



Diego Jorge González Serra

*Psicología
de la motivación:*
teoría e investigación



Pedro & João
editores

**PSICOLOGÍA DE LA
MOTIVACIÓN
TEORÍA E INVESTIGACIÓN**



Pedro & João
editores

DIEGO JORGE GONZÁLEZ SERRA

**PSICOLOGÍA DE LA
MOTIVACIÓN
TEORÍA E INVESTIGACIÓN**



Pedro & João
editores

Copyright © Diego Jorge González Serra

Todos os direitos garantidos. Qualquer parte desta obra pode ser reproduzida, transmitida ou arquivada desde que levados em conta os direitos do autor.

Diego Jorge González Serra

Psicología de la motivación: teoría e investigación. São Carlos: Pedro & João Editores, 2024. 190p. 16 x 23 cm.

ISBN: 978-65-265-1238-8 [Digital]

1. Psicología de la motivación. 2. Motivación humana. 3. Método de Inducción Motivacional. 4. Método Directo e Indirecto. I. Título.

CDD – 150/370

Capa: Luidi Belga Ignacio

Ficha Catalográfica: Hélio Márcio Pajeú – CRB - 8-8828

Diagramação: Diany Akiko Lee

Revisão de diagramação: Adriana Pastorello Buim Arena

Editores: Pedro Amaro de Moura Brito & João Rodrigo de Moura Brito

Conselho Editorial da Pedro & João Editores:

Augusto Ponzio (Bari/Itália); João Wanderley Geraldi (Unicamp/Brasil); Hélio Márcio Pajeú (UFPE/Brasil); Maria Isabel de Moura (UFSCar/Brasil); Maria da Piedade Resende da Costa (UFSCar/Brasil); Valdemir Miotello (UFSCar/Brasil); Ana Cláudia Bortolozzi (UNESP/Bauru/Brasil); Mariangela Lima de Almeida (UFES/Brasil); José Kuiava (UNIOESTE/Brasil); Marisol Barenco de Mello (UFF/Brasil); Camila Caracelli Scherma (UFFS/Brasil); Luís Fernando Soares Zuin (USP/Brasil); Ana Patricia da Silva (UERJ/Brasil).



Pedro & João Editores

www.pedroejoaoeditores.com.br

13568-878 – São Carlos – SP

2024

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	9
CAPÍTULO 1.	11
UNA TEORÍA INTEGRADORA SOBRE LA MOTIVACIÓN HUMANA	
I. La motivación en la unidad de la psiquis, la actividad y el medio sociohistórico	14
A. La motivación y la actividad externa	14
B. El campo psicológico	29
C. Importancia de la cognición	33
D. La motivación consciente y autónoma	35
E. La personalidad y sus necesidades	44
II. La motivación en la unidad de los niveles del ser humano y en la unidad de lo social y lo individual	47
A. La clasificación de las necesidades	47
B. Interrelación de las necesidades entre sí y con el medio externo	51
C. Unidad de la motivación específica con la inespecífica	53
D. Seis tendencias principales de la motivación humana	59
E. La jerarquía de las necesidades	62
III. Dinámica de la motivación	65
A. La dinámica normal y adulta: el predominio relativamente armónico de las motivaciones sociales y superiores	65
B. Finalmente: la dinámica de la motivación sana y de la patológica	72
C. Hipótesis sobre la interrelación entre la vida infantil y la personalidad adulta	75
D. Diferencia cualitativa entre la motivación normal y	85

