

LA MOTIVACIÓN EN LA PERSPECTIVA DE SU DESARROLLO TEÓRICO

MOTIVATION IN ITS PERSPECTIVE OF THEORETICAL DEVELOPMENT

Kelly Santa Cruz Cáceres¹

RESUMEN

El artículo aborda el desarrollo teórico del constructo Motivación haciendo una revisión de sus principales autores y enfoques. Se divide el artículo en tres partes, una que aborda el momento pre científico, una segunda que revisa los alcances de inicios de la ciencia psicológica y la tercera que aborda los enfoques contemporáneos. Se concluye que tanto la investigación orientada a la búsqueda de qué es lo que motiva la conducta humana, como también las teorías para explicar la motivación en los seres humanos, se han desarrollado desde las grandes teorías que buscaban una gran causa como la voluntad, el instinto o la pulsión, hasta el nuevo paradigma cognitivo donde se privilegia a las mini teorías. En este nuevo paradigma se postula que cada agente motivacional (necesidades, cogniciones, emociones y sucesos externos) interactúan influyéndose mutuamente.

Palabras Claves: Motivación, Teorías motivacionales, Historia de la motivación. Teorías psicológicas contemporáneas

ABSTRACT

The article discusses the theoretical development of the construct Motivation by reviewing its major authors and approaches. The article is divided into three parts, one that addresses the pre scientific moment, a second reviewing the scope of early psychological science and the third deals with contemporary approaches. We conclude that both research oriented to finding what motivates human behavior, as well as theories to explain motivation in humans, have been developed since the great theories seeking a great cause and will, instinct or drive, to the new cognitive paradigm where favors mini theories. In this new paradigm is postulated that each motivational agent (needs, cognitions, emotions and external events) interact influence each other.

Keywords: Motivation, Motivational Theories, History of motivation. Contemporary psychological theories.

¹ Estudiante del décimo ciclo de Psicología de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. e-mail: sckhay@hotmail.com

En los estudios de la conducta humana ha habido dos preguntas tan fundamentales como también difíciles de responder en un solo estudio o en una sola generación. Estas preguntas han sido, y siguen siendo, ¿cuál es la causa de la conducta? y ¿por qué el comportamiento varía en intensidad? Otra manera de hacer estas preguntas es plantearse ¿por qué la gente hace lo que hace? Para explicar estas preguntas, a lo largo de la historia se han propuesto varias teorías de la motivación, las mismas que han sido mejoradas con el aporte de investigaciones tanto empíricas como de nivel teórico. En este sentido, en el presente artículo se explora el desarrollo histórico de las nociones teóricas de la motivación de una manera panorámica. Esta exploración es abordada en tres apartados, siguiendo el desarrollo histórico del conocimiento científico. Así pues, en el primero se delinea la idea de motivación en la etapa pre científica. En el segundo apartado se rastrea el concepto de motivación en la etapa científica y, finalmente, en el tercer apartado se explora la teoría de la motivación en la etapa científica contemporánea.

La idea de motivación en la etapa pre científica.

En el estudio de la evolución histórica de la motivación, se considera como etapa pre científica a todas las ideas y definiciones que se dieron acerca de ella, desde Aristóteles hasta la aparición de la obra de Darwin titulada *El Origen de las Especies Mediante la Selección Natural* (1859). Con la entrada de la cosmovisión darwiniana de la vida y su gran impacto en el campo de los estudios acerca de la motivación se inicia la etapa científica, la cual analizaremos en el segundo y tercer apartados.

Durante la etapa pre científica, el estudio de la motivación estuvo dominado por dos grandes concepciones: La determinista y la hedonista. La concepción determinista estuvo representada

