentiu de l'èxit (Ie):** que varia segons la probabilitat d'èxit i es defineix com a $Ie = 1 - Pe$.

La **tendència a l'èxit** es formula, globalment, de la manera següent: $Te = Me \times Pe \times Ie$ o $Te = Me \times Pe \times (1 - Pe)$. D'aquesta fórmula es dedueix que la tendència d'aproximació serà màxima quan $Pe = 0,5$, ja que el producte de (Pe) i (Ie) serà més gran ($Pe \times Ie = 0,25$). A mesura que augmenta la probabilitat d'èxit (Pe), disminueix el valor de l'incentiu d'èxit (Ie), i per tant disminueix la motivació d'aproximació.

D'altra banda, els determinants de la tendència a evitar el fracàs es descriuen de manera anàloga als de la motivació d'aproximació:

- **La tendència a evitar el fracàs (Tf):** depèn de la motivació a evitar el fracàs (Mf), que vol ser la puntuació obtinguda per la persona en un test per a mesurar l'ansietat o la por (per exemple, el test d'ansietat de Mandler-Sarason o l'escala d'ansietat manifesta de Taylor, vegeu Krieger, 1977).
- **La probabilitat de fracàs (Pf):** que es calcularia a partir de la probabilitat d'èxit (Pe), essent $Pf = 1 - Pe$.
- **El valor de l'incentiu del fracàs (If):** que varia segons la probabilitat de fracàs i es defineix com a $If = 1 - Pf$.

Reflexió

Victòria sense perill, triomf sense glòria. Aquesta dita popular indica que allò que es guanya sense dificultat, s'aprecia poc.

En la motivació d'assoliment és necessària l'existència d'un criteri d'excel·lència.

Globalment, la **tendència al fracàs** es formula de la manera següent: $T_f = M_f \times P_f \times I_f$ o $T_f = M_f \times P_f \times (1 - P_f)$. Com ocorria amb la tendència a l'èxit, la tendència d'evitació del fracàs serà màxima quan $P_f = 0,5$. En aquest sentit, a mesura que augmenta la probabilitat de fracàs (P_f), disminueix el valor de l'incentiu de fracàs (I_f), i, per tant, disminueix la motivació d'evitació.

Si combinem globalment totes dues tendències, tenim que la conducta orientada a l'èxit es definiria de la manera següent:

$$T_a = (M_e \times P_e \times I_e) - (M_f \times P_f \times I_f).$$

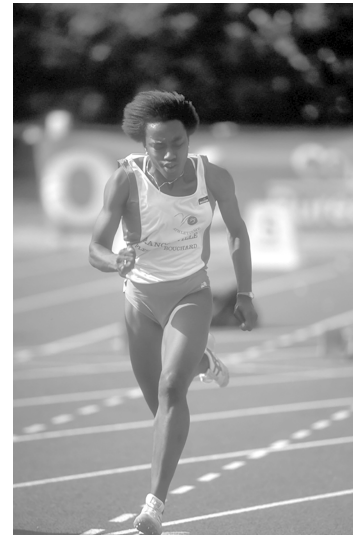
Segons la tendència que s'imposi, el subjecte farà activitats orientades a l'èxit quan la tendència a l'èxit sigui més gran que la tendència a evitar el fracàs ($T_e > T_f$); o al contrari, desenvoluparà activitats dirigides a evitar el fracàs quan $T_f > T_e$.

D'altra banda, Reeve (1992) assenyala que la conducta d'assoliment no solament està en relació amb les tendències a l'èxit i por del fracàs, sinó també amb si la conducta d'assoliment conduirà o no a una futura meta. La futura orientació d'assoliment és funció de la **distància psicològica** o temps que hi ha entre el present i el moment en el qual s'assoleix aquesta meta, i de les característiques de personalitat que estan relacionades amb el valor incentiu de la meta present o futura.

Weiner i col·laboradors (Weiner, 1978, 1980; Heckhausen i Weiner, 1974) han analitzat com les atribucions causals afecten l'expectativa d'èxit-fracàs futura i les emocions, i com per mitjà d'aquestes, determinen, en part, la conducta futura.

Pel que fa a la motivació d'assoliment i a les **atribucions causals**, Weiner (1978,1980) sosté que les persones amb diferents nivells de necessitat d'assoliment manifesten diferents estils atribucionals dels seus èxits i dels seus fracassos.

Les persones amb una necessitat alta d'assoliment atribueixen, més que no pas els individus amb una necessitat baixa d'assoliment, els seus èxits a causes internes i estables (capacitat), i els seus fracassos, generalment, a la falta d'esforç (causa interna i inestable). D'altra banda, les persones amb baixa motivació d'èxit atribueixen l'assoliment a la facilitat de la tasca o a la bona sort (causes externes i puntuals) i el fracàs a la falta de capacitat (causa interna i estable).



Exemple de motivació d'assoliment. Un atleta procura guanyar una carrera en el moment present perquè amb això es classifica per a una competició futura de més prestigi.

Vegeu també

Les atribucions causals s'expliquen a l'apartat 1.3.2. d'aquest mòdul didàctic.

4.1.2. Avaluació del motiu d'assoliment

Murray va dissenyar un instrument projectiu, el test d'apercepció temàtica o TAT per a avaluar les necessitats humanes (Weiner, 1978). El desenvolupament del TAT es basa conceptualment en la teoria de Freud, en considerar el contingut de les **fantasies** com un àmbit adequat per a estudiar les motivacions humanes no satisfetes. De fet, la paraula *apercepció* es refereix a la tendència que tenen les persones de percebre més enllà d'allò que veuen –advertir–; és a dir, les persones projecten les seves interpretacions personals sobre els estímuls ambigus que perceben –en el nostre cas, un dibuix.

Atès que la majoria d'estudis sobre els motius d'assoliment, poder i afiliació han utilitzat el TAT com a mètode d'avaluació, descriurem amb cert detall les seves característiques principals.

El test d'apercepció temàtica elaborat per Murray consistia en una col·lecció de 25 làmines, en què cada una contenia un dibuix que representava una escena de significat ambigu. Es presenten individualment perquè els subjectes les interpretin i elaborin històries escrites. El contingut de les històries elaborades pels subjectes –projecció de les fantasies– era usat per a inferir la personalitat i les necessitats o motivacions de la persona (Murray, 1938).



Una altra làmina del TAT.

Basant-se en les idees de Freud i Murray, McClelland va modificar i perfeccionar el TAT per a avaluar la necessitat d'assoliment. La metodologia emprada en l'avaluació de la motivació d'assoliment mitjançant el TAT consistia en la presentació de quatre a sis làmines, a partir de les quals els subjectes havien d'elaborar històries escrites seguint les pautes que proporcionaven quatre preguntes guia: què succeeix?; què ha portat a aquesta situació?; què passa?, i què passarà? Tenien un període de temps de quatre minuts per a cada història o làmina. La puntuació del TAT respecte a la motivació d'assoliment s'obté a partir de l'anàlisi de les imatges d'èxit contingudes en les històries (McClelland, 1985).

La feina del TAT com a instrument projectiu per a avaluar la motivació d'assoliment ha estat criticada per la seva debilitat psicomètrica: baixa **consistència** interna –correlació entre les parts del test, –poca **validesa**– grau en el qual la prova mesura allò que pretén de mesurar– i per la seva escassa **fiabilitat test-retest**– estabilitat de les puntuacions en el temps, és a dir, la correlació entre les puntuacions del test en diferents vegades. D'altra banda, s'han desenvolupat algunes mesures alternatives per a avaluar la necessitat d'assoliment, com, per exemple, l'escala elaborada el 1968 per Mehrabian, que té un rigor psicomètric més alt (Weiner, 1978).

A partir de la metodologia emprada en l'estudi de la motivació d'assoliment, en especial, de l'ús del TAT, s'han estudiat altres motius socials, en especial, el motiu d'afiliació i el motiu de poder.

4.1.3. Característiques de les persones amb motivació d'assoliment alta

Tot i que hem anat descrivint algunes de les característiques conductuals i emocionals de les persones amb motivació alta d'èxit al llarg de l'exposició que hem fet, exposarem, a tall de síntesi, els trets més freqüents que són presents en aquests individus:

- Rendeixen més en tasques de dificultat moderada que comporten un repte o desafiament. Els subjectes amb motivació alta d'assoliment prefereixen tasques de dificultat moderada (ni fàcils ni difícils), en què la probabilitat d'èxit (P_e) és de 0,5, ja que d'acord amb el model d'Atkinson la tendència a aproximació és màxima amb aquest valor.
- Rendeixen igual que les persones amb necessitat baixa d'assoliment en tasques considerades fàcils o difícils, ja que aquestes situacions no són motivadores per a ells. És a dir, davant de tasques desafidores (dificultat moderada), els subjectes amb motivació alta d'assoliment posen a prova les seves capacitats i habilitats, i es converteixen en tasques atractives.
- Les persones amb un temor alt al fracàs triaran, en general, tasques fàcils o difícils. Amb relació a les tasques fàcils, la probabilitat de fracàs és baixa, i respecte a les tasques difícils és alta, però aquesta última no portaria associada l'emoció de vergonya, a causa de la dificultat pròpia de la tasca.
- Atribueixen l'èxit a l'esforç personal prolongat, i per això persisteixen durant més temps en els seus esforços en la tasca proposada fins que assoleixen el seu objectiu. L'èxit es deu a causes internes, a factors disposicionals i no ambientals.
- Assumeixen la responsabilitat de les conseqüències de la seva conducta.
- Són emprenedors i busquen l'èxit en les activitats professionals que es proposen.
- Necessiten tenir retroalimentació o informació sobre la seva execució o rendiment en una tasca determinada.

Heu de saber que...

... els individus amb necessitat alta d'assoliment busquen oportunitats per a sobresortir fent servir les capacitats pròpies.

Vegeu també

Repasseu l'apartat 1.3.2. d'aquest mòdul didàctic.

4.2. Motiu d'afiliació

L'ésser humà és un animal gregari que necessita la companyia dels altres. En certa manera, depèn, moltes vegades de la resta de membres de la seva espècie. Aquest fet queda patent ja des de la infància fins a l'edat adulta i la tercera edat. La satisfacció dels seus motius, tant socials com fisiològics es fan, en la majoria dels casos en relació amb altres persones. Els progenitors tenen cura

del nen i de l'adolescent; en l'edat adulta es relacionen amb altres persones o organitzacions; i en la tercera edat, la persona depèn, ara ja no dels seus pares, sinó dels seus fills o institucions que vetllen pel seu benestar.

Exemple de motiu d'afiliació

En Joan, per qüestions laborals, porta tres dies fora de casa i encara li queden vuit dies més de treball. És a l'estranger, en una ciutat que desconeix i en la qual només es relaciona amb persones del seu entorn laboral. Pensa en la seva dona, en com l'estima, en la seva filla d'any i mig que comença a dir *papà*. Pensa molt sovint en elles, les enyora, les troba a faltar, li costa dormir a la nit, i té la necessitat imperiosa de parlar amb la seva dona, com a mínim dues vegades al dia per telèfon.

Aquests pensaments de separació i solitud d'en Joan són pensaments relacionats amb l'afiliació.

El **motiu d'afiliació** es pot definir com l'interès per a establir, mantenir o restaurar una relació afectiva positiva amb una o diverses persones (Atkinson, Heyns i Veroff, 1954). És la necessitat de ser acceptat socialment i de tenir seguretat en les relacions interpersonals, tant individuals com grupals. També inclou la pertinença a un grup de referència com poden ser els companys –de treball, de l'escola–, els amics, una societat, corporació o partit polític.

D'acord amb Reeve (1992), la conceptualització d'afiliació comprèn tant aspectes positius de la relació social –necessitat d'establir relacions cordials, íntimes i positives– com aspectes negatius d'aquesta –necessitat ansiosa d'establir, mantenir i recuperar les relacions interpersonals.

4.2.1. Com es pot avaluar la motivació d'afiliació?

Com en el cas dels motius d'assoliment i poder, el motiu d'afiliació es pot mesurar mitjançant el TAT. Shipley i Veroff van desenvolupar el 1952 una versió del TAT per a avaluar la necessitat d'afiliació, influïts pels estudis fets sobre la motivació d'assoliment. En aquest cas, s'analitzen les escenes que contenen imatges relacionades amb l'expressió d'afecte o amistat, activitats que indiquen associació, o, per contra, expressió d'emocions negatives associades a la separació o a la ruptura d'una relació. Actualment, hi ha altres instruments més recents que mesuren el motiu d'afiliació, com, per exemple, l'escala d'orientació interpersonal –IOS– de Hill (1987). Això no obstant, la majoria dels estudis que analitzen la necessitat d'afiliació s'han basat en el TAT.



La necessitat d'afiliar-se, condueix les persones a formar associacions, més o menys estables, com ara la família.

4.2.2. Desenvolupament de la motivació d'afiliació

Sembla que el desenvolupament de la necessitat d'afiliació està influïda per la relació dels pares amb els seus fills. El nen aprèn a associar la presència dels progenitors –en particular, la mare– o la presència d'altres persones amb la satisfacció de les seves necessitats fisiològiques i psicològiques. En aquest sentit, McClelland i Pilon (1983) assenyalen que les lloances rebudes pels nens durant la infància afavoreixen el desenvolupament de la motivació d'afiliació, mentre que el fet de no parar atenció al nen –absència d'atencions maternals–, no demostrar-li afecte, fa disminuir aquesta motivació. La por al rebuig té un paper important en el desenvolupament de la motivació d'afiliació (McClelland, 1985).

4.2.3. Característiques de les persones amb motivació d'afiliació alta

Segons McClelland (1985) i Reeve (1992), les persones amb una necessitat alta d'afiliació es caracteritzen pel següent:

- Desenvolupar les relacions interpersonals. S'esforcen per iniciar amistats noves, formar part de grups o associacions i interactuen més temps amb les persones, etc.
- Mantenir les xarxes interpersonals. Intenten de mantenir o conservar les amistats; per a això es posen més en contacte amb els amics (telèfon, carta, Internet, visites, etc.). Eviten el conflicte i el joc competitiu; es mostren més cooperadors i són més conformistes amb els desitjos dels altres. Es preocupen pel que els altres poden pensar d'ells i troben gratificants i satisfactòries les interaccions o el contacte amb els altres. Fan una comunicació no verbal positiva (somriures, riures, contacte visual) i són més sensibles a les cares que a altres objectes.

Això no vol dir que les persones amb una necessitat baixa d'afiliació no facin aquestes activitats, sinó que en comparació amb els subjectes amb motivació alta d'afiliació, les realitzen amb una freqüència més baixa. De fet, Maslow (1970) destaca la importància de satisfer la necessitat de pertinença i d'amor, incloses en el motiu d'afiliació, i que són necessàries si es vol assolir la plena realització com a persones.

D'altra banda, sembla que la por activa o indueix la conducta d'afiliació. L'aïllament social i les situacions que generen por augmenten el desig de la persona d'afiliar-se, ja que el fet *d'estar o sentir-se en companyia* d'altres persones redueix la por. Per aquest motiu, els individus amb una necessitat alta d'afiliació intenten d'evitar el rebuig dels altres, i per això defugen el conflicte i la competició, i busquen l'aprovació dels altres.

Possibles exemples de preguntes...

... relacionades amb la motivació d'afiliació

Quin valor dóna vostè a les seves relacions amb els altres?

Amb quina freqüència busca el contacte amb membres de la seva família (cònjuge, fills, pares, etc.)?

La motivació d'afiliació varia al llarg del cicle vital, i en aquesta exerceixen una gran influència els patrons educatius, socials i culturals (Chóliz, 1995).

Vegeu també

Recordeu l'apartat 2 sobre els motius.

En relació amb el motiu d'afiliació hi ha el motiu d'intimitat, que és una conceptualització més positiva del motiu d'afiliació. A diferència d'aquest últim, el motiu d'intimitat se centra menys en el rebuig social i més en la qualitat (social i afectiva) de les relacions interpersonals (McClelland, 1985). Com assenyala McAdams (1980), el motiu d'intimitat implica la voluntat o desig d'experimentar un intercanvi càlid, íntim i comunicatiu amb altres persones, en què l'afecte positiu és un element essencial de les relacions socials.

Els individus que tenen un motiu fort d'intimitat són considerades com a més cordials, sinceres i afectuoses. Posen més atenció als aspectes no verbals i afectius de la comunicació (expressions facials, contacte corporal, contacte ocular, etc.), són més propenses a fomentar l'amistat i se sinceren més amb la gent que les persones amb necessitats baixes d'intimitat (McAdams, 1980; McClelland, 1985).

4.3. Motiu de poder

El motiu de poder es defineix com «la necessitat de tenir impacte, control o influència sobre una/es altra/es persona/es, grups o el món en general» (Winter, 1973).

Una persona presenta una necessitat alta de poder quan està preocupada per establir, mantenir o restaurar el seu poder. En relació amb la definició de Winter, aquest autor matisa que el fet de «tenir impacte» permet d'iniciar i d'establir una relació de poder; «el control» facilita el manteniment del poder aconseguit i la «influència» permet d'ampliar o recuperar el poder. 0

Per la seva banda, McClelland (1975) defineix el motiu de poder «com la necessitat de sentir-se fort, dominant, i d'actuar de manera poderosa». Per Schmalz (1987), el motiu de poder pot ser conceptualitzat com «una tendència motivacional originada pel desig o esperança de tenir poder i la por a perdre'l una vegada que ja s'ha exercit».

En síntesi, el motiu de poder consisteix a exercir domini i control sobre els altres, i mantenir aquesta autoritat mentre es vulgui.

Exemple de motiu de poder

L'Antoni es presenta a les eleccions per a triar el secretari local del seu partit polític, amb la idea que en un futur pot ser el candidat a l'alcaldia de la seva ciutat. Està preocupat i irritat perquè es presenta també un altre contrincant, però alhora està il·lusionat amb aquesta idea, ja que es podrà relacionar amb persones influents, tenir un estatus més alt, informació privilegiada, influència sobre els altres, etc. En el somni, l'Antoni es veu ja com a alcalde de la seva ciutat natal, Burgo d'Orenomil...

Podem trobar...

... un exemple clar del motiu de poder en els refranys i frases populars:

Si el poderós prega, pregant mana». Aquesta locució vol dir que els desitjos dels que manen, dels que tenen autoritat, s'han de prendre com a ordres.

Aquestes idees i il·lusions de l'Antoni, la seva preocupació per l'estatus i el control, són pensaments relacionats amb el poder.

4.3.1. Desenvolupament del motiu de poder

En el desenvolupament, adquisició i ús del motiu de poder sembla, que com en el cas dels motius anteriors d'afiliació i d'assoliment, les pautes educatives familiars i escolars durant la infància i l'adolescència, juntament amb els valors socioculturals, són els màxims responsables d'aquest motiu. Això no obstant, hi pot haver altres variables difícils de precisar i quantificar que també poden influir en l'aparició i manteniment d'aquesta necessitat de poder. De tota manera, McClelland (1985) destaca sobretot com un dels principals factors la interacció mare-fill durant la infància, i en particular la permissivitat dels pares respecte al sexe i l'agressió.

Això no obstant, la relació entre la permissivitat al sexe i l'agressió en relació amb el desenvolupament del motiu de poder, són conclusions errònies que McClelland i Pilon (1983) extreuen d'estudis correlacionals que no tenen una relació de causalitat.

D'altra banda, dins el motiu de poder convé diferenciar entre l'adquisició i possessió de fonts de poder, i les accions de poder que es poden exercir sobre els altres (Heckhausen, 1991). Per **fonts de poder** s'entenen els recursos que disposa la persona per a exercir el poder, que poden ser personals (intel·ligència, força física, bellesa, encant, etc.) o institucionals (materials, econòmics, legals, estatus laboral, estatus social, control de la informació, armes, etc.). Mentre que les **accions de poder** serien els mecanismes per mitjà dels quals s'exerceix el poder o el control sobre els altres (persuasió, amenaces, promeses, recompenses, força, etc.).

Com es desprèn del paràgraf anterior, el motiu de poder, requereix com a mínim dos participants, un que exerceix el poder i un altre que el pateix. És, per tant, una relació d'asimetria, en la qual una persona influeix en la conducta de l'altra, la majoria de les vegades a partir de la por que genera en els altres la probable conseqüència de l'aplicació del poder. Tindríem un clar exemple d'això en les dictadures.

4.3.2. Avaluació del motiu de poder

Veroff va elaborar el 1957 el primer sistema d'avaluació del motiu o necessitat de poder a partir de l'anàlisi del contingut dels relats d'estudiants candidats que es presentaven a unes eleccions. Segons Veroff, en la seva anàlisi dels relats (del TAT) dels estudiants candidats i no candidats es desprèn que la diferència entre tots dos grups rau en el desig de tenir influència sobre els altres.

Exemple

«La bondat minva l'autoritat». Amb això es vol justificar el fet que els poderosos siguin durs i estrictes.

El poder de les dictadures...

... rau en el fet de generar por a la població i en repel·lir les conductes o idees contràries al règim.