la del enfermo mental	
IV. El método electivo y una concepción integradora de la motivación humana	95
CAPÍTULO 2.	99
INVESTIGACIONES QUE HEMOS REALIZADO SOBRE LA MOTIVACIÓN HUMANA	
I. Asimilación crítica del Método de Inducción Motivacional	99
A. Criterios fundamentales en la asimilación crítica del Método de Inducción Motivacional	100
B. Algunas regularidades empíricas constatadas en Cuba, en el estudio del contenido de las aspiraciones empleando el Método de Inducción Motivacional	100
C. El Método de Inducción Motivacional y la motivación hacia el trabajo	101
II. El Método Directo e Indirecto (abierto) M.D.I. (RAMDI abierto)	104
A. El desarrollo ontogenético y la jerarquía de necesidades expresadas en el método directo e indirecto	105
B. Investigaciones realizadas con el método directo e indirecto (abierto) en enfermos mentales	108
III. El Ramdi general y cerrado (Ramdi GC)	112
A. La psicología electiva y la elaboración de técnicas de evaluación	118
B. Validez y confiabilidad del Registro de la Actividad y Método Directo e Indirecto General y Cerrado. (RAMDI GC)	126
IV. El Registro de la Actividad de 14 ítems. RA 14	150
V. Principales resultados de las investigaciones empíricas realizadas sobre la motivación humana	157
VI. Una conclusión importante: los niveles del desarrollo de la motivación	163

APÉNDICE	167
Cuestionarios empleados en las diferentes investigaciones	167
1. Método de Inducción Motivacional /(M.I.M.)	167
2. Método directo e indirecto (abierto) /(M.D.I.)	171
3. Registro de la actividad y método directo e indirecto (cerrado) /(RAMDI)	174
4. Registro de la Actividad de 14 items. (RA14)	184
BIBLIOGRAFÍA	187

PRESENTACIÓN

En este libro se exponen los resultados principales de la investigación teórica y empírica que hemos realizado sobre la motivación humana en el decurso de nuestra vida profesional (1965 – 2022)

En esta investigación se promueve una concepción electiva e integradora, inspirada en la psicología Histórico Cultural

Entendemos por electiva aquella disposición teórica que se orienta a integrar de manera armoniosa todo lo positivo que ha surgido y surge constantemente en el decurso mundial de la Filosofía y la Ciencia.

Respondiendo a estos objetivos, en el primer capítulo exponemos los principios que orientan la investigación de una teoría electiva e integradora sobre la motivación humana y en el segundo, las investigaciones concretas realizadas con la elaboración de cuestionarios y el logro de resultados empíricos que fundamenten nuestras ideas. Aquí aparece un nuevo cuestionario llamado Registro de la Actividad y Método Directo e Indirecto, General y Cerrado (RAMDI GC) que elaboramos y concebimos para evaluar el grado de desarrollo de la motivación de un individuo o de un grupo y que por ello consideramos importante para el lector interesado en el estudio de la motivación. .

Nací en 1938 en la Ciudad de la Habana Mis antecedentes teóricos se encuentran en mi formación autodidacta y en mis estudios en la Escuela de Psicología de la Universidad de La Habana, donde me desarrollé con el conocimiento de la psicología histórico-cultural de L. S. Vygotski, S. L. Rubinstein y tantos otros, así como de los psicólogos latinoamericanos A. Ponce, A. Merani, y mi padre y profesor universitario Diego González Martín (1960), quien ejerció una muy importante influencia sobre mí. Al graduarme pasé a trabajar como profesor en dicha escuela, en la

asignatura de Motivación y procesos afectivos. Me enviaron en 1969 a Lovaina, Bélgica, donde estudié con el destacado profesor J. Nuttin, decano de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Lovaina, donde aprendí su teoría y sus métodos para el estudio de la motivación y esta temática; o sea, el estudio de la motivación se convirtió en la investigación fundamental de mi vida en cuanto a concepción teórica e investigación empírica. En 1980 pasé a trabajar como director del Departamento de Psicología a la Academia de Ciencias de Cuba, y fui elegido presidente y después vicepresidente de la Sociedad Cubana de Psicología. Posteriormente pasé a trabajar como profesor titular en la Universidad Pedagógica Enrique José Varona donde estudié la teoría pedagógica y el pensamiento psicológico de José 'Martí

Nuestro mayor deseo es que este libro aporte al estudio de la motivación humana, de su desarrollo o involución y de sus determinantes, contribuyendo así a su superación.

Y del estudio integrador que aquí proponemos solo puede surgir una psicología electiva, que asimile armónicamente todo lo positivo que ha aportado la psicología mundial para el bien del ser humano.

CAPÍTULO 1. UNA TEORÍA ELECTVA E INTEGRADORA DE LA MOTIVACIÓN HUMANA

Ante todo se impone definir el concepto de motivación.