por Platón y Aristóteles, aunque con algunas discrepancias entre ellos. Platón sostenía que la conducta humana es originada por causas externas o internas que podían conocerse y servían para predecir la conducta. Por lo tanto la cuestión fundamental consistía en preguntarse si el ser humano actuaba libremente o si su conducta estaba determinada por causas personales o, inclusive, ajenas a él. Platón contrapuso los dos mundos del ser humano: El mundo de los sentidos (cuerpo) contra el mundo de las ideas (alma o *psyque*). Para Platón, el alma era más importante que los sentidos, pues, la experiencia no era suficiente para explicar todo lo que conocemos del mundo. En consecuencia, como el ser humano aprendía porque recordaba aquel conocimiento que el alma poseyó en una vida anterior, entonces el alma y no la experiencia determinaba lo que se aprende, de allí fluía también la motivación. Platón concebía que el alma estaba constituida de tres aspectos dispuestos jerárquicamente: El aspecto primitivo, el competitivo y el máximo. De aspecto primitivo emanaban el apetito y los deseos corporales, del competitivo emanaban los estándares de referencia social (honra y vergüenza), y del aspecto máximo emanaban las capacidades decisoras como la razón y la elección (Reeve, 2010, p. 19).

Aristóteles dio más preponderancia al mundo de los sentidos, oponiéndose así al determinismo platónico. Aristóteles mantuvo una concepción tripartita del alma: el nutritivo, el sensible y el racional. El aspecto nutritivo era impulsivo, irracional y animal, por eso contribuía a los impulsos corporales de sobrevivencia. El aspecto sensible se relacionaba con el cuerpo pero era el regulador tanto del placer como de dolor. El aspecto racional estaba dotado de voluntad y contribuía a las ideas y al intelecto, por eso era exclusivo solo del ser humano (Marshall 2010, p. 19). De allí que Aristóteles sostuvo, contrariamente a Platón, que el conocimiento era producto de nuestra experiencia; por lo tanto las

ideas eran conceptos creados por el propio ser humano, las cuales se registran en el alma libre (razón) vacía al nacer.²

La concepción hedonista estuvo representada, en la antigüedad, por los filósofos epicúreos, la cual propugnaba la búsqueda del placer por el placer y evitar todo aquello que produzca dolor en los seres humanos. En este tiempo está representada por los estudios de David McClelland (1953) cuyo trabajo se centró en el estudio del logro como la principal motivación de la conducta. Esta concepción hizo posible el tránsito de una concepción de la motivación determinada por la necesidad a una concepción hedonista relacionada con la expectativa, y cuyo desarrollo tiene como representante a J.W. Atkinson (1974).

En adelante, los demás filósofos de esta etapa pre-científica siguieron haciendo aportes ya sea en línea con Platón, o con Aristóteles, o a veces intentando una síntesis de ambos. Así por ejemplo, el filósofo francés René Descartes (1596-1659) sostuvo la idea que la conducta humana, y en particular la motivación, debía su origen al alma libre y racional en interacción con los procesos automáticos irracionales del cuerpo. Descartes postulaba que el ser humano es impulsado por su propia alma, que actuaba a través de la voluntad, y del cuerpo que actuaba mediante el instinto. Cuestionó el animismo aristotélico sosteniendo que sólo el ser humano tiene alma, y por lo tanto se adhirió al mecanicismo dualista cuerpo-alma; según el

cual el alma era el agente activo en la motivación en tanto que el cuerpo tenía un rol mecánico o pasivo, reactivando así la vieja polémica dualista herencia- experiencia (Reeve, 2010, p.20). Para Descartes la voluntad era la máxima fuerza motivacional, porque inclusive tenía poder para dirigir el alma y al cuerpo, los deseos y las pasiones (Descartes 1649, [1979], Art. XLI, *Cuáles el poder del alma respecto del cuerpo*, p. 360).³

Casi paralelamente con el pensamiento racionalista cartesiano surgió el pensamiento de los empiristas ingleses, representados por John Locke (1632-1704), quienes hicieron dos aportes sustantivos. En primer lugar, prestaron importancia al estudio subjetivo de la experiencia sensorial, introduciendo la noción de que las ideas eran unidades elementales de la mente. En segundo lugar, propusieron lo que se ha llegado a denominar el pensamiento asociacionista de las ideas, es decir que se pueden establecer asociaciones entre diferentes ideas. De este modo el concepto de asociación se convirtió en un axioma fundamental de la psicología, pues le permitió establecer conexiones entre los contenidos mentales del ser humano y su experiencia. De este aporte se ha heredado el concepto de asociación que es de suma importancia en el estudio de la motivación, pues por este mecanismo de asociación se aprenden muchos motivos. Para Locke, ya no es la voluntad, los deseos y las pasiones los que dirigen el alma, sino que ella misma es determinada por la mente. Es más, el mismo Locke se preguntaba ¿qué es lo que motiva a la