Per mitjà del TAT, és a dir, de l'anàlisi de la fantasia (expressada en els relats) es podia, per tant, avaluar les necessitats de poder. Algunes de les escenes que denoten necessitat de poder es vinculen amb la relació a l'autoritat; la relació amb les persones i els objectes; els sentiments i les accions. Per exemple, el fet d'intentar convèncer o persuadir algú; la recerca de prestigi; el fet d'intentar controlar o influir els altres, etc. (McClelland, 1985).

De l'anàlisi dels tres motius socials estudiats, es desprèn que la metodologia d'investigació emprada està relacionada amb la psicologia de la personalitat, en la qual els instruments d'avaluació consisteixen en la presentació de material projectiu –escenes del TAT–, davant les quals els individus han d'escriure relats o històries. Mitjançant l'anàlisi de la fantasia projectada en aquestes històries, es dedueixen les necessitats o motivacions socials d'èxit, poder o afiliació.

Aquests mètodes d'avaluació, tal com hem comentat anteriorment, s'han criticat sobretot per les seves limitacions psicomètriques.

4.3.3. Característiques de les persones amb motivació alta de poder

Les persones amb necessitat alta de poder presenten una sèrie de característiques conductuals i emocionals que es diferencien dels subjectes que manifesten nivells baixos de motivació de poder. Les característiques més destacades són les següents:

- Tendeixen a buscar el reconeixement en grups petits. Volen ser el líder del grup. Per aquest motiu, s'envolten de persones que les respectin, les adulin i siguin seguidors no competitius.
- Solen fer aliances de conveniència amb altres persones per al seu propi benefici. Això no obstant, poden arribar a ser bons líders quan estan orientats a la tasca i no actuen per benefici personal.
- Intenten de convèncer i persuadir els altres, i moltes vegades exerceixen professions en les quals és més fàcil de poder influir (per exemple, professor, psicòleg, sacerdot, empresari, advocat o periodista).

Amb relació a la política, s'ha estudiat el discurs de presa de possessió dels presidents dels Estats Units, en el segle XX, des de Roosevelt fins a Reagan, i malgrat el que té d'anecdòtic aquest estudi, Winter (1973) va observar que nivells alts de motivació de poder i d'èxit en reflecteixen una activitat política més gran (canvi de col·laboradors, expansió econòmica i conflictes bèl·lics).



Richard Nixon (Expresident dels EE.UU.)

- Manifesten, tant els homes com les dones, un nombre d'episodis agressius més alt, i els homes són més agressius i competitius que les dones.
- Intenten generar l'admiració per mitjà de la possessió de pertinences prestigioses (per exemple, joies, cotxes luxosos o esportius, quadres, armes de foc) que, en definitiva, són símbols de poder.
- Les persones que tenen una necessitat alta de poder no l'apliquen a tots els àmbits de la seva vida, com, per exemple, la família, sinó que la restringeixen a determinades àrees, per exemple, la laboral.

4.3.4. Relació entre el motiu de poder i els motius socials d'assoliment i afiliació

Una de les diferències entre el motiu d'assoliment i el motiu de poder rau en el fet que les persones amb necessitat alta de poder són conservadores, ja que utilitzen el poder per a mantenir la seva situació actual, mentre que els individus amb necessitat alta d'assoliment en intentar millorar la seva situació, no rebutgen els canvis sempre que aquests els afavoreixin en la consecució de la seva meta o objectiu.

McClelland, durant diverses dècades, des dels anys setanta fins als vuitanta, ha intentat buscar patrons de motivació relacionats amb l'èxit polític i amb el desenvolupament econòmic. D'aquesta manera, s'han relacionat diferents puntuacions del motiu d'assoliment, de poder i afiliació (Heckhausen, 1991). D'acord amb la revisió feta per Heckhausen, les dades trobades no són conclouents a causa de la metodologia utilitzada, però sembla que una puntuació alta en orientació a l'èxit és incompatible amb una puntuació alta en poder relacionat amb el desenvolupament econòmic, però que nivells baixos d'afiliació juntament amb valors elevats de necessitat d'assoliment, afavoreixen el desenvolupament econòmic, almenys, en empreses petites.

McClelland (1975) mitjançant l'anàlisi dels relats apareguts en la literatura popular (contes, novel·les, himnes, etc.) va estudiar els nivells de necessitat d'assoliment, afiliació i poder de la societat americana, en un període de temps comprès des del 1780 fins al 1970. Malgrat el punt d'anecdòtic que té l'estudi, McClelland assenyala que els Estats Units entrava en conflicte bèl·lic (per exemple, guerra per Cuba entre els Estats Units i l'Estat espanyol, la Segona Guerra Mundial, guerra del Vietnam) quan el motiu de poder era més gran que el motiu d'afiliació i que el motiu d'assoliment era irrellevant aquest aspecte. Hauria estat interessant conèixer aquests valors quan els Estats Units van participar en la guerra del golf Pèrsic del principi dels noranta per a confirmar els postulats de McClelland.

Com es pot observar, la relació entre els tres motius és complexa i la implicació d'aquests en el desenvolupament polític, econòmic o militar, és molt difícil d'establir, ja que entren en joc un gran nombre de variables o circumstàncies difícils d'analitzar i quantificar.

5. Motivació intrínseca i extrínseca

5.1. Enfocaments de la motivació intrínseca: evolució històrica

Sembla que el primer psicòleg experimental que va introduir el concepte de *motivació intrínseca* en psicologia va ser Woodworth (1918) en posar de manifest l'existència de «conductes que són motivadores per si mateixes». Aquest autor va assenyalar, així mateix, que algunes conductes iniciades en principi per motius extrínsecs es poden continuar posteriorment per altres motius. Aquesta idea va ser recollida més tard per Allport (1937), el qual la va anomenar una mica pomposament «principi de l'autonomia funcional dels motius».

*Durant la dècada dels trenta, i també la dels quaranta, no es va parar una gran atenció al concepte de motivació intrínseca en si mateix; l'aportació més interessant en relació amb aquest àmbit de la psicologia motivacional van ser alguns experiments fets mitjançant un aparell de laboratori anomenat *caixa d'obstrucció de Columbia*. En aquests experiments que es van fer es va utilitzar la conducta exploratòria d'entorns nous com a incentiu per a l'execució de conductes instrumentals.*

Va ser precisament durant els primers anys de la dècada dels cinquanta quan es van fer la majoria d'estudis experimentals sobre la conducta exploratòria i manipulativa, sobretot amb animals de laboratori, però també amb humans. Hem d'esmentar aquí els experiments clàssics de Montgomery (1954) sobre l'exploració locomotriu, els de Butler (1953) sobre l'exploració visual i els de Harlow (1950) sobre conducta manipulativa, tots fets amb animals (rates i mones); també els experiments sobre els efectes de la privació sensorial realitzats per Heron (1957), i sobre les propietats col·latives de l'estimulació visual de Berlyne (1960), tots fets amb subjectes humans. Les dades de tots aquests experiments mostren, en el seu conjunt, els fets següents:

- a) Tant les persones com els organismes d'espècies infrahumanes duen a terme conductes de recerca i increment de l'estimulació externa (com assenyala Csikszentmihalyi (1998) «ni tan sols les rates treballen exclusivament per obtenir menjar o evitar descàrregues»).
- b) Una certa quantitat d'estimulació externa és imprescindible per a un funcionament psicològic adequat dels organismes.

Autonomia funcional dels motius

Una persona sedentària de cinquanta anys, que ha patit un infart, comença a practicar activitat física (caminar cinc quilòmetres diaris) com a mesura preventiva d'un nou infart. Sis anys més tard continua practicant activitat física, no ja com a mesura preventiva, sinó perquè li ve de gust. La seva motivació per a fer exercici ha canviat: ara és intrínseca.

c) Aquestes conductes es poden utilitzar com a incentius per a l'aprenentatge i l'execució d'altres conductes instrumentals.

En el seu moment els investigadors de la conducta exploratòria i manipulativa animal van intentar d'explicar aquestes conductes mitjançant el concepte motivacional més en voga en aquells moments: el concepte d'impuls. Així, Montgomery (1954) va proposar l'existència d'un impuls d'exploració, i Harlow (1950) un impuls de manipulació, que en principi tindrien característiques semblants a les dels impulsos clàssics de gana i són.

L'any 1959 White va fer una crítica contundent dels pretesos impulsos d'exploració i de manipulació. Un impuls és un constructe motivacional, que, per definició, té les característiques següents:

a) Sorgeix d'un desequilibri o dèficit fisiològic (una necessitat) en algun teixit diferent del sistema nerviós.

b) Energitza respostes intrumentals i consumatives.

c) La conducta consumativa redueix l'estimulació interna procedent de l'impuls (i restableix el dèficit fisiològic).

Cap d'aquestes propietats intrínseques del concepte d'impuls es compleix en el cas de la conducta exploratòria i manipulativa: no es corresponen amb cap dèficit tissular; no comporten respostes consumatives (semblants a les que es produeixen en la gana o la set); i no produeixen una disminució, sinó més aviat un increment de l'estimulació externa. Per això, White (1959) conclou que si es vol explicar la conducta exploratòria i manipulativa mitjançant el concepte d'impuls primari, aquest concepte s'hauria de redefinir prescindint de les seves característiques bàsiques, fet que no té cap sentit des d'un punt de vista epistemològic.

Com a conseqüència de la crítica anterior, White (1959) va rebutjar la teoria de la reducció de l'impuls i va proposar que la conducta humana, i bona part de la conducta de les espècies infrahumanes, es dirigeix bàsicament a produir canvis en l'entorn. La conducta exploratòria i manipulativa està dirigida per la necessitat psicològica de competència i d'efectància o causació (competence and effectance motivation). La conducta motivada per la necessitat psicològica d'efectància constitueix un flux continu, només ocasionalment interromput per la conducta dirigida a satisfer les necessitats homeostàtiques (gana, set i semblants).

Un enfocament de la motivació intrínseca alternatiu al de White, i als que es basen en aquest, és el que ha intentat d'explicar la conducta exploratòria i manipulativa a partir del constructe d'activació o *arousal*, i altres construc-

Les propietats col·latives...

... fan referència a característiques de l'estimulació externa com ara la complexitat i la novetat; segons els estudis de Berlyne, aquestes propietats fomenten la curiositat i l'interès per les tasques.

Vegeu també

En relació als continguts tractats repasseu el subapartat 2.2.3 d'aquest mòdul.

Impulsos i motivació intrínseca

En els experiments de Harlow, les mones es passaven hores desmuntant endevinalles mecàniques, pel simple plaer de desmuntar-los. Tanmateix, quan estaven famolencs mostraven menys interès per la tasca.

tes directament relacionats amb aquest com el nivell òptim d'activació (Hebb, 1955) o el potencial òptim d'activació (Berlyne, 1960). Els enfocaments de la motivació intrínseca plantejats al voltant del constructe d'activació es poden considerar de caràcter fisiològic, en contrast amb els basats en les necessitats psicològiques de competència i causació, normalment etiquetats com a enfocaments cognitius.

El plantejament de White és a la base de dos dels enfocaments més importants de la motivació intrínseca humana desenvolupats durant la dècada dels setanta: la teoria de la causació personal de De Charms (1968) i la teoria de l'avaluació cognitiva de Deci (1975). Aquest últim autor, en col·laboració amb els seus deixebles Ryan i Vallerand ha portat a terme el programa d'investigació més ampli de caràcter experimental sobre la motivació intrínseca amb subjectes humans. Els resultats i les implicacions teòriques i pràctiques d'aquest ambiciós programa d'investigació s'exposen en l'obra de Deci i Ryan (1985).

A l'època en què Deci formulava la teoria de l'avaluació cognitiva, Csikszentmihalyi (1975) proposava la seva teoria del flux, que es pot considerar un enfocament de la motivació intrínseca humana complementari al de Deci. Com assenyala el mateix Csikszentmihalyi (1998), Deci i els seus col·laboradors s'han dedicat sobretot a estudiar en situació de laboratori els determinants de la conducta motivada intrínsecament, mentre que ell s'ha ocupat bàsicament de l'anàlisi de l'experiència subjectiva (flux) que acompanya la conducta motivada intrínsecament en contextos naturals. Els principals estudis empírics basats en la teoria del flux s'han fet a les dècades dels vuitanta i dels noranta.

Finalment, Bandura (1986) en la seva teoria cognitiva social va realitzar una anàlisi conceptual aguda de la motivació intrínseca, amb importants implicacions teòriques, pràctiques i d'investigació.

En la figura següent presentem de manera esquemàtica els principals enfocaments de la motivació intrínseca que hem descrit en aquest subapartat.

Enfocament		Autors
Impulsos		
Impuls d'exploració Impuls de manipulació	→	Montgomery Harlow
Activació (i potencial d'activació)		
Nivell d'activació òptim Potencial d'activació òptim	→	Hebb Berlyne
Competència i autodeterminació		

Enfocament		Autors
Efectància Competència Causació personal	→	White Harter DeCharms
Enfocaments actuals		
Avaluació cognitiva Incentius intrínsecs (sensacions, autoeficàcia, emocions de l'èxit) Flux	→	Deci i Ryan Bandura Csikszentmihalyi

5.2. Definició i avaluació de la motivació intrínseca

La definició més usual de la motivació intrínseca (MI) és la d'«execució d'activitats sense mediació de cap recompensa externa aparent» (Deci, 1975, pàg. 23). Aquesta definició de la motivació intrínseca en termes estrictament conductuals presenta un problema principal que rau en els fets següents. Moltes vegades, les persones s'esforcen i persisteixen en l'execució d'activitats motivades per les expectatives d'aconseguir recompenses extrínseques valuoses (diners, reconeixement social, poder, etc.). Recordem que en la majoria dels casos els incentius no estan físicament presents en el moment en què es realitza la conducta; el que sí que està present són les expectatives d'aquests. En aquests casos, la no-presència explícita de recompenses extrínseques no és un criteri vàlid per a considerar l'activitat motivada intrínsecament. Considerem, a tall d'il·lustració l'exemple següent:

Exemple de definició problemàtica de la motivació intrínseca

Un nen de cinquè curs de primària que avorreix les matemàtiques, es passa durant la setmana moltes hores fent multiplicacions i divisions, perquè el seu pare li ha promès que si aprova li regalarà l'últim model de videoconsola, i sap que el seu pare compleix les promeses. Un observador extern que desconegui aquestes circumstàncies pot inferir, erròniament, que aquest nen està motivat intrínsecament per les matemàtiques, quan en realitat està motivat per l'expectativa d'un incentiu extrínsec (pel que se sap fins al moment, la realització d'operacions matemàtiques no genera de manera natural videoconsoles).

Aquesta limitació important de la definició conductual de motivació intrínseca ens porta a reconèixer que difícilment es pot definir amb precisió aquest concepte si no es tenen en compte determinades característiques de l'experiència subjectiva (de la consciència) del subjecte que fa la conducta. Tradicionalment (Deci, 1975), s'ha considerat que els continguts de la consciència indicadors de motivació intrínseca per una tasca són les emocions positives de gaudi i interès que acompanyen l'execució d'aquesta.

Més recentment, Csikszentmihalyi (1975, 1998) ha estudiat en profunditat les característiques components de l'experiència subjectiva (estat de consciència) que acompanya la motivació intrínseca. Ha anomenat aquest estat de consciència **experiència de flux** (i també consciència autotèlica i experiència òptima), i es caracteritza perquè el subjecte es mostra de la manera següent:

Al voltant de la motivació intrínseca

Una altra definició habitual de conducta motivada intrínsecament és la següent: conducta l'execució de la qual constitueix una finalitat per si mateixa, i no un mitjà per a una finalitat.

- a) Està totalment concentrat (i implicat) en la realització de la tasca.
- b) L'altíssim nivell de concentració en la tasca produeix de vegades pèrdua de la consciència del jo (la persona està tan concentrada en el que fa que s'oblida d'ella mateixa).
- c) Té una sensació alta de control sobre la tasca i els resultats d'aquesta.
- d) Té una percepció «distorsionada» del pas del temps (normalment transcorre molt més de pressa).
- e) Se sent bé, des d'un punt de vista emocional (sol sentir-se content, satisfet, actiu i confiat).

Quan una persona s'esforça i persisteix en l'execució d'una tasca sense que hi hagi incentius extrínsecs per a això (reals o anticipats mentalment) i en el pla subjectiu experimenta amb una certa intensitat les dimensions que acabem d'assenyalar, podem dir que està motivat intrínsecament.

Són exemples típics de conductes motivades intrínsecament en les espècies animals inferiors les conductes de joc durant la infància i les conductes exploratòries (exploració locomotriu i exploració visual) i de manipulació d'objectes observades en individus adults, i estudiades en situació de laboratori pels psicòlegs experimentals al principi de la dècada dels cinquanta. Pel que fa el gènere humà, la conducta de joc en les seves diferents etapes (sensoriomotora, simbòlica, de domini i d'assimilació de la realitat, segons Piaget, 1962) es pot considerar conducta motivada intrínsecament. En persones adultes, les aficions són el més semblant a conductes totalment motivades intrínsecament. La motivació intrínseca també sol ser alta en les activitats professionals creatives com escriure, pintar, compondre, etc. Hem de tenir en compte, això no obstant, que la motivació intrínseca no és patrimoni exclusiu d'aquest tipus d'activitats. Com veurem més endavant, si es compleixen determinades condicions, pràcticament qualsevol tipus de tasca pot arribar a suscitar interès intrínsec.

Per a avaluar la motivació intrínseca s'utilitzen dos tipus principals de procediments: conductual i d'autoinforme. El procediment conductual, utilitzat amb profusió en els estudis experimentals consisteix en el següent: es proporcionen al subjecte diverses tasques en què pot treballar al seu lliure albir durant un temps limitat. Es mesura el temps que dedica a cada tasca. El temps que el subjecte empra en una tasca determinada en aquesta situació de lliure elecció es pren com l'índex de la motivació intrínseca per aquesta tasca. Una altra manera de mesurar la motivació intrínseca per una tasca és mitjançant qüestionaris d'autoinforme en els quals es pregunta al subjecte pel seu grau d'implicació/satisfacció per aquesta tasca concreta. Són exemples d'autoinformes per a mesurar la motivació intrínseca el qüestionari creat per Treasure i adaptat al castellà

Allò que és ideal i allò que és real

Bona part de les tasques que realitzem en la vida quotidiana estan doblement motivades, intrínsecament i extrínsecament, i algunes només estan motivades extrínsecament. En realitat, un es pot considerar una persona afortunada si treballa en allò que li agrada i a més li paguen per a fer-ho. Per a moltes persones la feina és només un mitjà per a guanyar-se la manutenció, a d'altres els agrada allò que fan, però no els paguen.

Dos..., millor que un

En la majoria d'investigacions s'ha utilitzat un sol procediment per a mesurar l'MI: el conductual o l'autoinforme. Tot i que els resultats obtinguts amb els dos procediments sembla que són molt similars, seria convenient d'utilitzar, sempre que es pugui, els dos procediments conjuntament. Així tindríem més garanties que estem mesurant la motivació intrínseca.

per Sanz (1998) i el procediment anomenat mètode de mostreig d'experiències elaborat entre els anys 1975 i 1976 a la Universitat de Chicago per l'equip de Mihail Csikszentmihalyi (vegeu Csikszentmihalyi, 1998).

L'MME és, sense cap dubte, el procediment d'autoinforme més complet que tenim actualment per a mesurar la motivació intrínseca en situacions de la vida quotidiana i consisteix essencialment en el següent. Es proporciona a cada subjecte un receptor electrònic (un cercapersones o un telèfon mòbil) i un quadern de qüestionaris. Els investigadors activen el receptor diverses vegades (set o vuit) al dia en intervals a l'atzar, i cada vegada que el receptor sona, el subjecte emplena un qüestionari del quadern.

Les preguntes del qüestionari es refereixen a paràmetres externs de l'activitat que fa, a la dificultat percebuda de la tasca i les habilitats per a dur-la a terme, als diferents paràmetres de l'experiència de flux i a la importància concedida a la tasca (en la figura següent es pot observar el contingut concret de les preguntes).

Qüestionari del mètode de mostreig d'experiència

Data: 8/4/76 Hora: 12.06 pm Temps emprat: 12.07

Segons va rebre el senyal...

En què pensava? Romeo i Julieta

On era? A classe d'Anglès

Quina era la seva activitat principal? Llegir/ Revisar Romeo i Julieta

Què més feia? Rosegar el bolígraf

Per què estava fent aquesta activitat?

