

... Esta noche en nuestro programa de introducción a la psicología nos acompaña el profesor de nuestra universidad, Enrique García Fernández Abascal. Buenas noches y bienvenido. Muy buenas noches, Isabel. Y tenemos como invitado especial al profesor francés Palmero, profesor de la Universidad Jaime I de Castellón. Buenas noches también y, por supuesto, bienvenido. Gracias, buenas noches. Vamos a hablar en este programa de emoción y de motivación. Y para comenzar así, para abrir boca, ¿qué es en psicología la motivación? Profesor Palmero. Es una pregunta que, a fuerza de ser sencilla,

muchas veces tenemos dificultad para responder. Yo recuerdo en mis lecturas de hace muchísimos años cuando era estudiante que algunos profesores me decían que hay dos formas de agrupar el conocimiento, una aquella que tiene que ver con el propio conocimiento en sí, la información que se posee y otra que tiene que ver con lo que podríamos denominar deseos de conseguir. Y dentro de esta segunda parte del conocimiento se agruparían factores como la motivación y la emoción. Desde ese punto de vista la motivación se puede entender como una forma de deseo. Lo que ocurre es que con la aparición de múltiples teorías que tratan de explicar el complejo proceso aparecen denominaciones de instintos, impulsos, necesidades, en fin, la motivación es esa variable que todos los profesores se han convertido en una forma de ser.

Como seres desarrollados que somos, somos capaces de establecer que eso es motivación, aunque animales de otras especies no sean conscientes de que la tienen, funcionan y se comportan a partir de esos impulsos o necesidades. Eso sería la motivación, lo que nos impulsa a llevar a cabo una conducta para conseguir algo que necesitamos o creemos necesitar. Por lo tanto, profesor Palmero, cuando hablamos de motivación, que ahora constantemente estamos hablando de motivación, estoy motivado, no estoy motivado, si tiene mucho que ver con el término psicológico, por supuesto, aunque lo hagamos de andar por casa. Por supuesto, la motivación es uno de los tres pilares que Hilgar en el 80 decía. Cognición por una parte, afecto por otra y conación por otra. La motivación es una forma de referirse a la conación. Dicho con entusiasmo, podríamos definirlo. Podemos entender que los profesores que nos dedicamos al estudio de la motivación y emoción, pues nos estamos dedicando a la motivación.

a dos tercios de la formación psicológica y eso es importante. La motivación está tan relacionada con la psicología que a cualquier estudiante que intente cursar esta apasionante titulación, yo le formularé la siguiente cuestión. Tarde o temprano, cuando traten de abordar cualquier conducta, en el ámbito clínico, en el ámbito educativo, en el ámbito laboral, en el ámbito académico, siempre terminarán formulándose dicha pregunta. ¿Por qué? ¿Por qué ocurre esa conducta? ¿Por qué esta sociedad funciona del modo que funciona? ¿Por qué esta persona fracasa a la hora de planificar una meta y conseguir un objetivo? Ese por qué es motivación. Fíjese usted si está tan relacionada la motivación con la psicología que la psicología no puede vivir sin la motivación. El profesor García Fernández Abascal quiere intervenir. Sí, bueno, parece que la presentación es espléndida, pero además, siendo un poco más pragmáticos, también hay que decir que la motivación es parte.

del tema 11 del programa que tienen que estudiar nuestros alumnos, que se dedica a motivación y emoción. Esta conforma la primera parte y creo que la introducción que nos ha hecho este gran experto en temas de motivación, que es el profesor Palmero, es

espléndida. Creo que, un poco como resumen a esa cuestión primera que nos ha planteado Isabel, que es la motivación, creo que la contestación es clara. Es un poco la respuesta a los por qué hacemos las cosas. De alguna manera, por qué los alumnos de acceso están estudiando psicología y no están estudiando matemáticas. Las razones, los motivos, las cosas que le han llevado a estudiar una cosa y no otra. Eso es lo que nos estamos refiriendo con los motivos y creo que ha quedado perfectamente perfilado. El profesor Palmero, de todas maneras, nos comentaba que hay diferentes modelos en psicología en cuanto a este tema. Sí, así es. De cierta forma, la aparición de diferentes modelos en el ámbito... ...de la motivación se corresponde con el auge que han tenido...