² Para una exposición más detallada de la polémica Platón-Aristóteles sobre este tema, véase, *Antecedentes filosóficos de la motivación* en Leo Juan. 2014. Apuntes de grado en psicología: Introducción al estudio de la psicología de la motivación. Disponible en <http://psicologia.isipedia.com/primer/psicologia-de-la-motivacion/01-introduccion-al-estudio-de-la-psicologia-de-la-motivacion>.

³ Aunque la cita es larga, se la anota aquí por su importancia teórica, Descartes decía: "Mas la voluntad es tan libre por su naturaleza que nunca puede ser sometida; y de las dos clases de pensamientos que he distinguido en el alma, de los que unos son sus acciones, es decir, sus voliciones, y otros sus pasiones, tomando esta palabra en su significado más general, que comprende toda clase de percepciones, están completamente en su poder y el cuerpo sólo puede cambiarlas indirectamente; mientras que, al contrario, las últimas dependen por completo de las acciones que las producen y puede cambiarlas/ el alma, excepto cuando es ella misma su causa. Y toda la acción del alma consiste en que, sólo porque quiere algo, hace que la pequeña glándula a la que está estrechamente unida se mueva de la forma requerida para producir el efecto que se relaciona con esa voluntad" (Art. XLI *Cuáles el poder del alma respecto del cuerpo*, 1649, [1979], p. 360).

mente a actuar? y respondía que lo que nos motiva a permanecer en un estado particular “es tan solo la satisfacción que encontramos en ello.” Por el contrario, lo que nos motiva a cambiar de una estado a otro es el malestar, “pues nada nos incita a alterar un estado o a emprender una nueva acción que no sea algún malestar” (Locke 1690 [2002], p. 230).⁴

La postura empirista fue radicalizada por el filósofo alemán Emmanuel Kant (1724-1804) al afirmar que el conocimiento empieza en la experiencia, aunque fue cuidadoso en calificar que no todo conocimiento procede de la experiencia, porque las sensaciones procedentes del exterior tienen que ser ordenadas en el pensamiento. Es por eso que, en base a sus experiencias, el ser humano podía construir esquemas y modelos de la realidad haciendo uso del conocimiento. Kant aportó a la Psicología tres categorías que llegaron a ser muy usadas y debatidas: El Conocimiento o cognición, el sentimiento o emoción, y la conación o motivación. Según Kant, el ser humano tiene una voluntad pura y una voluntad práctica. Lo que determinaba la acción de la voluntad pura era el bien supremo o Ley Moral, pero esta voluntad pura se hacía visible mediante nuestra razón práctica. En este sentido, la razón práctica era motivo determinante de la voluntad pura, pero era finalmente la ley moral la que determina la voluntad según el principio de autonomía (Kant 2003, p. 93).

El concepto de motivación en la etapa científica.

Con la influencia de las explicaciones biológicas de Darwin sobre cómo los animales se adaptaban y usaban los recursos de su medio ambiente para sobrevivir y reproducirse, el determinismo biológico hizo variar el foco de la investigación acerca de la motivación. En lugar de seguir hablando de conceptos abstractos como la voluntad, el foco de la atención se centró en conceptos mecanicistas (fisiológicos) y genéticos⁵, y el propio Darwin acuñó el concepto de instinto heredado por selección natural para explicar la conducta adaptativa de las especies (Darwin, 1959, p. 317).⁶