L'havia de fer Volia fer-la No tenia res millor per fer

	Gens	Una mica	Força	Molt						
Quin era el seu grau de concentració?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
S'havia d'esforçar per concentrar-se?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Quin grau d'autoconsciència tenia?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Se sentia bé amb vostè mateix?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Controlava la situació?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Complia les seves expectatives?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Complia expectatives alienes?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Descriu el seu estat d'ànim a l'hora de rebre el senyal:

	Molt	Força	Una mica	No sent	Una mica	Força	Molt	
Alerta	0	o	.	-	.	o	0	Somnolent
Feliç	0	o	.	-	.	o	0	Trist
Irritable	0	o	.	-	.	o	0	Jovial
Fort	0	o	.	-	.	o	0	Dèbil
Actiu	0	o	.	-	.	o	0	Passiu
Solitari	0	o	.	-	.	o	0	Sociable
Avergonyit	0	o	.	-	.	o	0	Orgullós
Implicat	0	o	.	-	.	o	0	Llunyà
Excitat	0	o	.	-	.	o	0	Avorrit
Tancat	0	o	.	-	.	o	0	Obert
Clar	0	o	.	-	.	o	0	Confús
Tens	0	o	.	-	.	o	0	Relaxat
Competitiu	0	o	.	-	.	o	0	Cooperador

5.3. Teories actuals de la motivació intrínseca

En aquest subapartat exposarem les tres teories principals de la motivació intrínseca que en el moment actual generen una quantitat considerable d'investigació empírica, i també en alguns casos procediments pràctics per a fomentar la motivació intrínseca. Aquests tres enfocaments són la teoria de l'avaluació cognitiva formulada per Deci el 1975 i retocada per Deci i Ryan el 1985; la teoria cognitiva social de Bandura (1986), i la teoria del flux elaborada per Csikszentmihalyi el 1975 i matisada, lleugerament, el 1998. Per a cada una d'aquestes teories exposarem els principals fonaments conceptuals i alguns dels estudis empírics que li han servit de suport.

5.3.1. Teoria de l'avaluació cognitiva

La teoria de l'avaluació cognitiva va ser proposada inicialment per Deci l'any 1975 per a explicar la motivació intrínseca humana. Aquesta teoria parteix de les idees de White (1959) sobre la motivació d'«efectància» i de De Charms (1968) sobre la causació personal i l'autodeterminació de la conducta. A continuació, exposarem les idees bàsiques d'aquesta teoria, encara que no exactament en el mateix ordre en el qual ho van fer Deci (1975) i Deci i Ryan (1985).

1) Enunciats bàsics

a) Pel que fa als humans, la conducta motivada intrínsecament es deu a una necessitat (psicològica) innata de sentir-se competent i de sentir-se autodeterminat. El sentiment de competència es refereix a la percepció que té la persona de les seves habilitats. L'autodeterminació consisteix en la percepció que té la persona de que ella és la causa de la seva conducta: percebre una acció com el resultat d'una decisió i un desig personal i no d'influències externes, més o menys subtils. Les persones necessitem sentir-nos capaces (competents) respecte d'aquelles tasques que valorem, i necessitem percebre'ns com els agents causals de les nostres accions.

b) En els esdeveniments externs relacionats amb la conducta (diferents tipus de recompenses, retroalimentació de la informació, etc.) es poden distingir dos aspectes funcionals: un de control i un d'informatiu. Segons si es destaca més un aspecte o un altre els esmentats esdeveniments externs es poden classificar com a controladors o com a informatius.

c) Els esdeveniments externs afecten la motivació intrínseca mitjançant les percepcions mediadores de competència i autodeterminació. Els esdeveniments controladors disminueixen la motivació intrínseca perquè canvien el locus de causalitat de la conducta d'intern a extern. Els esdeveniments informatius afecten la motivació intrínseca per mitjà de la percepció de competència: si milloren la competència percebuda, incrementen la motivació intrínseca, si empitjoren la competència percebuda, la disminueixen.

a) controlador b) informatiu

Un pare proposa al seu fill: «Si durant aquesta setmana fas tots el deures cada dia, et doblo la paga setmanal.»

Una mare: cada dia fa els deures amb el seu fill, li resol els dubtes i li explica com se solucionen els errors.

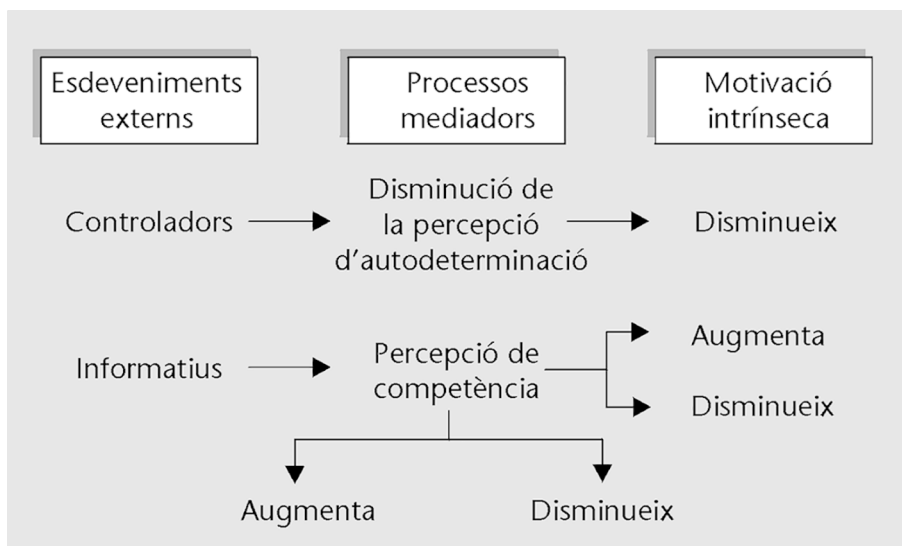
Vegeu també

Vegeu el subapartat 4.1. per a més informació sobre les ments.

d) L'any 1985 Deci i Ryan van afegir una quarta proposició a la teoria de l'avaluació cognitiva que preveu la influència sobre la motivació intrínseca dels esdeveniments interns (variables psicològiques personals, específiques i globals). Aquestes variables poden exercir un doble paper: actuar directament com a reguladors de la motivació intrínseca i modular la influència dels esdeveniments externs sobre la motivació intrínseca. Les variables personals moduladores (diferents de la competència percebuda i de l'autodeterminació) són de caràcter disposicional. Dues de les més importants són el locus de control del reforçament (Rotter, 1966) i l'orientació disposicional de metes. D'una manera semblant a com havien fet amb els esdeveniments externs, Deci i Ryan classifiquen els esdeveniments interns (variables personals) en informatius i controladors, segons si afavoreixen o perjudiquen la motivació intrínseca.

En la figura següent es pot veure una representació gràfica de la teoria de l'avaluació cognitiva (TAC).

Representació gràfica de la teoria de l'avaluació cognitiva



2) Investigació empírica

La majoria dels estudis empírics basats en la teoria de l'avaluació cognitiva són estudis experimentals amb subjectes humans que han intentat de contrastar hipòtesis derivades del tercer enunciat del subapartat anterior. La majoria d'aquests experiments han examinat l'efecte sobre la motivació intrínseca de les recompenses externes; d'altres, els menys, han examinat la influència sobre l'MI de la retroalimentació informativa del rendiment.

Els costos ocults de les recompenses extrínseques

El primer experiment sobre la influència de les recompenses extrínseques en l'MI el va fer Deci el 1971 i va constituir, amb lleugeres variants, el paradigma experimental per a nombroses investigacions posteriors.

En aquest primer experiment, Deci va estudiar l'efecte de les recompenses monetàries sobre la MI. Els subjectes d'aquest experiment van ser estudiants de batxillerat, als quals se'ls va plantejar la tasca següent: havien de resoldre un total de quatre trencaclosques sobre relacions espacials, amb un temps límit per a cada trencaclosques. Un estudi pilot previ havia mostrat que els estudiants tenien un interès intrínsec ampli per aquesta tasca. Passat aquell temps, si el subjecte no trobava la solució, la hi proporcionava l'investigador, per a evitar la tendència comprovada a tornar a treballar en el trencaclosques no resolt (l'anomenat efecte Zeigernik).

Els subjectes van ser assignats a dues condicions experimentals. A la meitat d'ells (grup experimental) se'ls va recompensar al final de la sessió amb un dòlar per cada trencaclosques resolt correctament dins el temps límit. Als estudiants se'ls havia informat prèviament sobre aquest tipus de recompensa. A l'altra meitat de subjectes no se li va proporcionar cap tipus de recompensa externa.

L'experiment va constar d'un total de tres sessions (d'una hora cada una). En la primera es va avaluar la MI dels subjectes mitjançant el procediment de lliure elecció de tasca. En la segona es va fer la manipulació experimental que acabem de descriure, i en la tercera es va avaluar una altra vegada l'MI mitjançant el mateix procediment.

Els resultats van mostrar que els subjectes del grup experimental, recompensats de la manera descrita per la resolució de trencaclosques, van disminuir la seva MI en comparació amb els del grup control (no recompensats). Deci va interpretar aquests resultats de la manera següent: les recompenses van disminuir la MI perquè van canviar el *locus* de causalitat de la conducta d'intern a extern, és a dir, van disminuir la percepció d'autodeterminació dels subjectes.

Aquest procediment experimental presentava dues debilitats metodològiques importants:

- 1) L'investigador principal es trobava físicament present en l'habitació on els subjectes resolien els trencaclosques, amb la qual cosa d'alguna manera els podria transmetre, de manera involuntària i inconscient, senyals subtils sobre les hipòtesis de l'estudi; i
- 2) L'investigador principal era qui mesurava la MI per mitjà del procediment de lliure elecció de tasca, fet que podria introduir distorsions, també involuntàries i inconscients en l'avaluació (aquestes dues limitacions metodològiques es coneixen com a *efecte Rosenthal*).

La correcció d'aquestes limitacions va donar lloc al que Deci va denominar el paradigma general d'una sola sessió. Com el seu mateix nom indica, aquest procediment consta d'una sola sessió durant la qual el subjecte treballa en la tasca proposada (sota les condicions establertes per al seu grup experimental: recompensa, no recompensa, retroalimentació, etc.). Mentre el subjecte treballa, l'experimentador es troba en una habitació adjacent, comunicat amb el subjecte per mitjà d'un interfon i un mirall de visió unidireccional. En aquest procediment, a diferència de l'anterior, només s'avalua la MI en una ocasió, després de la manipulació experimental (que s'anomena un *disseny sol després*). En assignar a l'atzar els subjectes als diferents grups experimentals, s'espera que la seva MI prèvia a la manipulació sigui semblant. L'avaluació de la seva MI posterior, que es basa en la tasca de lliure elecció, la fa un segon investigador que desconeix la condició experimental a la qual pertany el subjecte, i que és fora de la vista d'aquest. Si observem el subjecte per mitjà d'un altre mirall unidireccional, mesura el temps que treballa lliurement en la tasca experimental.

Utilitzant aquest procediment, Deci i els seus col·laboradors van fer dotzenes d'estudis utilitzant diferents tipus de tasques (trencaclosques, jocs d'ordinador, dibuixos i anagrames) i diferents tipus de recompenses (diners, joguines, bons, llatinades i elogis verbals). Es van manipular també altres variables com l'expectativa de recompensa (anunciant-la prèviament o no) i la sortida de la recompensa (fent que aquesta fos físicament present o absent, durant la realització de la tasca). Com veurem posteriorment, els resultats d'aquests experiments a prop dels efectes de la recompensa sobre la MI són variats i a vegades contradictoris.

Influència de la retroalimentació (*feedback*) del rendiment sobre la competència percebuda

Segons la teoria de l'avaluació cognitiva, la informació *aposteriori* que l'investigador proporciona al subjecte sobre la seva actuació durant la tasca influeix sobre la seva MI ulterior en la mesura que modifica la seva competència rebuda. La informació sobre un bon rendiment (retroalimentació positiva) millora la competència percebuda i la MI; la informació sobre un rendiment insuficient (retroalimentació negativa) perjudica la competència percebuda i la MI.

El primer experiment sobre la influència de la retroalimentació positiva en la MI el va fer Deci el 1971 utilitzant un procediment molt semblant al paradigma d'una sola sessió i una tasca de trencaclosques. Deci va trobar, d'acord amb el que s'esperava, que els subjectes que van rebre retroalimentació verbal positiva van mostrar en l'avaluació posterior una MI més gran que els subjectes del grup control que no van rebre cap tipus de retroalimentació. Deci, Cascio i Krusell (1973) van fer el primer experiment sobre la influència de la retroalimentació negativa («has resolt el trencaclosques correctament, però has ne-

Sembla un, però són tres

En l'article de Deci (1971) es descriuen tres experiments diferents: dos sobre els efectes de les recompenses en l'MI, i un sobre els efectes de la retroalimentació verbal positiva.

cessitat un temps superior a la mitjana»). Els subjectes que van rebre retroalimentació negativa van mostrar una MI més baixa que els del grup control que no van rebre cap tipus de retroalimentació.

L'experiment en la nostra opinió més complet sobre els efectes de la retroalimentació en la MI el van fer Vallerand i Reid (1983). Aquests autors van estudiar conjuntament, en un sol experiment, els efectes de la retroalimentació positiva i de la retroalimentació negativa sobre l'MI. En la seva investigació van utilitzar estudiants d'educació física que havien de fer una tasca de manteniment de l'equilibri en un aparell anomenat *estabilímetre*. Després de fer uns assajos de prova i de mesurar la MI per la tasca mitjançant un qüestionari, van seleccionar 84 subjectes amb un nivell intermedi de la MI i els van assignar una de tres condicions experimentals: retroalimentació positiva, retroalimentació negativa i grup control sense retroalimentació. Després de realitzar la tasca en una d'aquestes condicions es va mesurar la competència percebuda dels subjectes, i després la seva MI per la tasca (un altre cop mitjançant qüestionari). Els estudiants que van rebre retroalimentació positiva van mostrar una competència percebuda més gran i una MI també més alta que els del grup control i que els que van rebre retroalimentació negativa; aquests últims, al seu torn, van mostrar competència percebuda més baixa i també l'MI més baixa que els del grup control. Els autors van interpretar els resultats en el sentit que els canvis en l'MI es deuen als canvis en la competència percebuda produïts pels diferents tipus de retroalimentació.

Resultats: síntesi i interpretació

Com apuntàvem anteriorment els resultats dels nombrosos estudis sobre els efectes de les recompenses en la MI són variats i de vegades contradictoris, almenys en aparença. En uns casos s'ha trobat que disminueixen la MI, en altres casos que l'augmenten, i en d'altres casos que no varia. En un intent de posar un cert ordre en aquests resultats dispars, Ryan, Mins i Koestner (1983) van assenyalar que, de fet, en aquests experiments les recompenses es van aplicar amb diferents criteris (contingències de recompensa); i van proposar la taxonomia de contingències de recompensa següent:

- a) Recompensa no contingent amb la tasca. El subjecte rep els incentius simplement per participar en l'experiment, independentment del que faci (aquest tipus de contingència és semblant a la del treball per hores).
- b) Recompensa contingent amb la tasca. El subjecte rep els incentius per treballar en la tasca o per acabar-la, però sense tenir en compte la qualitat de l'execució (és el que en la vida real correspondria al sistema de treball a preu fet).

c) Recompensa contingent amb la qualitat de l'execució. Només es proporcionen els incentius si s'assoleix un determinat nivell de qualitat en la realització de la tasca. Per exemple, acolorir un dibuix sense sortir una sola vegada del contorn.

d) Recompensa contingent competitiva. Els subjectes competeixen els uns amb els altres per un nombre limitat de recompenses, més petita que el nombre de competidors. Només s'obté la recompensa si es rendeix més que el competidor.

Els resultats trobats segons la contingència de recompensa es poden resumir de la manera següent:

- 1) Les recompenses no contingents amb la tasca (recompenses per participar) no afecten la motivació intrínseca prèvia.
- 2) Les recompenses competitives disminueixen la motivació intrínseca.
- 3) Les recompenses contingents amb la realització de la tasca disminueixen la motivació intrínseca alta, però incrementen la motivació intrínseca baixa.
- 4) Les recompenses contingents amb la qualitat de l'execució, en la majoria d'estudis, incrementen la MI, si comparem aquest procediment amb un grup de control al qual no es proporciona cap tipus de recompensa.

Pel que fa a la influència sobre la motivació intrínseca de l'expectativa i l'efecte de la recompensa, s'ha trobat que:

- només les recompenses anunciades prèviament, i per tant esperades, disminueixen la motivació intrínseca; i
- les recompenses disminueixen la motivació intrínseca quan són molt manifestes (la seva presència en l'entorn es destaca mitjançant diversos procediments), però no a la inversa.

Els resultats de la majoria d'estudis sobre els efectes de la retroalimentació (*feedback*) del rendiment en la motivació intrínseca, mostren que la retroalimentació positiva (informació verbal sobre un bon rendiment en la tasca) incrementa la motivació intrínseca, mentre que la retroalimentació negativa la disminueix. Els resultats sobre la influència de la retroalimentació en la motivació intrínseca són en aquest sentit més clars i consistents que els relatius als efectes de les recompenses.

L'any 1975 Deci identificava retroalimentació positiva amb recompensa verbal/social. Si s'accepta aquesta identificació es pot concloure que, efectivament, les recompenses socials incrementen la MI, a diferència de les recompenses materials (diners, lliminadures, etc.) que produeixen efectes diversos.

Lectura recomanada

Una de les descripcions més completes i detallades dels resultats dels experiments sobre recompenses i motivació intrínseca és el capítol del llibre escrit per **Morales i Gábor** (1990). «La motivació social». A: **S. Palafox i J. Vila** (ed.). Motivación i emoción. Madrid: Alhambra.

Personalment, pensem que aquesta identificació no és correcta. La retroalimentació positiva és més que una simple recompensa verbal, ja que normalment aporta informació per a millorar el rendiment, o per a incidir sobre la interpretació (atribució causal) del rendiment. En el llibre de Deci i Ryan (1985) ja no es manté la identificació entre retroalimentació informativa i recompensa verbal.

Deci i Ryan (1985) interpreten de la manera següent els resultats que hem resumit com a favorables a la Teoria de l'avaluació cognitiva: quan es proporciona retroalimentació informativa, si és positiva, potencia la percepció de competència i al seu torn afavoreix la MI. Contràriament, la retroalimentació negativa disminueix la competència percebuda i la motivació intrínseca. L'ús de recompenses extrínseques perjudica la MI perquè disminueix la percepció d'autodeterminació i canvia el locus de causalitat d'intern a extern.

Tot i així, cal plantejar algunes objeccions a aquesta interpretació. La primera i més important és que en la gran majoria d'aquests estudis no es van avaluar les percepcions de competència i autodeterminació, i per tant, resulta empíricament impossible comprovar el seu paper com a mecanismes mediadors de la motivació intrínseca. Altres objeccions es refereixen a inconsistències puntuals entre la interpretació global i els resultats d'alguns estudis concrets; així, les recompenses contingents amb la qualitat de l'execució són més controladores que les contingents amb la tasca, i això vol dir que perjudicarien més la percepció d'autodeterminació. Tanmateix les dades empíriques mostren que les recompenses contingents amb la qualitat de l'execució, en comparació amb les contingents amb la tasca, afavoreixen més la motivació intrínseca.

5.3.2. La teoria cognitiva social

En la seva teoria cognitiva social (TCC), Bandura (1986) va fer una de les anàlisis, segons la nostra opinió, més brillants de la MI. Aquesta anàlisi conté una crítica aguda d'alguns aspectes de la teoria de l'avaluació cognitiva i una proposta teòrica pròpia sobre l'MI derivada d'aquesta crítica. D'altra banda, Bandura va iniciar una línia d'investigació empírica derivada del seu enfocament teòric de la MI. En aquest subapartat tractarem de manera successiva aquests tres aspectes.

1) Crítiques a la teoria de l'avaluació cognitiva

Segons la nostra opinió, la crítica de Bandura (1986) a la teoria de l'avaluació cognitiva es pot desglossar en els punts següents:

a) Inverificabilitat de la influència de les necessitats psicològiques d'autodeterminació i competència. Segons la TEC, la MI es deu a les necessitats psicològiques (variables internes molt semblants als impulsos) d'autodeterminació i competència, tanmateix, en la gran majoria d'estudis basats en la TAC no s'avaluen de manera independent aquestes variables. Per això, no es pot comprovar la influència causal sobre la MI ni el seu paper mediador dels efectes dels esdeveniments externs sobre la MI:

«Les teories dels impulsos són demostrables quan aquests són mesurats de manera independent de la conducta que se suposa que activen. Si es prenen les variacions en l'execució de la tasca com a signes de variació de la intensitat de les necessitats d'autodeterminació i competència, la circularitat despulla la teoria de valor predictiu i explicatiu..., les dades sobre l'existència d'un doble vincle entre l'aplicació d'incentius, la percepció d'autodeterminació i l'interès intrínsec en l'activitat constitueixen la demostració més potent de la teoria.»