las distintas orientaciones en el seno de la psicología como tal. Es evidente que, si bien ha pasado a los anales de nuestra formación psicológica, que el primer laboratorio de psicología aparece en Leipzig en 1879, creo recordar, de manos de Bund, sí hay que matizar que la aparición de este laboratorio confiere a nuestra formación psicológica la entidad de psicólogos. Con Bund aparecen los psicólogos, pero previamente había un laboratorio, en mi modesta opinión, tan importante como el de Bund, concretamente el de William James en Harvard en 1875, para impartir un curso que tenía por título la relación entre la psicología y la fisiología, precisamente. Esto no es ningún demérito para las aportaciones de Bund, a quien debemos gran respeto y reverencia académica, por supuesto, pero...

Hago este matiz porque en función de la metodología, de las influencias, de las orientaciones dominantes, así han ido evolucionando también los modelos en psicología de la motivación. Aparecen en primer lugar los modelos biológicos, en cierta forma son el resultado de ese afán que desde la psicología se tenía por dotar a esta disciplina de armamentística científica, el método de la fisiología, los primeros modelos biológicos. En la década de los 40, 1940, el conductismo comienza a hacer sus primeras aportaciones de relevancia, Watson ya en la década anterior había hecho aportaciones importantes, pero en el ámbito de la motivación será Hall quien en el 41, en el periodo del 41 al 43, comienza a plantear las teorías conductuales que tienen como base la importancia del impulso. En cierta medida también influenciado por los trabajadores.

Y en la década de los 70, la crisis que sufre el conductismo más el auge que están tomando las orientaciones cognitivistas hace que en psicología de la motivación comiencen a predominar estos modelos, los cognitivistas. Pero no es un planteamiento excluyente, no quiero decir que aparecen los modelos biológicos, luego aparecen los conductuales y desaparecen los biológicos y por último aparecen los cognitivos y desaparecen los conductuales, en absoluto. Todos siguen presentes, cada uno con mayor o menor fortuna, pero en la actualidad sigue habiendo planteamientos biológicos, ahí está Leducs para ratificarlo, que creo que está en la cresta de la ola de la investigación en psicología de la motivación. Y de la motivación. La emoción, el propio Peter Lang, sin ir más lejos, a quien hemos tenido hace poco en nuestro país, planteamientos cognitivistas, pues desde los clásicos Zajonki y Lazarus que llegan hasta nuestros días.

aunque el profesor Lázaros recientemente se ha convertido en profesor emérito, sigue trabajando de forma más limitada estos temas, y en el plano conductual, pues, baste señalar que las nuevas orientaciones conductuales cognitivistas están a caballo entre ambas posturas y están poniendo de relevancia cuán importantes son los objetivos que una

persona trata de conseguir y cómo es capaz de discriminar, seleccionar e incluso, privarse de la consecución de metas secundarias para conseguir las metas importantes. Sí, quería comentar algo el profesor García Fernández Abascal. Sí, de alguna manera esta visión global nos pone de manifiesto lo complejo que es el modelo de la motivación, el que haya muchas explicaciones desde distintos enfoques, quiere decir que nuestros motivos tienen distintas raíces, no son excluyentes, como ha dicho el profesor Palmer. Sí, de alguna manera esta visión global nos pone de manifiesto lo complejo que es el modelo de la motivación, el que haya muchas explicaciones desde distintos enfoques, no son excluyentes, como ha dicho el profesor Palmer.

sino que hay cosas que tienen su base biológica, otras su base por las formas y hábitos de comportamiento y otras por nuestras formas de pensar y planificar las cosas. Por ejemplo, pues podemos beber un líquido, un vaso de agua, pues porque hay una necesidad biológica, hay una necesidad de determinados equilibrios en el organismo, pero también podemos beber algo por acompañar a un compañero en el bar sin tener ninguna necesidad biológica, serán por razones más de tipo conductual. Incluso podemos beber algo porque está de moda, porque la publicidad nos dice que quien bebe eso, pues es una persona que tiene más éxito en la vida y entonces son razones más de tipo cognitivo las que nos lleva a beber. Al final, ¿por qué hacemos las cosas? Pues normalmente las hacemos por una mezcla de las tres. Si tenemos sed, estamos con un amigo que quiere tomar algo y además la bebida parece que es especialmente atractiva, pues es lo más probable que hagamos. De alguna manera, el alumno que nos... Pues está oyendo, pues si se plantea las razones que le han llevado a estudiar el curso de...