El concepto de instinto fue popularizado por el psicólogo William James (1890) como teoría de la motivación⁷. En efecto, él propuso que los instintos de los seres humanos eran físicos y mentales. En los físicos colocó a los instintos de amamantamiento y la locomoción, y en los mentales colocó la imitación, el juego y la sociabilidad. Sin embargo, debido a que la lista de instintos para explicar lo que motiva la conducta se multiplicó tanto, el concepto de instinto se hizo inservible como teoría, por lo que fue abandonado (Reeve 2010, p. 21). En su reemplazo surgió el concepto de pulsión, entendido como aquello que motivaba a los animales y personas a conductas que les sirvieran para satisfacer las necesidades del cuerpo. Esta teoría fue ampliamente aceptada y difundida por Freud (1915) y Hull (1943). Según Freud la pulsión tenía cuatro componentes: Fuente, ímpetu, fin y objeto; la fuente se encontraba en la fisiología del cuerpo, el ímpetu era la fuerza que motivaba al individuo a buscar

⁴ Para subrayar este argumento, Locke afirmaba: “Y es así como el Sabio Autor de nuestro ser de acuerdo con nuestra constitución y raza, y sabiendo que sea lo que determina la voluntad, ha querido poner en el hombre el malestar del hambre y de la sed, y de otros deseos naturales, que se repiten a su tiempo y mueven y determinan la voluntad de los hombres para su propia conservación y para la continuación de la especie” (Locke 1690 [2002], p. 233).

⁵ A decir de Reeve (2010, p. 21), a partir de este nuevo desarrollo, los estudios de la motivación abandonan la filosofía para ingresar en el campo de las ciencias como la fisiología y la biología.

⁶ En efecto, Darwin decía que los instintos complejos se formaron por una lenta y gradual acumulación de variaciones útiles que la selección natural conserve y los hizo hereditarios (1859, p. 318-19).

⁷ Su discusión sobre el instinto como concepto útil para explicar la conducta humana se encuentra su obra titulada *The Principles of Psychology*, 2 vols, (1890).

satisfacción. Para alcanzar el fin deseado, la persona experimentaba tal ansiedad a nivel psicológico que motivaba la búsqueda motivacional de un objeto para eliminar la deficiencia corporal (el hambre por ejemplo). Pero esta teoría sobrevaloraba las fuerzas biológicas para la motivación, y se basaban en datos tomados solamente de individuos perturbados, y dichas ideas no tenían prueba empírica que las demostrase (Reeve, 2010, p. 23). Por otro lado, Hull (1943) postulaba la misma idea de que la pulsión o motivación tenía una base puramente fisiológica y que su fuente máxima eran las necesidades corporales, y que por tanto se podía predecir antes que ocurriera conociendo las condiciones ambientales antecedentes. Es a partir de esta explicación que se inician los estudios científicos de la motivación.

La teoría de la pulsión se fundaba en tres supuestos básicos: (1) que la pulsión se originaba en las necesidades del cuerpo, (2) que energizaba la conducta, y (3) que su reducción era reforzante y generaba aprendizaje. Pero esta teoría fue también abandonada porque la investigación científico-empírica de los años 50 demostró que los anoréxicos tenían necesidad corporal de comer pero no comen, que fuentes ambientales externas pueden energizar la conducta y que el aprendizaje sucedía también sin reducción de la pulsión (Reeve 2010, 25).

Así, pues, hasta de década del 50, los estudiosos acerca de la motivación habían concebido que el estado natural de los animales y a los seres humanos era pasivo, y que por eso buscaban aquello que los pusieran en movimiento.⁸ Esta concepción general explica por qué postularon

que la *pulsión* era la que movía a la persona del estado pasivo al estado activo. Pero desde los años 20 del siglo pasado, con el cambio del conductismo al neo-conductismo, y con los estudios experimentales de Pavlov en Rusia y de John Watson en Estados Unidos, la idea de que la personalidad es el producto de *reflejos condicionados* o del *sistema de hábitos*, se vuelve la mirada hacia los factores externos para explicar la conducta humana. Esta perspectiva conductista es llevada a su madurez con la obra de F. Skinner, renombrado psicólogo de Harvard, para quien la conducta del hombre está controlada por el medio que lo rodea.⁹