Bandura (1986, pàg. 268)

b) Manca de criteris objectius per a la classificació (a priori) dels esdeveniments externs com a controladors o informatius. La distinció entre esdeveniments controladors i informatius és fàcil d'establir en el camp teòric, però els esdeveniments reals que poden afectar la MI són difícils de classificar perquè tenen múltiples vessants. Per això, les classificacions dels esdeveniments externs en les investigacions sobre la TAC són intuïtives i moltes vegades a posteriori. Així, en principi, les recompenses basades en la qualitat de l'execució es van considerar més controladores que les basades en la realització de la tasca, perquè comporten un criteri de recompensa més exigent. Quan les dades empíriques van mostrar que el primer tipus de contingència afavoreix la MI, les recompenses contingents amb la qualitat de l'execució es van reetiquetar com a informatives. Fins que no tinguin criteris objectius per a classificar els esdeveniments externs com a informatius o controladors no es pot contrastar adequadament la TAC.

c) Escassa rellevància social de la investigació empírica. La majoria d'investigacions basades en la TAC s'han centrat a estudiar de quina manera els esdeveniments externs afecten tasques en les quals les persones ja tenen un interès alt. Aquest enfocament té una importància social molt limitada si ho comparem amb un altre l'objectiu del qual és estudiar què es pot fer perquè tasques en principi avorrides es converteixin en interessants intrínsecament. De fet, la majoria de les activitats en què les persones s'ho passen bé, en principi, han tingut poc interès o gens per a aquestes persones (els nens no neixen amb un interès innat per compondre poesies, donar puntades de peu a una pilota, tocar el piano o col·leccionar segells).

2) Concepció de la MI des de la teoria cognitiva social

Segons la TCS, les conductes motivades intrínsecament (aquelles que un emprèn perquè es diverteix fent-les) no estan regulades per les necessitats psicològiques globals i innates d'autodeterminació i competència, sinó per les conseqüències afectivament positives que genera d'una manera natural i espon-

Paradoxes de la vida

És realment curiós que la teoria de l'avaluació cognitiva, que es basa en la crítica de White al concepte clàssic d'impuls, proposi com a determinants personals de la motivació intrínseca dels impulsos psicològics d'autodeterminació i competència.

Informen o controlen?

Considerem el cas d'un cantant d'òpera que exigeix uns honoraris altíssims per cada actuació. Els honoraris que rep són controladors o són informatius? Si són controladors, és l'empresari que controla cantant o és aquest el que controla l'empresari? Si són informatius, es corresponen amb la qualitat del cantant o depenen d'altres variables?

tània la seva execució (incentius intrínsecs). En altres paraules, una conducta motivada intrínsecament és aquella l'execució de la qual està regulada, principalment, pels incentius intrínsecs que produeix.

En la TCS (Bandura, 1986) es proposen dues dimensions o criteris objectius per a distingir entre incentius intrínsecs i extrínsecs i per a establir les diferents categories d'incentius intrínsecs (vegeu la figura següent). Aquestes dues dimensions són la contingència (tipus de relació entre la conducta i els incentius) i el locus (lloc o ubicació on es produeixen els incentius). La contingència pot ser natural (els incentius són conseqüències naturals de la conducta) o arbitrària (els incentius són conseqüències lligades a la conducta per criteris o convencionalismes socials). El locus és extern si els incentius són esdeveniments que es produeixen en l'entorn (fora del subjecte), i és intern si són esdeveniments que es produeixen en el subjecte.

Classificació dels incentius en intrínsecs i extrínsecs segons la contingència (natural-arbitrària) i del *locus de control* (intern-extern).

		Contingència	
		Natural	Arbitral
Locus de control	Extern	Intrínsec	Extrínsec
	Intern	Intrínsec	Intrínsec

Segons la TCS, els incentius extrínsecs són conseqüències de la conducta arbitràries i externes i positives afectivament. Totes les altres combinacions de les dimensions de contingència i de locus donen lloc a incentius intrínsecs (conseqüències naturals i conseqüències internes de la conducta). Il·lustrarem amb exemples cada una de les quatre categories d'incentius.

a) Incentius intrínsecs naturals-externs. En aquest cas, es tracta de canvis que tenen lloc en l'entorn i que constitueixen conseqüències naturals de la conducta. Exemples d'aquest tipus d'incentius intrínsecs són els sons agradables produïts pel maneig hàbil d'un instrument musical, les vistes meravelloses que pot contemplar un escalador o les sensacions tàctils agradables que experimenta un nedador a la piscina.

b) Incentius intrínsecs naturals-interns. Aquest tipus d'incentius intrínsecs estan constituïts pels canvis fisiològics i les sensacions propioceptives i interoceptives agradables que es deriven de manera natural de l'execució d'algunes activitats. Un exemple d'aquest tipus d'incentius intrínsecs són les sensacions de benestar corporal produïdes per l'exercici físic, una vegada superada l'etapa inicial dels cruiximents.

c) Incentius intrínsecs arbitraris-interns. Aquesta categoria d'incentius intrínsecs es refereix als fenòmens psicològics que es deriven de l'èxit en la realització d'una determinada conducta com ara l'enfortiment de l'autoeficàcia i les emocions positives relacionades amb l'èxit. Segons Bandura, els incentius intrínsecs d'aquesta categoria són els més importants en la regulació de la motivació.

El caràcter arbitrari de la contingència entre la conducta i les variables psicològiques esmentades es refereix al fet que no depenen de nivells fixos de rendiment (dificultat de la tasca), sinó de criteris personals que es formen a partir de la particular història d'aprenentatge social de cada individu. Això no obstant, una vegada formats aquests criteris personals de rendiment, les emocions relacionades amb l'èxit es deriven d'aquests de manera quasi automàtica. L'obtenció d'un aprovat en una assignatura no genera invariablement respostes emocionals positives en tots els estudiants. Produirà satisfacció en aquells que aspiren a un aprovat, però no en els que aspiren a un excel·lent.

d) Incentius extrínsecs. Estan constituïts per esdeveniments que són per si mateixos de naturalesa social, o per objectes i esdeveniments que es relacionen amb la conducta per mitjà de convenis socials. Les felicitacions per una tasca ben feta, els aplaudiments després d'una actuació o els diners rebuts per fer un feina són exemples d'incentius extrínsecs.

3) Investigació empírica

La línia d'investigació sobre l'MI plantejada a partir de la TCS pretén d'estudiar els procediments per tal d'incrementar l'interès intrínsec per a tasques en principi avorrides d'acord amb la seva crítica a la TAC.

L'estudi clàssic, en aquest sentit, el van fer Bandura i Schunk (1981), en què van examinar la relació entre l'establiment d'objectius, l'autoeficàcia, el rendiment i la motivació intrínseca en una tasca matemàtica: resoldre problemes de restes. En aquest estudi experimental, nens de sis i set anys, molt poc hàbils en la resolució de restes, van participar en un programa d'autoaprenentatge durant set sessions de trenta minuts. En aquestes sessions havien de resoldre un total de set quaderns de restes dirigides de manera estàndard per un tutor.

El plaer de la conquesta

Per a un escalador tornar a coronar el mateix cim seguint una ruta ja coneguda i en condicions climàtiques idèntiques constitueix una cosa mancada d'interès, encara que li continuï oferint unes vistes meravelloses. Aquesta meta ja conquerida no constitueix un rept per a ell, i, per tant, el seu èxit no li permetrà d'enfortir la seva autoeficàcia ni experimentar emocions positives.

El programa autoinstructiu es va dur a terme en quatre condicions diferents (deu nens en cada una), definides pels objectius assignats a cada grup de nens. En la condició de metes pròximes es va demanar als nens que resolguessin un quadern de restes en cada sessió; en la de metes distals se'ls va proposar de tenir resolts tots els quaderns al final de la setena sessió; en la condició sense metes se'ls va deixar treballar al seu aire, sense explicitar cap tipus d'objectiu. En un quart grup (control) únicament, es va avaluar el rendiment i l'autoeficàcia, sense aplicar el programa d'aprenentatge. Els nens de la condició metes pròximes van ser els que van mostrar més habilitat, més autoeficàcia i més interès intrínsec per la tasca.

D'altra banda, independentment de la condició d'entrenament, els subjectes amb autoeficàcia alta van mostrar més interès intrínsec que els d'autoeficàcia baixa. L'interès intrínsec es va avaluar mitjançant el procediment de tria de tasca, en una sessió a part, un dia després de l'avaluació del rendiment i de l'autoeficàcia.

Manderlink i Harakiewicz (1984) van estudiar també la influència de l'establiment d'objectius sobre el rendiment, l'expectativa d'èxit i la MI, però a partir d'un interès inicial alt per la tasca (resolució de trencaclosques verbals). Van comparar els efectes sobre les variables esmentades d'una condició de metes pròximes, una condició de metes llunyanes i una condició sense metes. La condició de metes pròximes va generar expectatives d'èxit més grans, però la condició de metes llunyanes va ser la que va produir un increment més alt de la motivació intrínseca. Aquests autors consideren que els seus resultats constitueixen un corol·lari (complet) dels obtinguts per a Bandura i Schunk (1981): l'establiment de metes pròximes, que promou un desenvolupament més alt de l'autoeficàcia, és un procediment adequat per a fomentar la MI per a tasques inicialment poc interessants; quan l'MI inicial per a una tasca és mitjana/alta (i també l'autoeficàcia) el millor procediment per a mantenir-la i fins i tot incrementar-la sembla que és l'establiment de metes llunyanes (en aquest cas, la utilització de metes pròximes afectaria negativament la percepció d'autodeterminació).

Delicatessen metodològiques

En l'estudi de Bandura i Schunk (1981), per a mesurar l'autoeficàcia dels nens de sis i set anys per a fer restes, primer se'ls va ensenyar a fer servir adequadament les escales d'avaluació. Per a això se'ls va proposar de fer salts de longitud de diferents distàncies i se'ls demanava que autoavaluessin mitjançant escales de cent punts com se sentien de capaços per a fer els diferents salts.

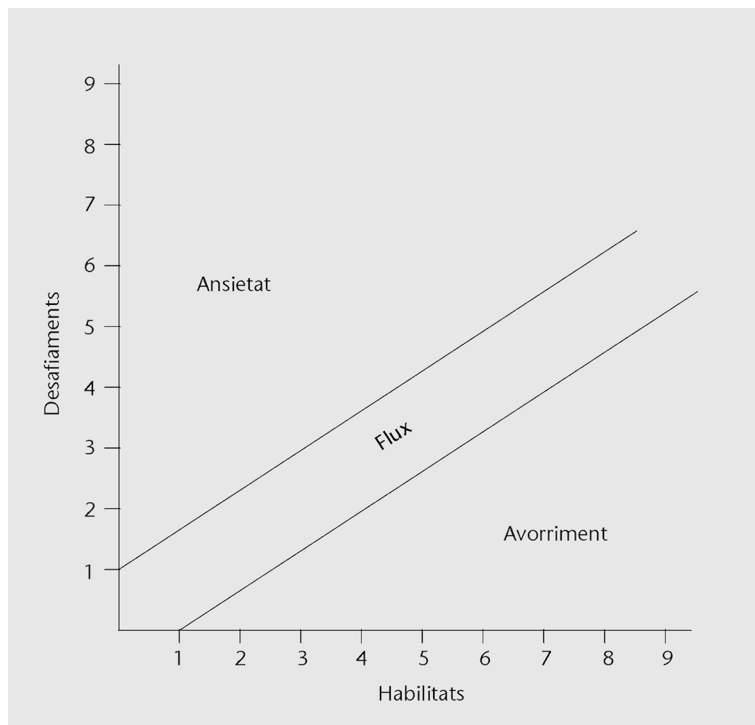
Considerats conjuntament, els resultats de Bandura i Schunk (1981) i els Manderlink i Harakiewicz (1984) suggereixen l'existència d'un efecte llindar en la relació entre l'autoeficàcia i l'MI: l'increment de l'autoeficàcia més enllà de valors moderats/alts no genera increments correlatius en l'interès intrínsec.

5.3.3. Teoria del flux

1) El model teòric global del flux

El 1975, Csikszentmihalyi va proposar un model per a explicar l'experiència de flux que les persones experimenten quan fan un tipus determinat d'activitats. Aquest model apareix representat en la figura següent.

El model global de flux de Csikszentmihalyi



Tal com es pot observar en la figura anterior, l'experiència de flux depèn de la relació entre dues variables: la dificultat de la tasca (repte o desafiament) i el nivell d'habilitat del subjecte per a dur-la a terme; o millor dit, de la correspondència entre la percepció que té el subjecte de la dificultat de la tasca i la percepció de la seva habilitat (autoeficàcia), ja que les variables que en realitat es mesuren mitjançant l'MME són els judicis del subjecte. La proporció desafiaments/habilitats necessària perquè la persona experimenti flux mental s'ha d'aproximar a la unitat, representada en la figura per la banda diagonal; en altres paraules, la persona experimentarà flux quan la seva percepció d'habilitat es correspongui amb la dificultat de la tasca (repte òptim). Si la dificultat de la tasca supera de molt les habilitats del subjecte, i la tasca és important, experimentarà ansietat. Si les habilitats i, en conseqüència, l'autoeficàcia, són molt superiors a la dificultat de la tasca el subjecte s'avorrirà.

La diagonal del flux

A un pianista principiant li pot resultar desafiador aprendre les claus corresponents a les diferents notes, i pot sentir el flux només amb el fet d'executar les claus en el teclat. Quan ja domina l'execució de les escales necessita nous desafiaments per a experimentar el flux, si no s'avorrirà. Com descriu amb matisos una mica literaris el mateix Csikszentmihalyi (1998) «la diagonal de flux representa un carrer de direcció única cap a una complexitat creixent».

El model representat en la figura és un model global, en un doble sentit. D'una banda, pretén d'explicar l'experiència de flux de diferents subjectes, amb diferent grau d'habilitat respecte d'una mateixa tasca; un subjecte amb una habilitat baixa (una puntuació de tres) pot experimentar flux (si la dificultat de la tasca és també baixa), de la mateixa manera que un subjecte amb habilitat alta (una puntuació de vuit). D'altra banda, és un model aplicable a moltes

tasques diferents; en principi, qualsevol tasca pot generar experiència de flux, si la dificultat es correspon amb les habilitats. Aquest model és també diacrònic: permet d'explicar com evoluciona al llarg del temps l'experiència de flux per a una activitat concreta en un subjecte concret. Perquè una tasca continuï generant flux el subjecte s'ha de fixar progressivament reptes nous a mesura que augmenta la seva destresa.

2) La investigació empírica i el model específic de flux

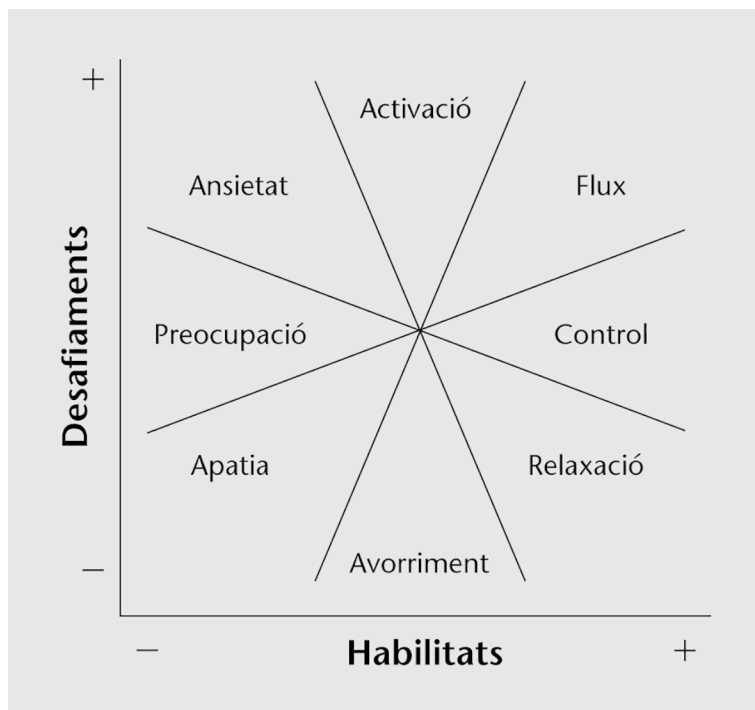
Així com les investigacions basades en la TAC i la TCS són de caràcter experimental, les derivades de la teoria del flux són de caràcter observacional/correlacional i s'han dut a terme utilitzant procediments com l'MME, altres qüestionaris d'autoinforme per a mesurar el flux, i entrevistes. Una gran part de les investigacions empíriques inicials van tenir com a objectiu sotmetre a prova la predicció central de la teoria: l'experiència de flux, amb les seves diferents dimensions, es produirà quan les habilitats del subjecte es corresponguin amb la dificultat de la tasca. Aquestes primeres investigacions van ser una mica frustrants: malgrat les nombroses mostres estudiades i el refinament progressiu del qüestionari utilitzat en l'MME no es va trobar la relació prevista entre la proporció desafiaments/habilitats i el conjunt de les dimensions més importants de l'experiència de flux: alta concentració, alta creativitat, alta sensació de control i elevada satisfacció/goaudi durant la realització de la tasca.

L'any 1985 l'equip de Fasto Massimini, de la Universitat de Milà (vegeu Massimini i Carli, 1986) va fer una aportació interessant metodològica a aquesta línia d'investigació. L'aportació va consistir a transformar les puntuacions directes recollides mitjançant l'MME en puntuacions Z utilitzant la puntuació mitjana del subjecte en cada una d'aquestes variables. En fer aquesta transformació de les variables es va observar que la congruència desafiaments/habilitats genera flux quan aquestes variables superen el valor mitjà per a cada subjecte particular (puntuació Z superior a zero). Aquesta troballa empírica va tenir un corollari teòric interessant: la formulació d'un model específic (per a un subjecte particular en una tasca particular) de l'experiència de flux (vegeu la figura següent).

Lectura complementària

L'exposició més recent i sistemàtica del model teòric de flux (global i específic) i de la investigació empírica sobre aquest es troba a Csikszentmihalyi (1998).

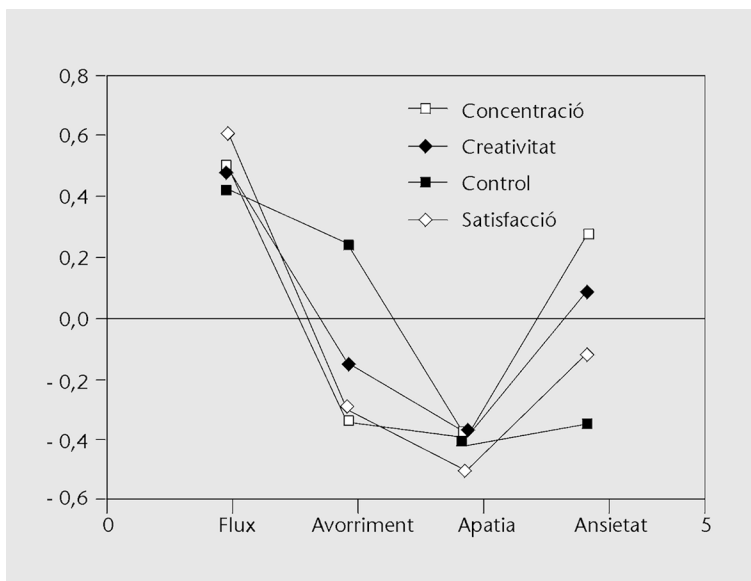
El model específic de flux (l'origen de l'experiència òptima es troba en la mitjana de desafiaments i habilitats (només per sobre d'aquell punt es comença a experimentar).



Segons aquest model, un subjecte concret en una activitat concreta només experimentarà flux quan les seves habilitats s'ajustin al nivell de dificultat de la tasca, i aquesta sigui mitjana/alta per a aquest subjecte en aquell moment. Si la dificultat i l'habilitat són baixes, la persona experimentarà apatia; si la dificultat és alta i l'habilitat baixa, es produirà ansietat; i si la dificultat és baixa i l'habilitat alta, el subjecte s'avorrirà. El model específic de flux (per a un subjecte concret respecte d'una tasca concreta en un moment concret) de la figura anterior no és contradictori, sinó complementari, amb el model global i diacrònic de la figura.

Les prediccions del model específic de flux han rebut confirmació empírica en un estudi fet per Massimini i Carli (1998) amb una mostra d'estudiants d'institut a la ciutat de Milà. Els resultats d'aquest estudi, resumits en el gràfic següent, mostren com quatre dels components bàsics de l'experiència de flux (concentració, sensació de control, percepció de control i satisfacció) només adquireixen valors alts (expressats en puntuacions Z) quan la dificultat de la tasca i l'habilitat del subjecte són mitjanes/altes.

Puntuacions «Z» i mitjanes



D'altra banda, i encara que sigui una mica xocant, les activitats en les quals els estudiants van manifestar que experimentaven flux són, per ordre decreixent de freqüència, fer tasques escolars (34% del total d'experiències de flux), interactuar amb companys (28%), pensar (8%), activitats artístiques (7%) i llegir (5%).

Resultats de la investigació de Massimini i Carli (1998). Les puntuacions altes en concentració, creativitat, percepció de control, satisfacció i experiència de flux només es produeixen quan la dificultat de la tasca i les habilitats del subjecte són altes.