acceso verá que hay también parte de motivos biológicos, de motivos conductuales y motivos cognitivos. Por lo tanto, no solamente no es excluyente, como decía el profesor Palmero, sino que a veces es una amalgama, se dan las tres cosas juntas, los tres modelos juntos. Puede ser así, explicado así de una manera más sencilla. Sí, el profesor Fernández Abascal lo acaba de expresar con las menores palabras posibles y la máxima claridad. Es eso, la interacción de los tres componentes es lo que determina nuestra conducta a cada momento. Hemos hablado de modelos, pero también hay clases de motivación. Supongo que también bastantes clases de motivación. ¿Cuáles serían estas? Tradicionalmente se defiende la existencia de dos tipos de motivos, los motivos primarios, los motivos secundarios. En la sociedad humana, los motivos primarios son los motivos primarios.

salvo situaciones y localizaciones concretas en las que todavía sigue siendo acuciante conseguir medios para sobrevivir, salvo en esas situaciones y circunstancias, en la sociedad occidental los motivos primarios prácticamente pasan desapercibidos. Lo que comentaba el profesor Fernández Abascal, bebemos no como bebida primaria, no como bebida que implique o haga referencia a deficiencia de líquidos en nuestro organismo, la bebida que generalmente llevamos a cabo es secundaria, influenciada por componentes sociales. Aparte de eso, gran parte de los motivos primarios están condicionados de forma importante por las exigencias sociales. Los motivos secundarios generalmente están motivados, valga la redundancia, y surgen en el seno de la interacción social. Podemos poner algún ejemplo. Permítame que le ponga un ejemplo.

Por ejemplo, le iba a decir, exacto. La conducta de ayuda, la conducta de agresión, son dos de los paradigmas que con más frecuencia nos podemos encontrar en nuestra sociedad

occidental. Nosotros llevamos a cabo la conducta de ayuda cuando alguien necesita ayuda. Si vemos una persona que está caída en el suelo, cualquiera de nosotros dirá, le presto ayuda. Pero antes de llevar a cabo la conducta de dispensa de ayuda, analizamos la situación, intervienen los factores cognitivos. ¿Por qué está en el suelo? Puede que esté en el suelo porque tiene una pierna rota y necesita ayuda. Puede que esté en el suelo esa persona abrazada a una botella de vino y no se puede levantar. En ambos casos necesita ayuda, pero probablemente no prestemos la misma ayuda con el mismo entusiasmo, incluso a lo mejor no prestamos ayuda.

en uno de los dos casos. La conducta de agresión, algo parecido. ¿Por qué llevamos a cabo conductas de agresión? ¿Por qué manifestamos conductas que aparentemente no son sociales, no son adaptativas? Muchas veces la conducta de agresión es el resultado de un fracaso, de un fracaso por parte de las estructuras corticales superiores a la hora de inhibir la manifestación de esas conductas violentas. En otras ocasiones la conducta de agresión puede ser una forma de reprimir o de impedir una confrontación mayor. Hay un ejemplo real de una mujer que fue asaltada por un delincuente. El delincuente forcejeó con ella, quería arrebatárle el bolso, ella empezó a gritar, no permitió que el delincuente se llevara el bolso y éste sacó un cuchillo y la apuñaló. Le dio varios golpes.

con el cuchillo y la mujer cayó malherida al suelo desangrándose, pero no murió en ese momento. Lo lamentable o lo paradójico de la situación es que había muchas personas observando esa situación y ninguna de ellas prestó ayuda. Ni tan siquiera llamaron a la policía, ni tan siquiera llamaron a una ambulancia. La mujer murió. Ahí hubo una conducta de agresión y hubo una ausencia de conducta de ayuda. Conducta de agresión por parte de un malhechor, ausencia de conducta de ayuda por parte de personas, quiero pensar, y de hecho tenemos que pensar, respetables. Pero ¿por qué no se produjo en ese momento la conducta de ayuda? Probablemente por lo que algunos autores denominan difusión de la responsabilidad. Había muchas personas para prestar ayuda, pero todos pensaron lo mismo. ¿Por qué tengo que ser yo? ¿Me corresponde a mí? Se ampararon en el grupo para, desde... ..ese anonimato, inhibir una conducta de ayuda.