Mientras Skinner intentaba deducir el origen de la conducta humana a partir del conocimiento científico de la naturaleza humana, Abraham Maslow puso en duda esa explicación. En efecto, con la aparición de su obra titulada *Motivation and Personality* cuestionó las psicologías anteriores que habían estudiado cuidadosamente aquella parte de la *esencia humana* que él llamó los "elevados niveles de la naturaleza humana" (1954, p. ix).¹⁰ Maslow condensó su tesis de la siguiente manera: "Además de lo que las psicologías actuales han dicho acerca de la naturaleza humana, el hombre posee también una elevada naturaleza la cual es instintiva, es decir, es parte de su esencia... y es profundamente holística... en contra distinción de la perspectiva analítica-particionada-atomista de los conductistas y del psicoanálisis freudiano" (1954, p. ix). Así, pues, Maslow propuso una "filosofía diferente de la naturaleza humana, una nueva imagen del hombre" como parte de una "nueva cosmovisión" y "una comprehensiva filosofía de la vida" (1954, p. ix).

⁸ Es pertinente mencionar en este punto que el propio término "motivación," que proviene del sustantivo latino "*motivum*" hacía alusión a aquello "que mueve, o un productor de movimiento" o fuerza que mueve a la acción a un ser pasivo (Ferrater-Mora, 2001, 3:54). Término que en la psicología ha llegado a significar "el mecanismo psicológico subyacente a un comportamiento que se dirige consciente o subconscientemente hacia un fin y puede presentar grados variables de activación, dependiendo de la intensidad con que se desee el fin (proceso de motivación) (Castillo Clavero, 1990, p. 10).

⁹ Véase su popular obra *Más allá de la libertad y de la dignidad* (1972).

¹⁰ Una crítica central de Maslow contra Freud consistía en que Freud no percibió una verdadera imagen de la naturaleza humana porque estudió personas con problemas dejando de lado las que tenían un alto grado de autorrealización.

En el marco de esta cosmovisión Maslow estudió la vida de 18 personas famosas, cuya vida de autorrealización era evidente, pero con su idea de que “el individuo es un todo integrado.” En teoría de la motivación, esto significaba que toda la persona es motivada y no solo una parte de ella, y que por lo tanto solo existía la necesidad de toda la persona. En el terreno empírico esto significaba que es Juan Pérez el que necesita comida y no solo el estómago de Juan Pérez. Del mismo modo, entonces, la satisfacción es experimentada por la totalidad de la persona y no solo una parte de ella. Asimismo, postuló que cada deseo de una persona tiene como trasfondo un objetivo fundamental, por lo cual, el estudio de la motivación debe centrarse en el estudio de las metas, deseos y necesidades fundamentales del ser humano, y no se debe olvidar la vida subconsciente (Maslow 1954, pp. 19-21).

El factor común de los estudios acerca de la motivación de esta etapa tenían en común una visión de un ser humano pasivo, cuya conducta estaba motivada por factores biológicos internos y ambientales externos. Pero para fines de la década del 60 empezaron a surgir explicaciones en la forma de “mini teorías” que intentaban explicar ya no toda la conducta, sino algunos aspectos de ella. Anotaremos solo tres de las más representativas de esta época, así por ejemplo surgió la teoría de motivación del logro propuesta por John William Atkinson (1964) para explicar la manera en que las personas responden a los estándares de excelencia. La teoría del establecimiento de metas de Edwin A. Locke (1968) que explicaba la relación entre metas conscientes e intenciones y desempeño en la tarea. Su premisa básica era que la conciencia de la persona regula sus acciones. La

teoría de la *atribución de motivación de logro* de B. Weiner (1972) que trata de explicar cómo los individuos interpretan los eventos y como ello se relaciona con pensamiento y conducta.

En este contexto ya se nota que las teorías acerca de la motivación han empezado a incorporar el aspecto cognitivo, la creatividad, la competencia y la autorrealización, con lo cual se dejó el camino abierto para el estudio contemporáneo o actual acerca de la motivación.

1. La teoría de la motivación en la etapa científica contemporánea o actual.

En la actualidad las teorías acerca de la motivación se centran en el estudio del propósito y la volición del ser humano activo, sin dejar de lado la biología y la socio-biología. Sin embargo, se dio un giro hacia la perspectiva cognitiva, por lo que estamos actualmente en la etapa de una *revolución cognitiva*. En este nuevo clima científico, la psicología redujo el inmenso peso que, sobre ella, tuvo la biología y el medioambiente para centrarse en el poder de los pensamientos, las creencias, los juicios como causas fundamentales del comportamiento.¹¹

En línea con lo anterior, se han desarrollado los constructos cognitivo-motivacionales tales como planes, metas, expectativas, las atribuciones y el autocompleto; y otorgando una fuerte importancia a los procesos mentales internos (Reeve, 2010, p.27).