5.4. Procediments per a fomentar la motivació intrínseca

Com va assenyalar encertadament Bandura (1986), l'enfocament més rellevant des d'un punt de vista social, en la investigació sobre la MI, és el que s'ocupa d'estudiar i aplicar procediments per a fomentar la MI per a tasques que en principi susciten poc interès.

Actualment, coneixem força coses sobre aquests procediments que proposem de classificar en tres grans categories.

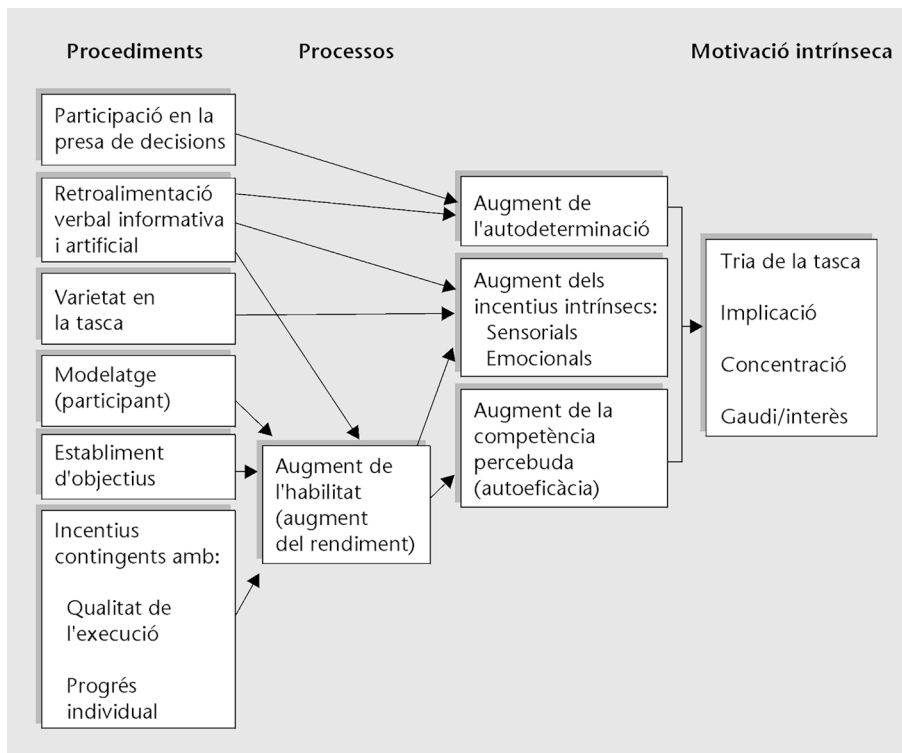
1) Procediments centrats en la presentació i planificació de les tasques. Aquí inclouríem la participació en la presa de decisions, la varietat i novetat en el contingut de les tasques (per a evitar la rutina i l'avorriment), i les tècniques d'establiment d'objectius. En utilitzar aquestes tècniques s'ha de procurar que la dificultat de les metes s'adeqüi a les habilitats del subjecte i que aquest participi en l'establiment de metes, per a potenciar el seu grau de compromís i el seu sentit d'autodeterminació personal.

2) Procediments centrats en l'ensenyament d'habilitats. Els procediments que sembla que faciliten al màxim l'adquisició d'habilitats noves i l'enfortiment de l'autoeficàcia són els de modelatge participant en què el subjecte, en primer lloc, observa l'habilitat en qüestió i, després, la pràctica, i rep retroalimentació adequada per a corregir els errors.

3) Procediments d'aplicació d'incentius extrínsecs. En molts casos, per a motivar l'aprenentatge d'habilitats noves implicades en l'execució d'una tasca i fomentar l'interès intrínsec per aquesta, no hi ha més remei, en les etapes inicials, que fer servir incentius extrínsecs (premis, lloances, etc.). En aquest cas, s'ha de procurar que els incentius esmentats siguin contingents amb la qualitat de l'execució i amb el progrés individual (no contingents amb la tasca) i que siguin tan poc sortints com sigui possible. A mesura que el subjecte millora les seves habilitats, es poden anar retirant de manera progressiva els incentius extrínsecs, ja que l'actuació hàbil produirà els seus propis incentius intrínsecs.

Aquests procediments es poden aplicar separatament o combinant-los en una sola intervenció i potencien l'MI per mitjà dels processos mediadors especificats en la figura següent.

Procediments i processos en el desenvolupament de la motivació íntinseca.



5.5. La motivació extrínseca

Potser la millor manera de definir la motivació extrínseca és per oposició a la motivació intrínseca. En aquesta acotació de significats ens pot ser molt útil la classificació d'incentius intrínsecs i extrínsecs proposada per Bandura (1986) en la seva teoria cognitiva social. A partir d'aquesta proposta podem definir

com a conducta motivada extrínsecament tota aquella en la qual l'esforç i la persistència estan regulats principalment per incentius externs (objectes o esdeveniments que es produeixen en l'entorn) i de contingència arbitrària (relacionats amb la conducta per a una convenció social).

El treballador que s'esforça perquè li paguen, però no li agrada la seva feina; el nen que practica un esport perquè és una ocasió d'estar amb els seus amics; l'adolescent que estudia fort perquè el seu pare li ha promès una moto; o l'executiu que només viu per la feina amb l'objectiu d'escalar llocs a la seva empresa. Tots aquests casos constitueixen exemples de conductes motivades extrínsecament. Però també es consideren conductes motivades extrínsecament les que tenen com a finalitat principal l'evitació del càstig. Així, el soldat que s'esforça en les seves tasques per a evitar una setmana sencera de guàrdies a la caserna, o el nen que fa els seus deures perquè els pares no el renyin són també exemples de motivació extrínseca.

De fet, una gran part dels estudis i procediments inclosos sota l'epígraf de condicionament instrumental estarien, potser, més ben ubicats sota l'etiqueta de procediments de motivació extrínseca. Alguns psicòlegs actuals de la motivació com Heckhausen (1991) han descrit de manera brillant aquest canvi de perspectiva, que personalment resumim en els punts següents:

- a) Tradicionalment, se solia afirmar que mitjançant els procediments de condicionament instrumental s'aprenen respostes noves. No obstant això, a poc a poc, els estudis experimentals i les anàlisis teòriques han mostrat que això no és exactament així. En el procediment de reforçament positiu s'aprèn, fins a cert punt, una conducta nova durant la fase de modelatge de resposta. Però una vegada que, establerta la resposta nova, s'aplica un programa de reforçament parcial o un procediment d'extinció, no s'aprèn ni s'oblida cap resposta nova; només es produeixen canvis en l'execució de la conducta adquirida.
- b) A partir de l'anàlisi dels experiments sobre les conductes d'evitació, Bolles (1975) va arribar a la conclusió que els animals no aprenen conductes d'evitació noves diferents de les aportades pel seu repertori natural/ecològic. En tot cas, aprenen a regular aquestes conductes segons les expectatives noves adquirides durant l'entrenament.
- c) Es poden aprendre conductes noves (recórrer un laberint) sense que s'hagin reforçat, com es va demostrar ja fa molts anys en els experiments d'aprenentatge latent (Tolman, 1932). Les recompenses són necessàries per a l'execució, però no per a l'aprenentatge de conductes noves.

Motivació extrínseca

Una descripció detallada i clara dels procediments de motivació extrínseca es pot veure en el capítol 5 del llibre de Reeve (1992).

Aquest canvi de perspectiva ha portat alguns autors (Reeve, 1992) a reetiquetar els diferents procediments de condicionament instrumental com a procediments de motivació extrínseca. Aquests són (vegeu la figura següent) el reforçament positiu continu i parcial (programes de reforçament), el reforçament negatiu, l'extinció i el càstig. Estem personalment d'acord amb aquest canvi de perspectiva, sempre que les conseqüències recompensants utilitzades en aquests procediments siguin externes i arbitràries.

Dos tipus de càstig

- a) Positiu: «Porta't bé o rebràs».
- b) Negatiu: «Si no et menges el peix, et quedes sense postres».

Procediments de motivació intrínseca

		València de les conseqüències	
		Positiva	Negativa
Conseqüències de la conducta	Presentades a la persona	Reforç positiu (continu, parcial)	Càstig positiu
	Retirades a la persona	Omissió (càstig negatiu)	Reforç negatiu (supressió i evitació de conseqüències negatives)

Per extensió de l'anterior, ens atrevim a proposar que les tècniques de modificació de conducta, basades en els procediments de condicionament instrumental, són pròpiament intervencions de caràcter motivacional, procediments de motivació extrínseca, i no experiències d'ensenyança/aprenentatge.

6. Camps d'aplicació de la psicologia de la motivació

En aquest apartat, presentarem algunes aplicacions de la psicologia de la motivació a tres àrees importants de la vida humana: la promoció de la salut, l'educació escolar i l'esport i l'educació física.

6.1. Psicologia de la motivació aplicada

Per *psicologia de la motivació aplicada* entenem la translació dels enfocaments, els models, les variables i les tècniques motivacionals de caràcter general a àmbits conductuals delimitats com poden ser la promoció de la salut, l'activitat educativa escolar, l'esport i l'activitat física, l'activitat laboral o l'activitat de consum.

Personalment, creiem que encara que els camps d'aplicació són diversos, segons l'àrea d'activitat considerada, els enfocaments, els models, les variables i les tècniques són en gran manera comuns als diferents àmbits. Per això, des del nostre punt de vista, hi ha una psicologia de la motivació aplicable i aplicada a diferents camps, i no diverses i diferents psicologies de la motivació aplicades.

D'altra banda, entenem que l'aplicació de la psicologia de la motivació comporta dos aspectes complementaris entre si:

- a) Predir la tria, l'inici, l'esforç i la persistència en la realització de conductes concretes.
- b) Intervenir sobre els determinants (variables) motivacionals per a incidir sobre la tria, l'inici, l'esforç i la persistència en la realització de conductes concretes.

Tenint en compte els comentaris anteriors, podríem definir la *psicologia de la motivació aplicada* com la utilització dels enfocaments, models, variables i tècniques de la psicologia de la motivació bàsica per predir i intervenir sobre la tria, l'inici, l'esforç i la persistència en la conducta en àmbits específics d'activitat.

Per raons d'espai, en aquest subapartat no tractarem tots els àmbits d'aplicació de la psicologia de la motivació, sinó tan sols uns quants: la promoció de la salut, l'activitat educativa escolar i l'esport i l'activitat física.

6.2. Enfocaments, models, variables, tècniques i agents motivacionals

Amb la finalitat d'utilitzar un esquema conceptual mínimament unitari i coherent en la presentació dels àmbits d'aplicació esmentats, i en consonància amb les premisses que hem plantejat en el subapartat anterior, considerem convenient delimitar el que entenem per enfocaments, models (teories), variables i tècniques motivacionals.

En la nostra proposta, els enfocaments constitueixen perspectives d'estudi de la motivació humana estructurades al voltant de constructes psicològics amplis com poden ser la motivació d'èxit, la motivació intrínseca, la competència percebuda o la cognició social. Pel que fa a perspectives d'un mateix objecte d'estudi, els enfocaments poden compartir, i de fet comparteixen, en alguns casos, aspectes comuns. Així, la influència motivacional de les expectatives i de les atribucions causals s'observa en els quatre enfocaments que acabem d'enumerar.

Els models constitueixen propostes concretes de relació entre variables motivacionals i d'aquestes amb la conducta. En general, un enfocament sol incloure diversos models. Així, per exemple, dins l'enfocament de la motivació d'èxit es pot parlar almenys de tres models o teories: la teoria de la necessitat d'assoliment (Atkinson, 1974), la teoria de l'atribució (Weiner, 1980) i la teoria de l'orientació de metes (Dubte, 1992; Nicholls 1984). L'enfocament de la motivació intrínseca inclou també diversos models: la teoria de l'avaluació cognitiva, la teoria cognitiva social i la teoria del flux.

Les variables són els constructes específics utilitzats pels diferents models, i que actuen com a determinants de la tria, l'esforç i la persistència en la conducta. Algunes de les variables o determinants motivacionals són compartides per diferents models.

Les tècniques motivacionals es refereixen als procediments que podem utilitzar per a modificar els determinants i en últim terme la conducta. Un aspecte important que s'ha de considerar és que no es dona una correspondència biunívoca entre procediments o tècniques i determinants. És freqüent que un determinant concret es pugui modificar per mitjà de diversos procediments diferents. D'altra banda, hi ha procediments que es poden utilitzar per a modificar diversos determinants, o gairebé millor, que poden actuar modificant diversos determinants alhora. Així, per exemple, l'establiment d'objectius, una de les tècniques motivacionals més utilitzades, serveix per a planificar metes pròximes, específiques i realistes, però alhora de manera indirecta, incrementa l'autoconfiança, i molt probablement modifica les atribucions causals i també fa que millori la motivació intrínseca per la tasca. Aquest efecte múltiple es deu a la influència bidireccional (determinisme recíproc) entre les variables motivacionals.

Vegeu també

Vegeu la teoria cognitivocial i la teoria del flux dels subapartats 5.3.2. i 5.3.3. respectivament en aquest mòdul didàctic.

En la taula següent es poden veure els principals enfocaments models, les variables i les tècniques utilitzades en els tres àmbits d'aplicació esmentats.

Psicologia de la motivació aplicada: enfocaments principals, models, variables i tècniques motivacionals.

Enfocaments	Models	Variables	Tècniques
Motivació de l'assoliment	Teoria de l'avaluació cognitiva	Incentius	Modelatge
Motivació intrínseca	Teoria del flux	Expectatives	Establiment d'objectius
Competència percebuda	Teoria atribucional	Atribucions causals	Contingències d'objectius (tècniques de reforç)
Cognició social	Teoria de l'autoeficàcia	Metes o objectius	Retroalimentació verbal (recompensa, informativa)
	Model de creences sobre la salut	Orientació de metes	Entrenament
	Teoria de l'acció raonada	Clima motivacional	Persuasió
	Teoria de la conducta planificada	Autoeficàcia col·lectiva	<i>target</i> (clima motivacional orientat a la tasca)
	Model de l'autoconfiança esportiva		

Encara ens queda per delimitar un últim aspecte de la psicologia de la motivació aplicada: els agents motivacionals psicosocials. Els agents motivacionals estan constituïts per les persones de l'entorn pròxim que mitjançant les seves interaccions amb el subjecte contribueixen a la motivació de la seva conducta. En els àmbits d'activitat de què es tracta en aquest subapartat, els agents motivacionals principals són els professionals de la salut, els pares i familiars pròxims, els companys, els mestres i els entrenadors i altres membres de l'equip tècnic esportiu.

6.3. Motivació i promoció de la salut

En l'àmbit de la psicologia de la salut s'han proposat una gran quantitat de models teòrics per tal d'intentar predir l'execució de conductes relacionades amb la salut, sobretot en els camps de la prevenció primària i secundària. A més de ser útils per a la predicció, aquests models també poden servir de guia

Promoció de la salut: les conductes

No fumar.
 No abusar de l'alcohol i d'altres substàncies addictives.
 Mantenir relacions sexuals segures (ús del preservatiu).
 Conducta viària segura (velocitat adequada, ús del cinturó, respecte pels senyals i les normes).
 Fer exercici físic.
 Participar en programes de detecció precoç de malalties.
 Protegir-se de les cremades solars.

per al disseny de programes d'educació i de promoció de la salut, perquè assenyalen els determinants crítics de les conductes. La majoria d'aquests models s'inscriuen en un enfocament sociocognitiu: els determinants que proposen són de caràcter cognitiu (expectatives, intencions de meta, valència de les conseqüències) i tenen un origen social.

A continuació, descriurem tres dels models sociocognitius de primera generació més utilitzats en la predicció de les conductes relacionades amb la salut: el model de creences sobre la salut (MCS), la teoria de l'acció raonada (TAR) i la teoria de l'autoeficàcia aplicada a la salut (TAE).

Començarem amb l'exposició de cada un d'aquests models i a continuació plantejarem una síntesi de les dades empíriques sobre la capacitat predictiva de cada un. Per al desenvolupament d'aquests dos aspectes ens basarem fonamentalment en el treball de Villamarín i Àlvarez (1998).

6.3.1. Models sociocognitius de primera generació

1) Descripció dels models

Un grup de psicòlegs socials del servei de salut pública dels Estats Units va desenvolupar el model de creences sobre la Salut (MCS) en la dècada dels cinquanta per a intentar explicar la falta de participació en una campanya gratuïta de detecció precoç de la tuberculosi. Aquest model s'ha aplicat posteriorment per a predir altres conductes afavoridores de la salut, entre les quals destaca el compliment de règims mèdics. Un dels autors que més ha treballat en la difusió i elaboració posterior de la MCS és Rosentock (1974).

Segons aquest model, i tal com es pot observar en la figura següent, la probabilitat d'execució d'una conducta promotora de la salut està determinada directament, d'una part pel balanç cost-benefici de la conducta preventiva i, d'una altra, per l'amenaça percebuda de malaltia. Definirem, doncs, en primer lloc aquests constructes.

Els beneficis consisteixen en les conseqüències percebudes positives de la conducta saludable (físiques, psicològiques i socials), mentre que els costos o barreres es refereixen a les conseqüències negatives percebudes (costos econòmics, incomoditats físiques, efectes secundaris) de la conducta preventiva.

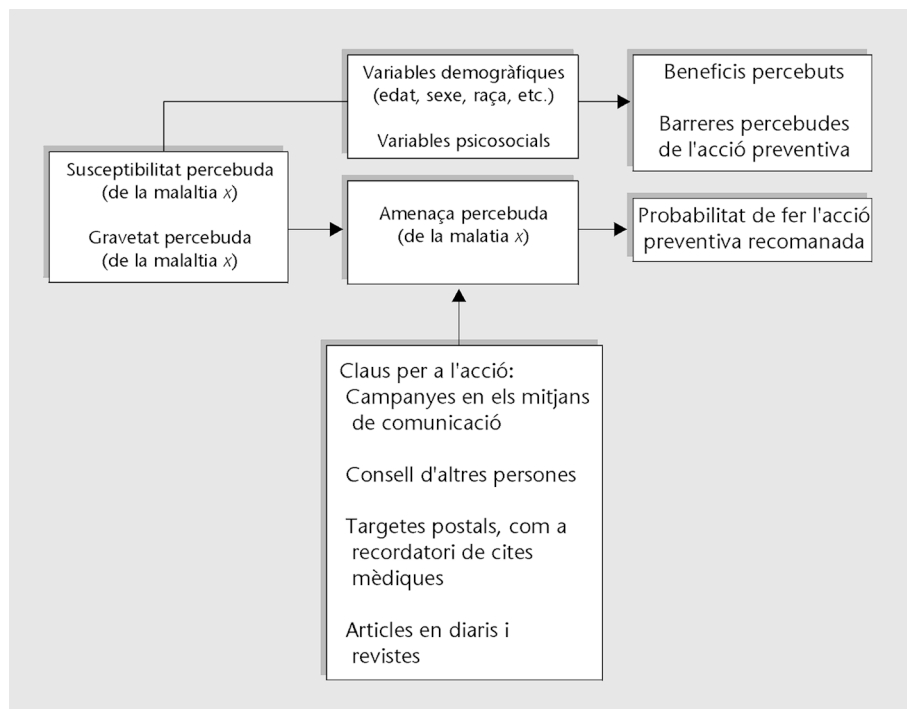
Promoció de la salut: el concepte

La promoció de la salut inclou: intervencions per a produir canvis en les conductes relacionades amb la salut (conductes insanes per conductes afavoridores de la salut. Per exemple, una campanya als mitjans per a deixar de fumar. Intervencions per a produir canvis a l'entorn físic i social, que impliquen des de dotació de recursos materials fins a mesures polítiques i legals relacionades amb la salubritat de l'entorn.

Si no fos per... (les barreres).

Jordi, un adolescent de 17 anys, ben plantat i que lliga molt, coneix perfectament els beneficis que comporta l'ús del preservatiu en les relacions sexuals amb penetració (evitació de l'embaràs, de malalties de transmissió sexual –la sida!– i de preocupacions o pors innecessàries). Malgrat tot, no l'utilitza gairebé mai quan manté relacions, perquè segons ell disminueix molt la seva sensibilitat.

Models de creences sobre la salut

**Li pot passar... als altres**

Les dades de nombrosos estudis amb adolescents indiquen que aquests tenen una falsa sensació de seguretat en relació amb els problemes de salut (accidents, infeccions amb el virus VIH, embarassos no desitjats, etc.) que pot esdevenir un factor d'increment de les conductes de risc.

Per la seva part, l'amenaça és el resultat del producte de la susceptibilitat i la gravetat percebudes de la malaltia. Al seu torn, la susceptibilitat es defineix com la probabilitat percebuda que es produeixi la malaltia, i és equivalent al risc percebut; la gravetat es refereix a la importància que la persona concedeix a les conseqüències orgàniques, psicològiques i socials d'emmalaltir.