La misma situación a la inversa, cómo el anonimato de un grupo puede envalentonar a muchas personas para que lleven a cabo conductas agresivas, actos delictivos. Por lo tanto, esto quiere decir que el grupo desde luego puede cambiar, y de hecho cambia la motivación del ser individual, digamos. Nos comportamos muy distinto cuando estamos en grupo, o podemos comportarnos muy distinto cuando estamos en grupo a cuando estamos solos. Por supuesto, es más, el grupo imprime carácter a la conducta del individuo aislado. Hay bandas americanas en las que para ingresar, y hay muchas personas que quieren ingresar en ciertas bandas. Por lo nauseabundas y nefastas que son, porque eso en cierta forma les imprime un carácter especial. Pues bien, hay ciertas bandas en las que el carné de presentación es haber matado a alguien para pertenecer a ellas. O haber robado, o haber cometido un delito. O estar perseguido por la justicia. Son las influencias del grupo sobre cada uno de ellos.

nosotros. Claro, las influencias positivas del grupo nos enseñan desde pequeño a respetar, nos enseñan a ser solidarios, nos enseñan la conducta de afiliación, nos enseñan la conducta de gregarismo, es decir, motivaciones sociales en el sentido positivo. Pero también cabe la posibilidad de que recibamos influencias de otros grupos no tan positivos.

que siguen perviviendo en la sociedad. No hace mucho, profesor Palmero, oí al premio Nobel Saramago decir que se nos educa más para la agresión que para la paz. No sé si esto será, es una opinión por supuesto, pero quiero decir que la educación de una manera o de otra, la educación recibida, tiene tantísimo impacto en el ser individual luego, sí. El profesor Saramago mostró una vez más sus grandes dotes e inteligencia. Decía, si tuviéramos que hacer una jerarquía...

en cuanto a la intensidad de los motivos o de las conductas sociales, en primer lugar siempre quedaría la conducta de protección, la conducta de ayuda, la conducta, por seguir la terminología del profesor Saramago, la conducta de la paz. En un segundo lugar estarían las conductas dirigidas a la destrucción, incluida la autodestrucción, las conductas que tienen que ver con la agresión, con la guerra. Fíjese, y aprovecho y le pongo otro ejemplo. Cuando dos perros compiten, cuando dos lobos luchan por el control de una manada, el que vence sabe que ha vencido. Y el que ha vencido en el combate ofrece el cuello al vencedor, dicen los etólogos, para que el vencedor lo mate. Pero realmente otra orientación etológica dice algo ligeramente distinto. Y yo coincido más con esto.

Con él y creo que va en la línea de lo que dice el profesor Saramago. Realmente lo que está ocurriendo es que se desencadenan instintos básicos que tienen que ver con la supervivencia. Porque el lobo que ha perdido, cuando ofrece el cuello al vencedor, adopta una postura que en cierta forma desencadena en el lobo vencedor una conducta instintiva que es contradictoria con la conducta de agresión. Desencadena el instinto paternal, el instinto de protección. Y en la confrontación, en el conflicto entre dos instintos básicos, el de supervivencia, protección, conservación y el de lucha, destrucción, aniquilación, domina el de defensa, el de preservar la especie, el de proteger, el de paz. Por eso le decía que probablemente la sociedad, y coincido plenamente con Saramago, está educada. Educándonos en contra de lo que por instinto...

Por naturaleza, cada ser vivo lleva en sí la protección de la propia especie. Sí, porque en el caso del ser humano, la agresión no acaba cuando el vencido se humilla, sino todo lo contrario. Entonces hay normalmente una doble agresión sobre la pobre víctima. ¿Ahí tendríamos un instinto primario diferente al resto de los animales? En el ser humano se producen efectos paradójicos. Como dice el profesor Fernández Abascal, va más allá, se produce incluso enañamiento. No se quiere dirimir una diferencia entre dos competidores, se quiere humillar, se quiere destruir. Yo recuerdo aquellas lecturas de Maquiavelo cuando trataba de enseñar al príncipe y entre otras cosas le decía lo primero que tienes que hacer... Cuando conquistes un territorio es matar a los cabecillas, porque de esa forma te aseguras que no...