En esta nueva orientación, la investigación psicológica se plantea la pregunta ¿cómo influye la motivación en el desempeño y bienestar de la persona? De modo que en la presente era del conocimiento, podríamos decir que ya existe

¹¹ La psicología cognitiva como perspectiva teórica afirma que “el propósito de la psicología científica es observar la conducta, las respuestas observables de los individuos, a fin de realizar inferencias sobre los factores subyacentes no observables que pueden explicar las acciones.... estos factores son el pensamiento, el lenguaje, el significado y las imágenes mentales” Es decir se postula que existe una influencia social sobre el desarrollo cognitivo, por lo que hay una conexión entre cognición y motivación y entre autoconciencia y estrategias cognitivas en el ser humano (Bruning, Schraw y Norby, 2012, p.2).

una ciencia de la motivación que busca “construir teorías de cómo funcionan los procesos motivacionales” que generen hipótesis que son plausible de someterse a contrastación empírica (Reeve, 2010, p. 3).

En este contexto, la investigación acerca de la motivación en nuestro tiempo ha logrado afinar y extender la pregunta acerca de la causa de la conducta a niveles más específicos. En efecto, estas preguntas son ¿de qué manera la motivación afecta el inicio, persistencia, cambio de dirección y el cese de un comportamiento?, de modo que la respuesta a esta pregunta explicaría el flujo continuo de la conducta de una persona.¹² Ahora bien, si se encuentra una respuesta científicamente fundada la interrogante de ¿por qué el comportamiento varía en intensidad?, entonces nos ayudaría a reconocer que los individuos difieren en aquello que los motiva; y así se podría explicar por qué “una persona demuestra un intenso involucramiento conductual en una situación determinada mientras que otra no lo hace” (Reeve, 2010, p. 6).

En realidad el objeto de estudio de la motivación se ha hecho más complejo, abarca la interacción entre necesidades, cogniciones, emociones, y sucesos externos; el cual es abordado multidisciplinariamente, con múltiples metodologías y con la información de la neurología, la psicología cognitiva, los aspectos sociales y otros (Reeve, 2010, p. 32). Solo por dar un ejemplo, bastaría indicar en la actualidad se ha identificado complejas estructuras neurobiológicas que controlan que motivan a una persona al logro de determinadas metas. Este hallazgo implica que las estructuras corticales del organismo poseen la capacidad para autorregular el nivel de activación para el logro de objetivos. Según Palmero et al. (2002), estas estructuras son la

formación reticular, el tálamo, la corteza y otras estructuras localizadas en el encéfalo, las cuales representan los circuitos necesarios para la homeostasis del organismo. Es más, Alcaraz et al. (2001) señalan que los circuitos fisiológicos relacionados con la motivación son tres: (1) El circuito de Papez (diencéfalo – tálamo – corteza), que produce una sensación de placer y es positivamente reforzante. (2) El circuito septo-hipocámpico (corteza – hipocampo – tálamo – hipotálamo – diencéfalo), que también es positivamente reforzante, y que, al mismo tiempo, inhibe ciertas conductas. (3) El circuito amigdalino (amígdala – hipotálamo), que está asociado a reacciones de miedo, rabia, agresión y de la reacción defensiva. Es este complejo sistema de circuitos neurales van desde la corteza cerebral hasta la médula espinal, el que regula, coordina e integra nuestras acciones.

2. Conclusión.

El artículo concluye que la explicación de motivación ha evolucionado a lo largo de la historia, conforme se ha ido perfeccionado el conocimiento científico de la naturaleza humana.