Un altre constructe important en el model de creences sobre la salut són les claus per a l'acció, que es defineixen com el conjunt de senyals externs i interns que activen o actuen com a desencadenants de l'amenaça percebuda. Alguns exemples de claus per a l'acció externa són les campanyes sobre la salut pels mitjans de comunicació o els consells sobre la salut aportats per altres persones. Entre les claus internes cal destacar com a més important la percepció de símptomes.

En la MCS es preveu també la possible influència de variables sociodemogràfiques i psicossocials sobre les conductes de salut. Però aquesta influència és sempre una influència mediada, que es produeix per mitjà de la cognició del subjecte, i que fa que aquestes variables actuïn com els determinants pròxims del comportament.

En síntesi, els constructes importants de l'MCS són els beneficis i les barreres de la conducta de salut, l'amenaça percebuda, la susceptibilitat i gravetat percebuda de la malaltia, i les claus per a l'acció.

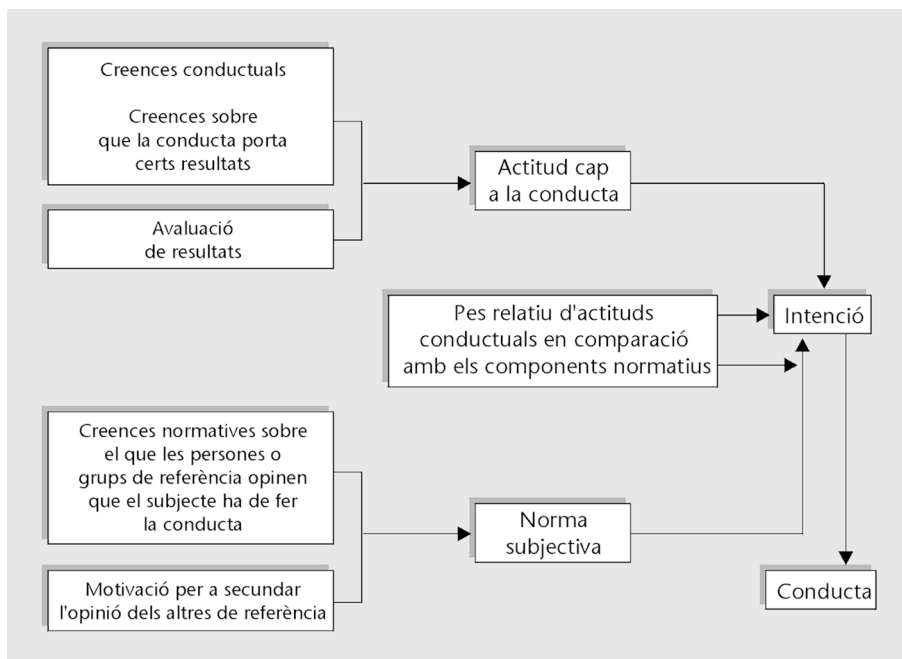
La idea central de la MCS es pot enunciar de la manera següent: la probabilitat d'execució d'una conducta de salut és una funció de l'amenaça percebuda de malaltia i del balanç cost/benefici anticipats de l'acció preventiva. Això vol dir que perquè hi hagi una motivació mínima per a executar la conducta preventiva, la persona ha de percebre que la seva salut corre un cert risc i que la conducta que s'ha de tenir presenta més avantatges que inconvenients.

Ajzen i Fishbein (1980) van desenvolupar la teoria de l'acció raonada (TAR). A diferència de l'MCS, la TAR no va sorgir en l'àmbit estricte de les conductes promotores de la salut, sinó com una teoria general que pretén d'explicar i predir la conducta humana individual.

Tal com es pot observar en la figura següent, en la TAR la conducta de salut es considera directament determinada per la intenció, que es pot definir com la decisió o el propòsit ferm de fer la conducta en un futur pròxim immediat.

La intenció està codeterminada per l'actitud cap a la conducta, que en aquest model seria la variable de caràcter personal, i per la norma subjectiva, un determinant de caràcter situacional i social. L'actitud consisteix en el judici de la persona sobre la utilitat o la conveniència i idoneïtat de fer la conducta de salut. La norma subjectiva consisteix en la percepció subjectiva de les pressions socials per a portar-la a terme. El pes relatiu de l'actitud i de la norma subjectiva en la determinació de la intenció dependrà en cada cas de la conducta de salut concreta i de la situació.

Teoria de l'acció raonada



Al seu torn, l'actitud i la norma subjectiva estan determinades per les creences conductuals i les creences normatives, respectivament. Les creences conductuals (tipus i valor dels resultats) consisteixen en les conseqüències de la conducta de salut anticipades per la persona. Les creences normatives es refereixen a la percepció que un té d'allò que altres persones pròximes i rellevants esperen d'una persona, en relació amb la realització de la conducta de salut, i les ganes que un mateix té d'agradar a aquestes persones (motivació per a complir). En realitat, no és del tot clar si les creences conductuals i les creences normatives són determinants de l'actitud i la norma subjectiva, respectivament, o són formes més microanalítiques de definir aquestes variables.

En síntesi, els constructes que integren la TAR són la intenció, l'actitud cap a la conducta, la norma subjectiva, les creences conductuals i les creences normatives.

La teoria de l'autoeficàcia, sorgida originalment a l'àrea de la teràpia de conducta per tal d'intentar explicar els efectes de diversos tractaments de trastorns fòbics, s'ha estès posteriorment a l'àmbit de la psicologia de la salut.

Des d'un punt de vista teòric, es planteja que l'autoeficàcia i les expectatives de resultats poden influir en la salut per mitjà dels seus efectes motivacionals i també mitjançant els seus efectes emocionals, entesos bàsicament com la capacitat de modulació de la reactivitat biològica davant estímuls estressants.

Pel que fa a variables motivacionals de caràcter cognitiu que determinen la tria de comportaments i l'esforç i la persistència en els comportaments triats, les expectatives poden:

- a) regular els intents d'abandonar hàbits perjudicials per a la salut: conductes addictives i certes pautes alimentàries;
- b) determinar l'esforç i la persistència en el compliment de comportaments afavoridors de la salut, autoimposats o prescrits per professionals mèdics, i
- c) influir en la rapidesa i magnitud de la recuperació d'activitats de la vida quotidiana, com ara el comportament sexual o l'activitat laboral, que han quedat interrompudes per traumes físics o per malalties incapacitants (artritis, infart de miocardi).

Les expectatives poden influir també en la salut mitjançant els efectes de caràcter emocional, perquè sembla ser que la capacitat percebuda per a afrontar situacions estressants és una variable psicològica crítica a la modulació de la reactivitat biològica. En aquest sentit, una sèrie d'investigacions recents fetes pel mateix Bandura i col·laboradors seus han posat de manifest que l'autoeficàcia

modula els paràmetres en els quals es quantifica l'activació autonòmica (freqüència cardíaca, pressió sanguínia, etc.), l'activitat dels mecanismes opiaci i no opiaci de control del dolor, i la immunocompetència. Les síntesis més bones d'aquesta línia d'investigació es poden trobar a Bandura (1997) i a O'Leary (1992).

Aquest mecanisme doble d'influència de les variables psicològiques sobre la salut, per mitjà de la conducta i per mitjà de la modulació de la reactivitat biològica, no és tingut en compte pels altres dos models sociocognitius: la MCS i la TAR.

2) Capacitat predictiva dels models

En aquesta descripció dels estudis empírics que han intentat de contrastar la capacitat predictiva dels tres models exposats anteriorment ens basarem, en la mesura que sigui possible, en revisions metaanalítiques. En algun cas, utilitzarem també revisions literàries, fets amb una metodologia tradicional.

Pel que fa a la MCS, intentarem de resumir les dades aportades per dos treballs de revisió: el de Janz i Becker (1984) i el de Harrison, Mullen i Green (1992).

En la revisió de Janz i Becker (1984), feta amb una metodologia tradicional, es van examinar un total de 46 estudis, 18 de caràcter retrospectiu i 28 de prospectius. Els resultats dels estudis prospectius es van mostrar tan favorables als postulats de la MCS com els retrospectius. La variable més predictiva de les conductes de salut de la MCS és la de les barreres percebudes i la que ho va ser menys, la severitat percebuda. Amb una capacitat predictiva semblant, i intermèdia a la d'aquestes dues variables, se situen el beneficis percebuts i la vulnerabilitat percebuda. Una altra dada important és que la capacitat predictiva d'una variable determinada de la MCS pot variar segons el tipus de conducta de salut. Així, la vulnerabilitat percebuda prediu millor les conductes de salut relacionades amb la prevenció primària que amb la prevenció secundària (en pacients que ja han estat diagnosticats), mentre que amb els beneficis percebuts ocorre justament el contrari.

En la revisió de Harrison i altres (1992) es va utilitzar una metodologia meta-analítica. A partir de 135 estudis empírics sobre la MCS fets a persones adultes els autors van fer una selecció d'aquells que complien els criteris següents:

- a) avaluació de les quatre variables del model;
- b) referències a la fiabilitat dels instruments de mesura; i
- c) utilització d'una variable dependent conductual.

Són pràctiques les teories?

Algú ha dit que no hi ha res més útil que una bona teoria. Aquesta afirmació també s'ha mostrat certa a l'àmbit de la promoció de la salut. Estudis de revisió recents han mostrat que els programes de promoció de la salut basats en models teòrics són més eficaços que els basats en la simple experiència.

Una meta-anàlisi...

... és un procediment estadístic per a comprovar una o diverses hipòtesis partint dels resultats obtinguts en investigacions prèvies metodològicament similars.

Els estudis seleccionats, un total de setze, van mostrar una relació entre les variables de la MCS i les conductes de salut en el sentit proposat pel model: positiva en el cas de la severitat, la susceptibilitat i els beneficis i negativa en el cas dels costos percebuts. Una limitació important dels estudis revisats és que analitzen la capacitat predictiva de cada una de les creences separatament, i l'esmentada capacitat predictiva és realment baixa: cap de les variables no explica més del 10% de la variabilitat de la conducta de salut.

Per tal d'analitzar la capacitat predictiva de la TAR intentarem de resumir les dades aportades per la revisió metaanalítica de Shepard, Hartwick i Warshaw (1988). Aquests autors van examinar un total de 87 estudis seleccionats mitjançant els criteris següents:

- a) En tots s'avaluaven els quatre constructes importants de la TAR: conducta, intenció, actitud i norma subjectiva.
- b) La relació entre les variables del model s'expressava en forma de correlació.
- c) Els constructes estaven correctament operacionalitzats: l'actitud i la norma subjectiva es referien a la conducta i no a situacions o esdeveniments externs, i la conducta avaluada es corresponia amb l'especificada en la intenció.
- d) S'avaluaven sempre conductes específiques, no indicadors conductuals globals.

En aquesta revisió es va prestar una atenció especial, d'una banda, a la relació entre intenció i conducta i, de l'altra, a la relació de l'actitud i la norma subjectiva amb la intenció. Les dades empíriques dels 87 estudis van confirmar la utilitat predictiva del model. Pel que fa a la relació entre intenció i conducta es va trobar una correlació mitjana de 0,53, amb un nivell de significació de 0,001; la correlació mitjana de l'actitud i la norma subjectiva amb la intenció va ser de 0,66, amb un nivell de significació de 0,001.

Una de les revisions més completes dels estudis empírics en els quals s'ha examinat la capacitat de l'autoeficàcia per a predir diferents conductes de salut és la que va fer Holden (1991).

En aquest treball de revisió, en què es va utilitzar una metodologia meta-analítica, a partir d'un total de 1.157 referències inicials es van seleccionar 56 articles sobre autoeficàcia i salut, que complien els criteris següents:

- a) tots eren treballs empírics en els quals s'avaluava tant l'autoeficàcia com una determinada conducta de salut;
- b) tenien un disseny prospectiu (l'autoeficàcia s'avalua sempre abans que la conducta);

c) la relació entre autoeficàcia i conducta s'expressa en forma de correlació.

Les conductes de salut que es van intentar de predir en els 56 estudis revisats inclouen la conducta de fumar, el control del dolor, la pèrdua de pes (dieta), la higiene dental i l'activitat física.

Els resultats principals aportats per aquesta revisió es poden resumir de la manera següent:

a) en el 75% dels estudis es van utilitzar mesures específiques d'AE, creades expressament per a avaluar aquesta variable en relació amb la conducta de salut que es pretén de predir.

b) Es va trobar una relació significativa i consistent, de caràcter positiu, entre autoeficàcia i conducta; la correlació mitjana va ser de 0,34 amb una $P = 0,0001$.

c) La capacitat predictiva de l'autoeficàcia és directament proporcional a la proximitat temporal entre l'avaluació de l'autoeficàcia i l'avaluació de la conducta.

d) Es van trobar diferències en la capacitat predictiva de l'autoeficàcia segons la conducta de salut: la capacitat predictiva més alta es va obtenir sobre el control del dolor i la més baixa sobre la dieta. Això no obstant, no queda clar si aquesta diferència es deu realment a les característiques intrínseques de la conducta que es pretén de predir o es podria explicar per mitjà d'altres variables com l'esmentat interval temporal entre l'avaluació de l'autoeficàcia i l'avaluació de la conducta.

6.3.2. Convergència de models i modificació de determinants

Una reflexió crítica sobre els models de primera generació permet de concloure que hi ha constructes comuns compartits pels diferents models i constructes específics de cada un.

L'element comú en els tres models és el que podríem denominar component *actitudinal*. Aquest component, inclou les conseqüències anticipades positives i negatives de la conducta de salut, i la importància atorgada pel subjecte en les esmentades conseqüències. Aquest element es designa amb diferents etiquetes a cada model: beneficis i barreres en l'MCS; actitud i creences conductuals en la TAR; i expectativa de resultats i valor dels resultats en la TAE.

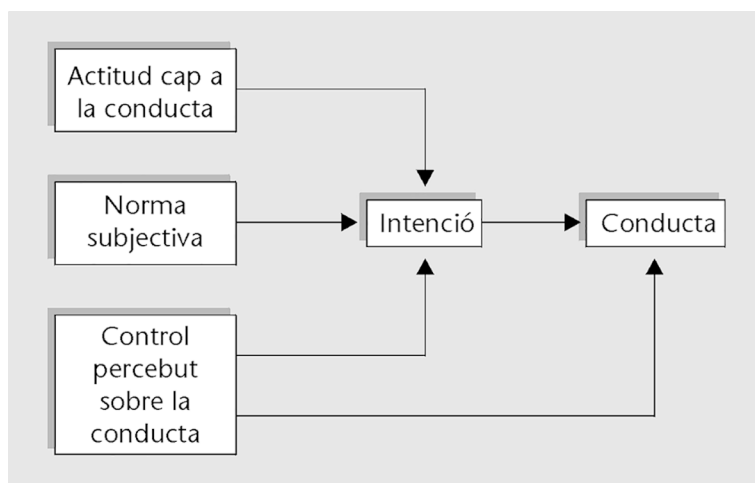
Per la seva banda, el model de creences sobre la salut, potser perquè és l'únic que es va formular originalment en l'àmbit de la psicologia de la salut, és també l'únic que inclou la susceptibilitat i la severitat percebuda de la malaltia com a determinants cognitius importants de les conductes preventives.

La teoria de l'acció raonada és l'únic dels quatre models que incorpora un component normatiu: la percepció de la pressió social per a fer la conducta (norma subjectiva), i un component cognitiu/volitiu: la intenció. Aquests dos components, per la capacitat predictiva que han mostrat, constitueixen, certament, omissions importants de la resta de models.

Pel que fa a la teoria de Bandura (1986), la seva aportació més gran a la predicció de les conductes de salut la constitueix, segons la nostra opinió, l'expectativa referida a la capacitat de cadascú per a realitzar la conducta, això és, l'autoeficàcia.

Tenint en compte, d'altra banda, que les investigacions sobre la capacitat predictiva dels models indiquen que les variables més predictives són les de la teoria de l'acció raonada (ja que els beneficis i barreres són assimilables a l'actitud) i l'autoeficàcia, Ajzen va proposar l'any 1985 un model síntesi conegut com la teoria de la *conducta planificada* (TAP). Com es pot observar en la figura següent en el model TAP s'afegeix una variable nova a la teoria de l'acció raonada.

Teoria de l'acció planificada



Aquesta variable nova s'anomena control conductual percebut i és equivalent a l'autoeficàcia (capacitat percebuda per a realitzar la conducta de salut). Aquesta variable nova influeix sobre la intenció i sobre la conducta. El model TAP és actualment el més complet (de fet, constitueix una síntesi dels models de primera generació) i també el més predictiu en l'àmbit de la promoció de la salut.

Molt soroll per a no res

Com acostuma a passar en altres àmbits de la psicologia, les etiquetes utilitzades en els models teòrics de promoció de la salut, no sempre designen conceptes diferents. Les etiquetes emprades són moltes, però els conceptes són pocs.

Òbviament, els determinants motivacionals no són tots els determinants de les conductes de salut. Per a fer conductes preventives i promotores de la salut la persona necessita, a més d'estar motivada, tenir els recursos materials i les habilitats necessàries per a fer la conducta.

En tot cas, per a promoure aquestes conductes cal actuar sobre els seus determinants, motivacionals i no motivacionals. Actualment, tenim metodologies potents tant per a l'anàlisi de determinants (metodologia PRECEDE, de Green i Kreuter, 1991) com per al disseny d'intervencions basades en models teòrics (metodologia *Intervention Mapping* de G. Parcel).

6.4. Motivació i educació

L'activitat acadèmica i l'activitat esportiva comparteixen una característica que les diferencia de les conductes relacionades amb la salut: ambdues són tasques d'èxit; tasques en les quals s'avalua el rendiment a partir de criteris de caràcter social.

Potser per aquest tret comú la motivació en aquests dos àmbits s'ha tractat des dels mateixos enfocaments: la motivació d'assoliment, la motivació intrínseca i la teoria cognitiva social. Les variables motivacionals que més s'han utilitzat tant per a la predicció com per a la intervenció són, en conseqüència, els incentius, les expectatives, les metes i les atribucions causals.

Pel que fa a les expectatives en l'àrea de l'activitat acadèmica escolar s'ha estudiat sobretot la influència de l'autoeficàcia, tant del professor (la seva capacitat percebuda per a ensenyar) com dels alumnes. L'autor que més ha estudiat el paper de l'autoeficàcia acadèmica és sens dubte Dale H. Schunk (1996).

La investigació sobre motivació en l'àmbit de l'educació escolar ha obtingut un impuls renovat a partir de la formulació fa pocs anys de conceptes motivacionals nous. Els més importants són, segons la nostra opinió, *l'orientació de metes, el clima motivacional i l'autoeficàcia col·lectiva*.

L'orientació de metes, una variable de caràcter disposicional proposada originalment per Nicholls (1984), es defineix com la tendència d'una persona a proposar-se un determinat tipus d'objectius en les tasques d'assoliment; se'n distingeix entre dos tipus principals: orientació cap al jo (*ego orientation*, també anomenada *orientació cap als resultats*), i orientació cap a la tasca (*task orientation*, també anomenada *orientació cap al domini o el mestratge*). En l'orientació cap als resultats es busca sobretot superar els altres, guanyar, i la persona se sent competent només quan rendeix més que els seus competidors. En l'orientació cap a la tasca la persona se sent competent quan s'autosupera o millora les seves habilitats anteriors. Alguns autors (Duda, 1992; Nicholls, 1984) proposen que aquestes dues orientacions de meta constitueixen dimensions ortogonals (independents) i són en gran manera el resultat de les experiències de socialització de la infància.

Una altra variable motivacional important, aquesta de caràcter grupal, és el clima motivacional (Ames, 1992). Aquest concepte es pot definir com la percepció que tenen els membres d'un grup del tipus de metes que se li proposen, de com s'avalua i es recompensa la seva actuació, i del tipus de relacions que es fomenta entre ells. El clima motivacional (també anomenat *estructura de metes situacional*) és l'equivalent ambiental (situacional) de la variable individual (disposicional) que hem denominat *orientació de meta*, i d'una manera semblant, es distingeix entre el clima motivacional orientat al jo i el clima motivacional orientat a la tasca. En el clima motivacional orientat a la tasca s'emfasitzen les metes d'aprenentatge i es fomenta la participació i la cooperació entre tots els membres de l'equip. Per contra, en el clima motivacional orientat al jo s'emfasitzen les metes de resultats, es valora i es reforça solament els individus que sobresurten, es castiguen els errors i es fomenta l'individualisme.

El clima motivacional s'avalua freqüentment per mitjà de la percepció que tenen, de l'estructura de metes, tots i cada un dels membres del grup. Per això se'l sol anomenar *clima motivacional percebut*.

El concepte d'*autoeficàcia col·lectiva* (Bandura, 1986) és l'equivalent a nivell de grup de l'autoeficàcia individual, i es pot definir com la mesura en què un grup es veu a si mateix capacitat per a executar un determinat tipus d'habilitats. Segons Bandura (1986, 1997) l'autoeficàcia col·lectiva actua com un determinant de l'esforç i la persistència del grup per a assolir un determinat nivell de rendiment. Per això, les mesures de l'autoeficàcia col·lectiva poden ser un bon predictor del rendiment del grup.