no va a haber una revuelta en un tiempo apreciable. Pues por ahí creo que van los tiros. Es la influencia de la dimensión social lo que hace que las conductas básicas vayan más allá y se conviertan en conductas muchas veces destructivas. Bien, intentando cerrar un poco esta interesante charla que nos hemos mantenido aquí con el profesor Palmero, estábamos viendo que había dos grandes clases de motivos. Por un lado, la motivación primaria, que aunque no exclusivamente parece que tendría que ver más con los motivos de tipo biológico, en los cuales el peso biológico es muy importante, pues como el hambre o la sed o el sueño, frente a unas motivaciones secundarias, que aunque no exclusivamente su base principal será la cognitiva y la social. Sin duda, en el ser humano y en la sociedad en la que

vivimos, es decir, cuando no hay limitaciones de las biológicas, cuando la persona no tiene problemas de alimentación o de sed, son las que invaden todo, y son las que mandan en todo.

tiene un papel muy importante en modular, en enseñar, en canalizar esas motivaciones secundarias o esas motivaciones de tipo cognitivo y social. Y de alguna manera, quizás para cerrar con lo que comentaba el profesor Palmero, pues también tenemos una cierta organización de los motivos. Hay la tradicional pirámide de Maslow, que nos organiza un poco los motivos desde unos motivos más, necesidades más básicas, más fisiológicas, como la hambre o la sed, que una vez que son cubiertas abren la puerta a otra serie de necesidades diferentes, como las necesidades de seguridad, de seguridad física, seguridad laboral, etc. Cuando hemos consolidado esa seguridad, entran en juego unos nuevos tipos de necesidades, las necesidades de pertenencia. El ser aceptado por el grupo, tener un grupo de referencia, ser alguien en el entorno en que uno vive. Y cuando por fin se cubren mínimamente esas necesidades, dan lugar a la...

cima de la pirámide, a la culme de las necesidades, que es la necesidad de estima, la capacidad de que las demás personas nos aprecien nos valoren y nosotros a su vez tengamos nuestra propia autoestima nuestra propia valoración como persona. Desde luego este resumen ha quedado muy redondo a mí solamente me gustaría que da un minutito o sea, no nos queda más, pero estamos hablando todo el tiempo de motivación y de alguna manera hemos nombrado la emoción y la motivación ¿tiene mucho que ver la emoción y la motivación? Sí están muy relacionadas porque en cierta forma como no tenemos tiempo una de las orientaciones que más investigación atrae es aquella que plantea que las emociones pueden actuar como motivadoras llevamos a cabo nuestra conducta la que sea porque tratamos de conseguir un objetivo que nos va a producir bienestar en forma de alegría, en forma de satisfacción, en forma de placer y evitamos o no llevamos a cabo aquellas conductas no

No nos sentimos motivados para realizar conductas que nos pueden reportar toda esa dimensión afectiva negativa entre las que se encuentran emociones, incluso como la tristeza, el miedo, la ira, etc. No es esa la única orientación que existe en el estudio de las emociones, pero bien es cierto que en el ámbito de la motivación y emoción, por razones obvias, en los últimos años, probablemente en las tres últimas décadas, los teóricos investigadores del ámbito de la motivación y emoción nos hemos decantado más por la emoción y hemos dejado un poco relegado el estudio de la motivación, no sin que ello signifique que la motivación no es un proceso importante, es fundamental. Es más, creo que gran parte de las emociones surgen en el seno de la propia motivación. Lo más pertinente es hablar de una interacción entre procesos afectivos, entre los cuales la emoción es uno de los importantes, procesos motivacionales y, por supuesto, emocionales. Entrelazado entre ambos, los procesos son los que más afectan a la mente.

cognitivos de los que no podemos oír. Como pueden oír nuestros alumnos y nuestros oyentes, porque a todos ellos seguro que les ha interesado este programa, tendríamos programa para rato, pero debemos despedirnos aquí. Damos las gracias al profesor Palmero y al profesor García Fernández Abascal. Muchísimas gracias y muy buenas noches otra vez. Pues muy buenas noches ya casi en el filo de la medianoche. Y muy buenas noches. Gracias.

¡Gracias!

yyyyyyyyyyyyyyyyyyyy

¡Gracias!