Tanto la investigación orientada a la búsqueda de qué es lo que motiva la conducta humana, como también las teorías para explicar la motivación en los seres humanos, se han desarrollado conforme al avance del conocimiento científico de la naturaleza humana, desde las grandes teorías que buscaban una gran causa como la voluntad, el instinto o la pulsión, hasta el nuevo paradigma cognitivo donde se privilegia a las mini teorías. En este nuevo paradigma se postula que cada agente motivacional (necesidades, cogniciones, emociones y sucesos externos) interactúan influyéndose mutuamente. Por lo tanto, la

¹² En efecto, uno de los más articulados proponentes en la línea de la psicología cognitiva es Albert Bandura, quien ha resumido su teoría, que el mismo ha denominado como teoría socio-cognitiva. Esta teoría afirma que hay tres factores que interactúan en un modelo de determinismo recíproco: Los factores “conductuales-cognitivos, los factores personales, y las influencias ambientales; todos operan como determinantes uno del otro (1986, 23). Es decir, el supuesto básico es que existe una relación de determinismo causal mutuo entre esta triada de factores.

conducta es energizada y dirigida no por una sola gran causa sino por fuerzas motivacionales complejas que moldean, guían e influyen en el comportamiento, en lugar de causarlo de manera directa o unívoca.

REFERENCIAS

- Alcaraz, V., et al. (2001). *Texto de neurociencias cognitivas*. México D.F.: Manual Moderno.
- Atkinson, J.W. (1964). A theory of achievement motivation. En J.W. Atkinson, *An introduction to motivation*, pp. 240-268. New York: Nostrand.
- Atkinson, J. W. & J. O. Raynor. (1978). *Personality, Motivation and Achievement*. New York: Hemisphere Pub. Corp.
- Bandura, Albert. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. New Jersey: Prentice Hall.
- Bruning R.H., G.J. Schraw y M.M. Norby. (2012). *Psicología cognitiva y de la instrucción*. 5ª Ed. España: Pearson Educación S.A.
- Castillo Clavero, A.M. (1990). *Teoría y práctica de la motivación en el empresa*. Málaga, España: Facultad de Ciencias Económicas.
- Darwin, C. R. (1859 [1983]). *El origen de la especies*. Madrid, España: Sarpe.
- Descartes, R. 1649, [1979]. *Las pasiones del alma*. España: Editorial Tecnos.
- Ferrarter-Mora, J. 2001. *Diccionario de Filosofía*, vol. 3. Barcelona, España: Editorial Ariel S.A.
- Freud, S. (1915). Instincts and their viscidities. En *Collected papers of Sigmund Freud* (vol. 4, pp. 60-83). London: Hogarth Press.
- Hull, C. 1943. *Principles of behavior*. New York: Appleton-Century Crafts.
- James, W. (1890). *The Principles of Psychology*, 2 vols. New York: Henry Holt and Company.
- Kant, E. (2003). *Crítica de la razón práctica*. Buenos Aires: Editorial La Página S.A.
- Leo Juan. (2014). *Introducción al estudio de la psicología de la motivación*. En Apuntes de grado en psicología, disponible en <http://psicologia.isipedia.com/primero/psicologia-de-la-motivacion/01-introduccion-al-estudio-de-la-psicologia-de-la-motivacion> (consultada el 21 de Abril de 2014).
- Locke, E.A. (1968). Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance*, 3, 157-189.
- Locke, J. (1690 [2002]). *Ensayo sobre el entendimiento humano*. México: Fondo de Cultura Económica. by David C. McClelland [et al.].
- McClelland, D.C. et al. (1953). *The achievement motive*. New York: Century psychology series (Appleton-Century-Crofts, inc.).
- Maslow, A. H. (1954 [1970]). *Motivation and personality*. Harper & Row Publishers.
- Palmero, F. et al., (2002). *Psicología de la motivación y la emoción*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Reeve, John Marshall. (2010). *Motivación y emoción*. 5ª Ed. México: McGraw-Hill Educación.
- Skinner, B.F. (1972). *Más allá de la libertad y la dignidad*. Barcelona, España: Editorial Fontanela.
- Wiener, B. (1972). *Theories of motivation: Form mechanism to cognition*. Chicago: Rand McNally.

Correspondencia:

Kelly Santa Cruz Cáceres
sckhay@hotmail.com