Per a intervenir sobre el clima motivacional s'utilitza el procediment conegut amb l'acrònim TARGET. El que es pretén amb el TARGET és fomentar un clima motivacional orientat a la tasca.

TARGET és l'acrònim de les paraules: tasca (*Task*), autoritat (*Authority*), reconeixement (*Recognition*), agrupament (*Grouping*), avaluació (*Evaluation*) i temps (*Time*), que designen sis àrees d'intervenció. Aquest programa inclou les estratègies motivacionals següents, que pertanyen a les sis àrees esmentades (és, en realitat un paquet de procediments):

- a) Dissenyar activitats variades i ensenyar els nens a fixar metes individualitzades, realistes i a curt termini.
- b) Instar a la participació en la presa de decisions.
- c) Reconèixer l'esforç i el progrés individual, i recompensar-los (les recompenses s'han de proporcionar de manera privada per a no fomentar la competició).
- d) Fer servir formes d'agrupament flexibles i heterogènies, que fomentin la cooperació i ofereixin oportunitats de millora a tots els membres de l'equip.

El clima motivacional

El concepte de clima motivacional serà molt probablement un constructe capdal en psicologia de la motivació aplicada en els pròxims anys. Compta per això amb dos trets importants:

- a) Se centra en la interacció (subjecte-agents psicossocials).
- b) Sintetitza bona part dels constructes motivacionals anteriors.

e) Utilitzar criteris de progrés individual i fomentar l'autoavaluació.

f) Oferir oportunitats i programar horaris per a la pràctica adequats als diferents ritmes d'aprenentatge.

En síntesi, el que es pretén és intervenir sobre l'ambient d'aprenentatge per mitjà de la conducta del professor.

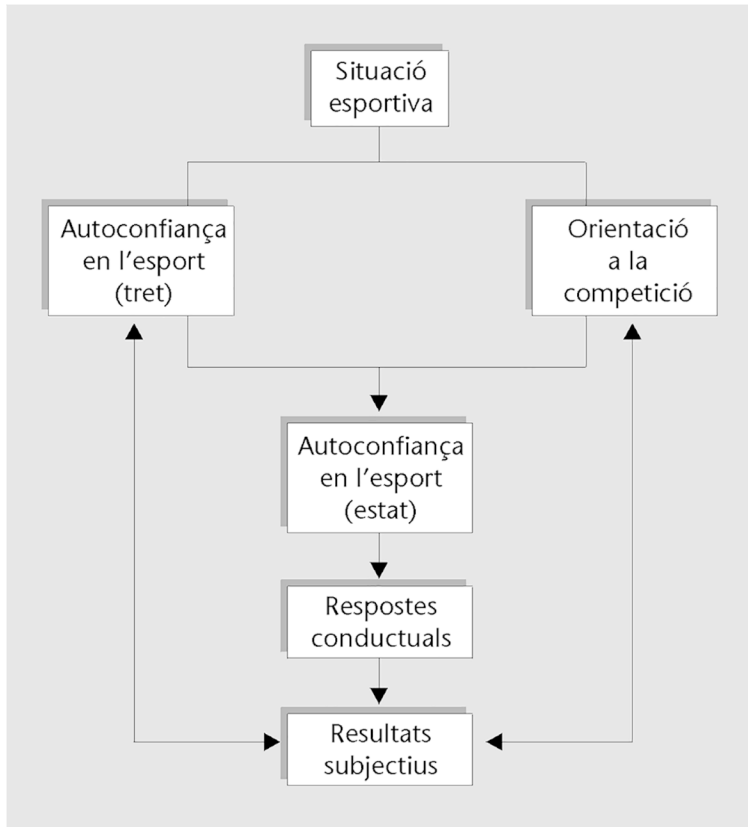
6.5. Motivació, esport i activitat física

La psicologia de la motivació aplicada a l'activitat física se circumscriu a l'adherència o adhesió als programes d'exercici. Atès que l'activitat física és bàsicament una conducta de promoció de la salut, es fan servir els mateixos models motivacionals descrits en l'apartat dedicat als motius socials d'aquest mòdul.

En el terreny estrictament esportiu s'ha estudiat la motivació en dos àmbits principals: la participació i l'abandonament de l'esport infantil i juvenil, i la motivació com a potenciador del rendiment en l'esport de competició. Les variables més utilitzades són l'autoeficàcia/autoconfiança (individual i col·lectiva), les atribucions causals, les metes, i, també en els últims anys, les orientacions de meta (Duda, 1992) i el clima motivacional (Ames, 1992).

De totes aquestes variables l'estrella és, sens dubte, l'autoeficàcia/autoconfiança tal com testifica el llibre de Roberts (1992) *Motivació en l'activitat física i l'esport* en el qual la majoria de capítols s'estructuren al voltant d'aquest constructe. Si ens centrem en aquesta variable, Vealey (1986) ha proposat un model d'autoconfiança esportiva en el qual relaciona la majoria de variables cognitives motivacionals reguladores de la motivació (vegeu la figura següent).

Model d'autoconfiança en l'esport.



Vealey distingeix entre autoconfiança-tret (ACT) (confiança que té habitualment un atleta en les seves habilitats per tal de tenir èxit en el seu esport) i l'autoconfiança-estat (ACE) (confiança que té un atleta en les seves habilitats per tal de tenir èxit en el seu esport en una situació concreta). Segons el model plantejat, l'autoconfiança-estat, que actua com el determinant proper del rendiment, depèn de la interacció entre una variable situacional: les característiques concretes d'una competició esportiva i dues variables disposicionals: l'ACT i l'orientació competitiva. Com hem assenyalat anteriorment, aquest darrer concepte va ser introduït per Nicholls (1984) i, en l'àmbit de l'esport, es refereix al tipus de meta que un atleta se sol marcar quan competeix. Es distingeixen dues orientacions de meta: *ego orientation* (l'atleta aspira a guanyar) i *task orientation* (l'atleta aspira a millorar les seves habilitats i la seva actuació anterior). Per a una situació competitiva particular, com més ACR i més orientació a la tasca, més ACE.

Els resultats subjectius inclouen la interpretació del rendiment com a èxit o com a fracàs, les atribucions causals de l'èxit i del fracàs, i les emocions derivades de les esmentades atribucions. Entre els resultats subjectius, d'una banda, i l'orientació competitiva i l'ACT, d'una altra, es dona una influència recíproca. Així, una persona amb orientació cap a la tasca i autoconfiança tret alta percebrà com un èxit qualsevol millora en l'actuació pròpia, se sentirà satisfeta per això, i atribuirà la seva millora a l'esforç, i tot plegat, al seu torn, redundarà en un enfortiment de l'autoconfiança.

En l'àmbit de l'esport, la intervenció de caràcter motivacional s'haurà de plantejar com una actuació que potencia les variables motivacionals especificades anteriorment, cosa que al seu torn redundarà en un esforç més gran i persistència en la conducta. Per a això, es poden utilitzar com a mínim els procediments següents:

- 1) Proporcionar incentius materials, socials i d'activitat contingents a l'esforç i a les millores en la qualitat de l'execució, sempre amb criteris d'autocomparació.
- 2) Variar els continguts i les seqüències dels exercicis repetitius per a evitar la monotonia.
- 3) Establir objectius individualitzats: metes ben definides, realistes i pròximes en el temps.
- 4) Utilitzar com a models esportistes que han sobresortit en la seva activitat professional.
- 5) Fomentar les autoverbalitzacions positives i eliminar les negatives.
- 6) Ensenyar a interpretar els errors com a oportunitats d'aprenentatge, atribuint-los a la falta d'esforç o de concentració.
- 7) Fomentar un clima motivacional orientat a la tasca.

Alguns dels procediments utilitzats per a intervenir sobre la motivació es basen a ensenyar habilitats als atletes; d'altres, com l'establiment d'objectius, se centren en l'estructuració de la tasca, i altres a modificar la interacció, sobretot entre l'esportista i l'entrenador.

Per acabar aquest apartat, i a tall de conclusions, formularem una sèrie de consideracions finals.

- 1) En la psicologia de l'esport i de l'exercici, algunes de les variables motivacionals cognitives procedeixen de models generals (teoria de l'atribució, teoria de l'autoeficàcia). Altres variables s'«han importat» d'altres àrees d'activitat; aquest és el cas de les orientacions de meta o el clima motivacional, formulats inicialment en l'àmbit educatiu.
- 2) En psicologia de la motivació a l'esport i l'exercici són molt més abundants els estudis correlacionals de caràcter predictiu, que els estudis en què es fan intervencions. D'altra banda, en els estudis predeterminats s'han utilitzat molt més les variables individuals que les variables col·lectives.

- 3) Els models teòrics més utilitzats en l'àmbit de l'activitat física són pràcticament els mateixos que es fan servir en psicologia de la salut: el model de creences sobre la salut, la teoria de l'autoeficàcia i la teoria de l'acció raonada i l'acció planificada. D'aquests models, el menys predictius sembla que és el model de creences sobre la salut.
- 4) Alguns dels procediments d'intervenció sobre la motivació s'«han importat» també d'altres àmbits; aquest és el cas de l'establiment d'objectius que s'ha utilitzat sobretot en l'àmbit de les organitzacions, i el programa TARGET utilitzat en l'àmbit de l'educació.
- 5) Una de les variables motivacionals més estudiades en l'esport i l'activitat física és l'autoeficàcia/autoconfiança.).

Resum

En el primer apartat, es defineix el concepte de motivació i s'analitzen les principals variables o determinants motivacionals: l'impuls, l'activació, els incentius, les expectatives, les atribucions causals i les metes. Tenint en compte que l'enfocament cognitiu és el dominant en la psicologia de la motivació actual, prestem una atenció especial a les tres últimes variables.

En el segon apartat, es defineixen què són els motius, també anomenats necessitats i com aquests, amb les limitacions que qualsevol classificació comporta, es poden classificar en motius primaris i motius secundaris o socials. Els motius primaris, al seu torn, es poden agrupar en dues categories: motius biològics i motius d'adaptació ambiental. La satisfacció d'aquests motius és bàsica per a la supervivència de l'individu i de l'espècie. Es presenta també una classificació jeràrquica dels motius feta per Maslow, en la qual es relacionen els motius primaris i el secundaris.

Amb relació als motius socials, a diferència dels motius primaris, són apresos i desvinculats de la fisiologia o necessitats biològiques, i en sentit estricte, no són necessaris per a la supervivència de l'individu. Es discuteix la utilitat d'intentar classificar la infinitat de necessitats o desitjos humans. A tall d'exemple, es presenten alguns motius primaris amb més profunditat, com la gana, la set i els motius d'adaptació ambiental, es descriu el paper dels mecanismes fisiològics i psicosocials en la manifestació d'aquests motius.

En el tercer apartat, es descriuen situacions diferents que donen lloc als conflictes motivacionals, i les conseqüències conductuals i emocionals que generen. Així mateix, es descriu un altre fenomen motivacional, la frustració, i s'emfasitza en les causes que la generen i en les seves conseqüències, especialment l'agressivitat, la fixació i la regressió.

En el quart apartat, es descriuen els tres motius socials que han generat un volum més alt d'investigació: motiu d'èxit, motiu d'afiliació i motiu de poder. Es defineixen els diferents motius socials, la seva avaluació mitjançant el test d'apercepció temàtica, el desenvolupament evolutiu d'aquests diversos motius, la seva repercussió en la societat, especialment en el cas del motiu d'assoliment, i també les característiques que presenten les persones amb nivells alts de necessitat en aquests motius.

En el cinquè apartat, s'analitza en profunditat la motivació intrínseca, des de la definició del concepte i els instruments d'avaluació, fins a les teories explicatives més actuals i els procediments que es poden utilitzar per a fomentar l'interès intrínsec per tasques en principi avorrides.

Finalment, en l'últim apartat d'aquest mòdul, es tracten les aplicacions de la psicologia de la motivació en tres àmbits conductuals importants: la promoció de la salut, l'educació escolar i l'esport i l'activitat física.

Activitats

1. Elaboreu tres exemples sobre situacions de la vida quotidiana que il·lustrin el paper de les tres variables cognitives amb poder motivacional (expectatives, atribucions i metes).
2. Analitzeu al llarg del dia les vostres necessitats i classifiqueu-les en primàries i secundàries. Què heu fet per a satisfer aquestes necessitats?
3. Descriviu una situació quotidiana en la qual es pugui originar un conflicte i la manera de resoldre'l. Analitzeu les conseqüències aversives del conflicte originat.
4. Analitzeu l'efecte de la publicitat sobre els motius primaris. Exemplifiqueu la vostra anàlisi.
5. Descriviu algunes situacions en què la motivació intrínseca és el principal responsable. Com es pot incrementar la motivació intrínseca per a una tasca en la qual la persona no està motivada?
6. Dissenyeu un pla per a fomentar la motivació d'èxit d'un estudiant universitari.
7. Com es podria afavorir la conducta prosocial de les persones? Apliqueu la vostra resposta a un àmbit concret.
8. Com es podrien aplicar els diversos conceptes motivacionals al trànsit i la seguretat viària? Raoneu i exemplifiqueu la vostra resposta.

Exercicis d'autoavaluació

1. Segons la llei de Yerkes-Dodson (en què es relaciona la intensitat de l'activació amb el rendiment), el rendiment més alt s'aconseguirà amb nivells d'activació...
 - a) baixos.
 - b) molt alts.
 - c) intermedis.
 - d) baixos o molt alts.
2. Un alumne de l'assignatura de *Motivació i emoció*, després de rebre una felicitació del professor per una pregunta feta a classe, decideix d'incrementar la seva conducta de «participació a classe». En relació amb la conducta d'aquest alumne, la felicitació del professor va actuar com a incentiu...
 - a) secundari, d'activitat, positiu, vicari.
 - b) secundari, d'activitat, positiu, directe.
 - c) secundari, social, positiu, directe.
 - d) secundari, social, positiu, vicari.
3. Segons la teoria de l'autoeficàcia, una persona que ha tingut èxit en la realització d'una conducta...
 - a) experimentarà un increment de l'autoeficàcia en relació amb aquesta conducta (perquè l'èxit comporta sempre un increment de l'autoeficàcia).
 - b) incrementarà la seva autoeficàcia o no, segons l'atribució que faci de l'èxit.
 - c) només incrementarà la seva autoeficàcia si la conducta es reforça amb importants recompenses materials.
 - d) no experimentarà cap canvi en la seva autoeficàcia perquè aquesta depèn més de la informació vicària que del rendiment anterior.
4. La definició més encertada de la variable cognitiva *metes conductuals* és...
 - a) nivell de rendiment que un es proposa d'assolir en la realització d'una conducta, en el futur.
 - b) mesura en la qual un se sent capaç d'assolir un nivell determinat de rendiment, en el futur.
 - c) conseqüències que un espera obtenir per la realització d'una conducta.
 - d) Les respostes a i b, indistintament, són correctes.
5. Segons la teoria de la motivació de Weiner, les dimensions de les atribucions causals que més afecten les expectatives i les emocions són, respectivament...

- a) l'estabilitat i el *locus* (interns-externs).
- b) el *locus* i l'estabilitat.
- c) la controlabilitat i el *locus*.
- d) la controlabilitat i l'estabilitat.

6. Segons la teoria de Weiner, el tipus d'atribució del fracàs que sol generar sentiments de culpa és...

- a) la falta de capacitat per a fer aquesta conducta (sóc ximple).
- b) la falta d'esforç personal (he estudiat poc).
- c) la dificultat de la tasca (quin examen).
- d) La seva mala sort habitual en tasques d'èxit (tenir mala sort).

7. Assenyaleu la resposta correcta respecte de la variable *metes conductuals*.

- a) Són més eficaces quan són proposades externament que quan són autoimposades.
- b) Sempre milloren el rendiment.
- c) Només milloren el rendiment si són específiques, pròximes en el temps i representen un repte.
- d) No necessiten retroalimentació del rendiment per a ser eficaces.

8. Segons Bandura, les expectatives d'autoeficàcia...

- a) influeixen en la tria d'activitats i en l'esforç i la persistència de la conducta.
- b) depenen sobretot del rendiment que un ha obtingut en el passat quan ha tingut la conducta.
- c) són específiques per a una conducta i una situació determinada.
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

9. La Núria ha suspès l'examen *d'Estadística* perquè, segons ella, va estudiar poc. Segons el model atribucional de Weiner (1979), estudiar poc es correspon amb una atribució...

- a) externa, estable i controlable.
- b) interna, estable i controlable.
- c) interna, inestable i controlable.
- d) externa, inestable i incontrolable.

10. Segons la teoria atribucional de Weiner, la motivació per a fer una conducta concreta en un futur immediat està determinada directament (de manera pròxima) per...

- a) les atribucions causals de l'èxit o del fracàs en la realització d'aquesta conducta en el passat.
- b) Les emocions i les expectatives generades per l'atribució causal de l'èxit o del fracàs.
- c) per la interacció entre la motivació d'èxit i la por del fracàs.
- d) per la internalitat o l'externalitat del *locus* de control del reforçament.

11. Assenyaleu la resposta correcta.

- a) Els animals presenten les mateixes motivacions primàries que els humans.
- b) Els motius primaris són aquells motius adquirits per mitjà de l'experiència.
- c) Els motius primaris poden ser influïts per factors culturals.
- d) Les respostes a i c són correctes.

12. Els motius primaris....

- a) poden estar relacionats amb necessitats biològiques i amb necessitats ambientals.
- b) la supervivència de l'individu depèn de la satisfacció d'aquests motius.
- c) poden implicar exploració perceptiva.
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

13. Assenyaleu la resposta correcta.

- a) Els motius socials poden modificar la satisfacció dels motius primaris.
- b) Classificar els motius humans és una tasca difícil, ja que hi ha tants motius com desitjos.
- c) Les respostes *a* i *b* són correctes.
- d) Murray va classificar les diferents necessitats animals confeccionant llistes extenses.

14. La piràmide motivacional de Maslow...

- a) fa referència a la jerarquia de les motivacions primàries.
- b) relaciona les motivacions secundàries i primàries de manera arbitrària.
- c) classifica les motivacions en diferents nivells jeràrquics.
- d) En la base de la piràmide hi ha les necessitats més psicològiques.

15. La necessitat d'afiliació de Maslow...

- a) emergeix una vegada s'han satisfet les necessitats precedents.
- b) es refereix als aspectes que garanteixen la vida de l'individu en el seu medi.
- c) està relacionada amb l'autorealització.
- d) Cap de les respostes anteriors no és correcta.

16. L'homeòstasi...

- a) és un equilibri dinàmic amb fluctuacions contínues.
- b) depèn tant de mecanismes automàtics com conductuals.
- c) dóna lloc a l'impuls quan es presenten dèficits fisiològics.
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

17. El concepte d'impuls...

- a) s'emmarca dins les teories homeostàtiques.
- b) explica tant les necessitats biològiques com les psicològiques.
- c) es basa en el fet que la motivació és un fenomen extern.
- d) explica l'origen de les motivacions socials.

18. La gana...

- a) està influïda per incentius externs.
- b) depèn de l'activació de l'hipotàlem lateral.
- c) es pot incrementar o reduir per factors emocionals.
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

19. Si mengeu patates *xip*, tindreu...

- a) set volèmica.
- b) set osmòtica.
- c) Tots dos tipus de set.
- d) Cap dels dos tipus de set.

20. Després d'una donació de sang, la persona experimentarà...

- a) sigueu volèmica
- b) set osmòtica.
- c) Tots dos tipus de set.
- d) Cap dels dos tipus de set.

21. Si una persona ha d'escollir entre pagar una multa de 100.000 ptes. o la retirada del carnet de conduir durant tres mesos, aquesta persona es troba davant un.

- a) conflicte d'aproximació-aproximació.
- b) conflicte d'aproximació-evitació.
- c) conflicte d'evitació-evitació.
- d) conflicte doble d'evitació-aproximació.

22. En relació amb la frustració, indiqueu la resposta incorrecta. La frustració.

- a) pot donar lloc a l'agressió.
- b) es produeix davant l'impediment o bloqueig de la conducta.
- c) genera, en alguns casos, rigidesa de comportament.
- d) es relaciona amb la satisfacció d'una necessitat o desig.

23. Segons Lewin...

- a) com més gran sigui la distància psicològica, més gran és la força de la conducta.
- b) la conducta és directament proporcional a la tensió, a la valència de la meta, i inversament proporcional a la distància psicològica.
- c) la conducta és directament proporcional a la tensió, a la valència de la meta i a la distància psicològica.
- d) la força de la conducta depèn únicament del valor atorgat a la meta.

24. En Joan es vol comprar un cotxe però no s'acaba de decidir, entre el cotxe X o el cotxe Y; en Joan està davant un.

- a) conflicte d'aproximació-aproximació.
- b) conflicte d'aproximació-evitació.
- c) conflicte d'evitació-evitació.
- d) conflicte doble d'evitació-aproximació.

25. La motivació d'assoliment...

- a) es defineix com la necessitat de fer les coses més bé que els altres.
- b) és la tendència a superar-se a un mateix.
- c) pot donar lloc a una reacció emocional negativa —vergonya— davant el fracàs.
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

26. Quan la tasca que s'ha de fer és fàcil o molt difícil...

- a) les persones amb necessitat alta d'assoliment obtenen més bon rendiment que els de necessitat baixa.
- b) les persones amb necessitat baixa d'assoliment obtenen més bon rendiment que els de necessitat alta.
- c) les persones amb necessitat baixa d'assoliment obtenen un rendiment semblant als de necessitat alta.
- d) el *locus* de control hi fa un paper fonamental.

27. Segons la teoria psicosocial de McClelland.

- a) el motiu d'èxit es pot estudiar per mitjà de la fantasia.
- b) un increment en la motivació d'èxit d'un país precedeix el desenvolupament econòmic.
- c) Les respostes a i b són correctes.
- d) Les respostes a i b són incorrectes.

28. Segons McClelland, el valor de l'incentiu d'èxit...

- a) depèn de la probabilitat d'èxit.
- b) com més alt sigui, més alta serà la tendència d'aproximació.
- c) depèn de la motivació d'èxit avaluada mitjançant el TAT.
- d) depèn de la probabilitat de fracàs.

29. L'interès per a establir, mantenir o restaurar una relació afectiva amb una persona està relacionat amb...

- a) el motiu d'èxit.
- b) el motiu d'afiliació.

- c) el motiu de poder.
- d) Cap de les respostes anteriors no és correcta.

30. Les persones que tenen una necessitat alta de motiu de poder.

- a) rendeixen millor en tasques de dificultat moderada.
- b) s'esforcen per a iniciar amistats noves.
- c) són considerats com a més cordials, sincers i afectuosos.
- d) intenten de convèncer i persuadir els altres en benefici propi.

31. En els experiments basats en la teoria de l'avaluació cognitiva (de la motivació intrínseca) de Deci s'ha estudiat...

- a) la motivació d'èxit en tasques escolars.
- b) com afecten els incentius extrínsecs a la motivació intrínseca.
- c) com es pot (quins mètodes es poden utilitzar per a generar motivació intrínseca per a tasques que en principi són avorrides).
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

32. La teoria de Csikzentmihalyi prediu que l'«experiència de flux» (motivació intrínseca intensa) es produirà quan...

- a) les habilitats de la persona coincideixen amb la dificultat de la tasca.
- b) les habilitats de la persona són superiors a la dificultat de la tasca.
- c) les habilitats de la persona són inferiors a la dificultat de la tasca.
- d) la tasca que s'ha de fer és rutinària.

33. Assenyaleu quin (o quins) dels fenòmens següents es consideren incentius intrínsecs en la teoria cognitiva social de Bandura.

- a) Les emocions derivades de la consecució de les metes o objectius (satisfacció pel notable aconseguit en aquest examen).
- b) Les sensacions interoceptives produïdes per l'execució d'una conducta (sensacions de relaxació i benestar després de l'exercici físic).
- c) Els sons harmoniosos produïts pel maneig hàbil d'un instrument musical (conseqüències naturals externes).
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

34. Segons les dades de l'estudi de Massimini i Carli, els estudiants d'institut de Milà experimenten flux sobretot quan...

- a) fan les seves tasques escolars.
- b) condueixen el seu ciclomotor.
- c) miren la televisió.
- d) parlen amb els seus pares.

35. Per a motivar extrínsecament el seu fill perquè mengi verdura, la seva mare li diu: «si no te la menges, et quedaràs sense postres». Aquest procediment s'anomena...

- a) reforçament positiu.
- b) extinció.
- c) càstig.
- d) reforçament negatiu.

36. Assenyaleu quina (o quines) de les dimensions següents de l'experiència subjectiva en la realització d'una tasca indiquen una motivació alta intrínseca.

- a) Concentració alta.
- b) Pas ràpid del temps.
- c) Gaudi, interès, diversió.
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

37. En el model de creences sobre la salut, la variable *beneficis percebuts* fa referència a...

- a) les conseqüències anticipades positives de la conducta de salut.
- b) el risc percebut d'emmalaltir.
- c) les conseqüències anticipades negatives de la conducta de salut.
- d) la gravetat percebuda de la malaltia.

38. En la teoria de l'acció raonada, la variable *norma subjectiva* es refereix a...

- a) les conseqüències anticipades positives de la conducta de salut.
- b) la percepció que un mateix té d'allò que opinen les persones importants sobre la conducta de salut.
- c) la decisió de fer una conducta preventiva.
- d) l'opinió personal sobre la conducta de salut.

39. La variable *control percebut de la teoria de la conducta planificada* equival...

- a) als beneficis percebuts.
- b) a les barreres percebudes.
- c) al risc percebut.
- d) a l'autoeficàcia.

40. Una persona amb una marcada orientació motivacional cap a la tasca es caracteritza perquè intenta...

- a) superar els altres.
- b) aconseguir la victòria a qualsevol preu.
- c) intentar millorar les seves habilitats.
- d) Totes les respostes anteriors són correctes.

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. c

2. c

3. b

4. a

5. a

6. c

7. c

8. d

9. c

10. b

11. d

12. d

13. c

14. c

15. a

16. d

17. a

18. d

19. b

20. a

21. c

22. d

23. b

24. a

25. d

26. c

27. c

28. a

29. b

30. d

31. b

32. a

33. c

34. a

35. c

36. d

37. a

38. b

39. d

40. c

Bibliografia

Bibliografia bàsica

Fernandez-Abascal, E.G. (1995). (De.). *Manual de motivación y emoción*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramon Areces.

McClelland, D.C. (1985). *Human motivation. Tradición: Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea.

Reeve, J. (1992). *Understanding motivation and emotion*. Nova York: Rinehart and Winston. Traducció: *Motivación y emoción*. Madrid: McGraw-Hill, 1994.

Referències bibliogràfiques

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory planned behavior. In J. Khul y Beckman (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (pp. 249-228): Heidelberg: Springer.

Ajzen, I.; Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Allport, G.W. (1937). *Personality: a psychological interpretation*. Nova York: Holt.

Ames, C. (1992). Metas de ejecución, clima motivacional y procesos motivacionales. En G. Roberts (Ed.), *Motivation on sport and exercise (197-214)*. Illinois: Human Kinetics Publishers. Traducció: *Motivación en el deporte y el ejercicio*. Bilbao: Desclée de brower, 1995.

Atkinson, J.W. (1957). «Motivational determinants of risk-taking Behavior». *Psychological Review* (núm. 64, pàg. 359-372).

Atkinson, J.W.; Heyns, R.W.; Veroff, J. (1954). «The effect of experimental arousal of the affiliation motive on thematic apperception». *Journal of Abnormal and Social Psychology* (núm. 49, pàg. 405-410).

Atkinson, J.W. (1964). *Introduction to motivation*. Nova York: Van Nostrand.

Bandura, A.; Schunk D.H. (1981). «Cultivating competence, self-efficacy and intrinsic interest through proximal self-motivation». *Journal of Personality and Social Psychology* (núm. 41, pàg. 586-598).

Bandura, A. (1977). «Self-efficacy: toward a unified theory of behavioral change». *Psychological Review* (núm. 84, pàg. 191-215).

Bandura, A. (1982). «Self-efficacy mechanism in human agency». *American Psychologist* (núm. 37, 122-147).

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Traducció: Pensamiento y acción. Fundamentos sociales*. Barcelona: Martínez Roca, 1987. Englewood Cliffs, Nova Jersey: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. Nova York: Freeman and Company.

Bartholomew, L.; Parcel, G.; Kok, G. (1996). *Intervetion Mapping: A process for developing theory and data based healt aducation programs*. Manuscrito policopiado.

Berlyne, D.E. (1960). *Conflict, arousal and cursiosity*. Nova York: McGraw-Hill.

Berlyne, D.E. (1966). «Curiosity and exploration». *Science* (núm. 153, pàg. 25-33).

Bernard, C. (1865). *Introduction à l'étude de la médecine expérimentale*. Traducció: *Introducción al estudio de la medicina experimental*. Buenos Aires: El Ateneo, 1959.

Blanch, J. (1982). *Psicologías sociales. Aproximación histórica*. Barcelona: Hora.

Butler, R.A. (1953). «Discrimination learning by Rhesus monkeys to visual exploration motivation». *Journal of Comparative Physiological Psychology* (núm. 46, pàg. 95-98).

Cannon, W.B.; Washburn, A.L. (1912). «An explanation of hunger». *American Journal of Psychology* (núm. 29, pàg. 444-454).

Cofer, C.N. (1972). *Motivation and emotion*. Traducció: *Motivació i emoció*. Bilbao: Desclée de Brouwer, 1988.

Cofer, C.N.; Appley, M.H. (1964). *Motivation: Theory and Research*. Traducció: *Psicologia de la motivació*. Mèxic: Trillas, 1971.

Cohen, S.; Evans, G.W.; Krantz, D.S.; Stokols, D. (1980). «Physiological, motivational, and cognitive effects of aircraft noise on children». *American Psychologist* (núm. 35, pàg. 2312-43).

Csikszentmihalyi, M. (1975). *Beyond boredom and anxiety: The experience of flow in work and play*. San Francisco: Jossey-Bass.

Csikszentmihalyi, M. (1998). *Flow: The psychology of optimal experience*. Nova York: HarperCollins. Traducció: *Experiència òptima*. Bilbao: Desclée de Brouwer, 1999.

Chóliz, M. (1995). «Motivos sociales: logro, afiliación y poder». A: E.G. Fernandez-Abascal (ed.). *Manual de motivación y emoción* (pàg. 301-336). Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.

Davis, K.E.; Jones, E.F. (1965). *From acts to dispositions: the attribution process in person perception*. A: L. Berkowitz (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*. Nova York: Academic Press.

Deci, E.L.; Ryan (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Nova York: Plenum Press.

Deci, E.L.; Cascio; Krusell (1973). *Sex differences verbal reinforcement, and intrinsic motivation*. Treball presentat en la conferència de l'Eastern Psychological Association, maig de 1973. Washington, DC.

Deci, E.L. (1971). «Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation». *Journal of Personality and Social Psychology*.

Deci, E.L. (1975). *Intrinsic motivation*. Nova York: Plenum Press.

DeCharms, R. (1968). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior*. Nova York: Academic Press.

Duda, J. (1992). Motivación en los escenarios deportivos: un planteamiento de perspectivas de meta. En G. Roberts (Ed.), *Motivation on sport and exercise* (197-214). Illinois: Human Kinetics Publishers. Traducció: *Motivación en el deporte y el ejercicio*. Bilbao: Desclée de Brouwer, 1995.

Duffy, E. (1957). «Psychological significance of the concept of 'arousal' or 'activation'». *Psychological Review* (núm. 64, pàg. 265-275).

Gómez-Romero, M.J. (2000). *Comunicación personal*.

Gree, L.; Kreuter, M. (1991). *Health promotion planning. An educational and environmental approach*. Toronto: Mayfield Publishing Company.

Harlow, H.F. (1950). «Learning and satiation of response in intrinsically motivated complex puzzle performance by monkeys». *Journal of Comparative Physiological Psychology* (núm. 43, pàg. 289-294).

Harrison, J.; Mullen, P.; Green, L. (1992). A meta-analysis of studies of the Health Belief Model with adults. *Health Education Research*, 7, 107-116.

Harvey, J.H.; Weary, C. (1984). «Current issues in attribution theory and research». *Annual Review of Psychology* (núm. 35, pàg. 427-459).

Hebb, D.O. (1955). «Drives and the c.n.s. (conceptual nervous system)». *Psychological Review* (núm. 62, pàg. 243-254).

Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Nova York: Springer-Verlag.

Heckhausen, H.; Weiner, B. (1984). «La emergencia de una psicología cognitiva». A. L. Mayor; J.M. Peiró (ed.). *Psicología de la motivación. Selección de textos* (pàg. 169-195). València: Promolibro (original anglès publicat el 1974).

- Heckhausen, H.** (1991). *Motivation and action*. Berling: Springer Verlag.
- Heider, F.** (1944). «Social perception and phenomenal causality». *Psychological Review* (núm. 51, pàg. 358-374).
- Heider, F.** (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Nova York: John Wiley.
- Heron, W.** (1957). «The pathology of boredom». *Scientific American* (núm. 196, pàg. 52-56).
- Hewstone** (1992). *La atribución causal. Del proceso cognitivo a las creencias colectivas*. Barcelona: Paidós.
- Hill, C.A.** (1987). «Affiliation motivation: people who need people, but in different ways». *Journal of Personality and Social Psychology* (núm. 52, pàg. 1008-1018).
- Holden, G.** (1991). The relationship of self-efficacy appraisals to subsequent health related outcomes. A meta-analysis. *Social Work in Health Care*, 16, 53-93.
- Hull, C.L.** (1943). *Principles of behavior*. Nova York: Appleton-Century-Crofts.
- Janz, N.; Becker, M.** (1984). The health belief model: A decade later. *Health Education Quarterly*, 11, 1-47.
- Kleininga, P.R.; Kleinginna, A.M.** (1981). «A categorized list of emotion definitions with suggestions for a consensual definition». *Motivation and Emotion* (núm. 5, vol. 4, pàg. 345-379)
- Kelley H.H.; Michela, J.L.** (1980). «Attribution theory and research». *Annual Review of Psychology* (núm. 31, pàg. 45 7-501).
- Kelley, H.H.** (1967). *Attribution theory in social psychology*. A: D. Levine (ed.).
- Konig, R.** (1977). «Fundamentos fisiológicos de la motivación y de la emoción. A: E. Todt (ed.). *La motivación* (pàg. 25-64). Barcelona: Herder, 1982.
- Krieger, R.** (1982). «Motivación cognitiva. Procesos de la conciencia y comportamiento intencional». A: E. Todt (ed.). *Motivation*. Traducció: *La motivación*. Barcelona: Herder (original anglès publicat el 1977).
- Kushner, C.L.; Mook, D.G.** (1984). «Behavioural correlates of oral and postingestive satiety in the rat». *Physiology and Behaviour* (núm. 33, pàg. 713-718).
- Lahey, B.B.** (1999). *Introducción a la psicología*. Madrid: McGraw-Hill.
- Lewin, K.** (1935). *A dynamic theory of personality*. Nova York: McGraw-Hill.
- Locke, E.A.; Latham, G.P.** (1985). «The application of goal setting to sport». *Journal of Sport Psychology* (núm. 7, pàg. 205-222).
- Locke, E.A.** (1966). «The relationship of intentions to level of performance». *Journal of Applied Psychology* (núm. 50, pàg. 60-66).
- Madsen, K.B.** (1973). «Theories of motivation». A: B.B. Wolman (ed.). *Handbook of General Psychology*. Traducció: *Manual de Psicología General* (vol. IV: «Motivación, emoción y personalidad», pàg. 19-93). Barcelona: Martínez Roca, 1980.
- Manderlink; Harackiewicz, J.M.** (1984). «Proximal versus distal goal setting and intrinsic motivation». *Journal of Personality and Social Psychology* (núm. 47, pàg. 918-928).
- Maslow, A.** (1968). *Toward a psychology of being*. Traducció: *El hombre autorrealizado. Hacia una psicología del ser*. Barcelona: Kairós, 1993 (10a. ed.).
- Maslow, A.** (1970). *Motivation and personality*. Nova York: Harper and Row.
- Massimini; Carli** (1986).
- McClelland, D.C.; Pilon, D.A.** (1983). «Sources of adult motives pattern and long-term success in early childhood». *Journal of Personality and Social Psychology* (núm. 44, pàg. 564-574).

- McAdams, D.P.** (1980). «A thematic coding system for the intimacy motive». *Journal of Research in Personality* (núm. 14, pàg. 413-432).
- McClelland, D.C.** (1975). *Power: the inner experience*. Nova York: Irvington.
- McClelland, D.C.** (1985). *Human motivation*. Traducció: *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea.
- McClelland, D.C.; Atkinson, J.W.; Clark, R.W.; Lowell, E.L.** (1953). *The achievement motive*. Nova York: Appleton-Century-Crofts.
- Montgomery, K.C.; Glanzer, M.** (1953). «Exploratory behaviour as a function of similarity of stimulus situations». *Journal of Comparative Physiological Psychology* (núm. 46, pàg. 129-133).
- Montgomery, K.C.** (1954). «The role of exploratory drive in learning». *Journal of Comparative and Physiological Psychology* (núm. 47, pàg. 60-64).
- Moore-Ede, M.C.** (1973). «Circadian rhythms and drug effectiveness and toxicity». *Clinical Pharmacology and Therapeutics* (núm. 14, pàg. 925-935).
- Morgan; King; Robinson** (1979). *Nebraska Symposium on motivation* (vol. 15, pàg. 192-238). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Murray, H.A.** (1938). *Explorations in personality*. Nova York: Oxford University Press.
- O'Leary, A.** (1992). Self-efficacy and health: behavioral and stress- physiological mediation. *Cognitive Therapy and Research*, 16, 229-245.
- Nicholls, J.G.** (1984). Achievement Motivation: Conceptions of ability, Subjective Experience, task choice, and performance. *Psychological Review*, 91, 328-346.
- Palmero, F.** (1995). «Motivos primarios I: Exploración, conductas de beber y comer». A: E.G. Fernandez-Abascal (ed.). *Manual de Motivación y Emoción* (pàg. 207-233). Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.
- Petri, H.L.** (1991). *Motivation. Theory, research and applications*. (3a. ed.). Belmont, Califòrnia: Wadsworth Publishing Co.
- Piaget, J.** (1962). *Play, dreams, and imitation in childhood*. Nova York: Norton.
- Pinillos, J.L.** (1991). *La mente humana*. Madrid: Ediciones Temas de Hoy.
- Reeve, J.** (1992). *Understanding motivation and emotion*. Nova York: Rinehart and Winston. Traducció: *Motivación y emoción*. Madrid: McGraw-Hill, 1994.
- Rosentock, I.M.** (1974). Historical origins of the Health Belief Model. *Health Education Monographs*, 2, 328-335.
- Roberts, G.** (1992). *Motivation on sport and exercise*. Illinois: Human Kinetics Publishers. Traducció: *Motivación en el deporte y el ejercicio*. Bilbao: Desclée de brouer, 1995.
- Rotter, J.B.** (1966). «Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement». *Psychological Monographs* (núm. 80).
- Ryan i altres** (1983).
- Schmalt, H.D.** (1987). «Power motivation and the perception of control». A: F. Halisch; J. Kuhl (ed.). *Motivation, intention and volition* (pàg. 101-113). Nova York: Springer-Verlag.
- Shunk, D.E.** (1996). *Learnig theory: an educational perspective*. New York: Prentice Hall. Traducció: *Teorías del aprendizaje*. México: prentice hall, 1997
- Toates, F.** (1986). *Motivational systems*. Traducció: *Sistemas motivacionales*. Madrid: Editorial Debate, 1989.
- Todt, E.** (1977). *La motivación*. Barcelona: Herder.
- Tolman, E.** (1932). *Purposive behavior in animals and man*. Nova York: Century.

- Vallerand, R.J.; Reid, G.** (1983). «On the causal effects of perceived competence on intrinsic motivation: A test of cognitive evaluation theory». *Journal of Sport Psychology* (núm. 6, pàg. 94-102).
- Vroom, V.H.** (1964). *Work and motivation*. Nova York: Wiley.
- Weiner, B.** (1980). *Human motivation*. Nova York: Holt, Reinart and Winston.
- Weiner, B.** (1984). «Afan de logro». A: L. Mayor; J.M. Peiró (ed.). *Psicología de la motivación* (pàg. 197-241). València: Promolibro (original en anglès publicat el 1978).
- Weiner, B.** (1979). «A theory of motivation for some classroom experiences». *Journal of Educational Psychology* (núm. 71, pàg. 3-25).
- Weiner, B.** (1980). *Human motivation*. Nova York: Holt, Rinehart and Winston.
- Weiner, B.** (1985). «An attributional theory of motivation and emotion». *Psychological Review* (núm. 92, pàg. 548-573).
- White, R.W.** (1959). «Motivation reconsidered: The concept of competence». *Psychological Review* (núm. 66, pàg. 297-333).
- Winter, D.G.** (1973). *The power motive*. Nova York: Free Press.
- Woodworth, R.S.** (1918). *Dynamic psychology*. Nova York: Columbia University Press.
- Worchel, S.; Shebilske, W.** (1998). *Psicología. Fundamentos y aplicaciones*. Madrid: Prentice Hall.
- Yates, A.J.** (1962). *Frustration and conflict*. Traducció: *Frustración y conflicto*. Madrid: Josefina Betancor, 1975.
- Zuckerman, M.** (1978). «Sensation seeking». A: J.E. Exner; H. London (ed.). *Dimensions of personality* (pàg. 487-559). Nova York: Jon Wiley and Sons.