Los procesos psíquicos regulan la actividad del ser humano en dos aspectos diferentes, pero estrechamente unidos: la regulación motivacional o inductora y la regulación cognoscitiva o ejecutora.

Por regulación motivacional o inductora entendemos la compleja integración de procesos psíquicos que determinan la dirección (hacia el objeto-meta buscado o respecto al objeto evitado), y la intensidad y el sentido (de aproximación o evitación) del comportamiento respecto a dichos objetos.

La regulación motivacional es eminentemente afectiva y en ella tienen una participación importante los procesos afectivos, las emociones, sentimientos y las tendencias volitivas e impulsivas y el carácter como conjunto de propiedades inductoras y relativamente estables de la personalidad (de necesidades, motivos y actitudes que en él participan).

Por regulación cognoscitiva o ejecutora entendemos aquella que determina que la acción se cumpla, en dependencia de las condiciones en las cuales se desarrolla. Este tipo de regulación se efectúa mediante el análisis de las condiciones en que tiene lugar la acción, y correlacionando dichas condiciones con los objetivos de la misma; es eminentemente cognoscitiva. En ella tienen una especial importancia los procesos cognoscitivos, los hábitos, las habilidades, los conocimientos y la inteligencia del sujeto.

La motivación constituye el por qué y para qué del comportamiento y la regulación cognoscitiva o ejecutora es la que determina el cómo realizar el comportamiento en dependencia de las realidades o circunstancias que le rodean .

Se comprende que ambas regulaciones, la motivacional y la cognitiva, se contienen, influyen y determinan recíprocamente.

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

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

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

La motivación regula tanto la dirección del comportamiento como su grado de intensidad, de activación o energía; o sea, dirige la actividad para acercarse o alejarse con respecto a determinados objetos o situaciones (el aspecto direccional o de contenido) y activa o impulsa el comportamiento (el aspecto de activación o energético).

La motivación es eminentemente afectiva, pero en ella juegan un papel decisivo los procesos cognoscitivos y el reflejo del mundo que ellos engendran.

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

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

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

En este capítulo, teniendo en cuenta que el psiquismo humano es un reflejo creador de la cultura que surge en la interacción de la conciencia social reflejada y los determinantes individuales, abordamos tres dimensiones diferentes: 1.º la motivación como proceso interno en interacción con los determinantes externos; 2.º la motivación en la interacción de los niveles inferiores (biológicos) y superiores (sociales); y 3.º la dinámica del comportamiento en la unidad de lo externo y lo interno con lo inferior y lo superior.

I. La motivación en la unidad de la psiquis, la actividad y el medio socio histórico, o sea, en la unidad de lo interno y lo externo

La motivación es un conjunto de procesos psíquicos internos, ideales y subjetivos, que regulan la dirección e intensidad de la actividad y no es solamente una actividad externa, la cual está compuesta por la comunicación verbal, subjetiva y la interacción con los objetos materiales externos.

La motivación se encuentra en unidad con la actividad externa, es decir, ambos se interaccionan recíprocamente. Por lo general, aunque en todo momento la motivación es la que determina la actividad externa, el reflejo gradual, progresivo o intenso de la actividad externa en el proceso motivacional, lo consolida y desarrolla o llega a transformarlo, al modificar las necesidades y actitudes y sus procesos psíquicos internos que la constituyen. He ahí la importancia del aprendizaje.

A. La motivación y la actividad externa

Nuestra tarea consiste en estudiar la motivación en unidad con la actividad motivada externa.

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

La actividad externa del ser humano debe ser considerada en dos grandes facetas: la actividad con objetos materiales (interacción sujeto-objeto) y la comunicación (interacción sujeto-sujeto). Ambas forman una unidad inseparable.

Relaciones ideológicas y relaciones materiales

Las relaciones del ser humano con su medio social se dividen en relaciones ideológicas y relaciones materiales. Las ideológicas son aquellas relaciones entre los seres humanos que están

mediatizadas y determinadas por la conciencia social y la comunicación que ésta implica, la que actúa entre los individuos, en el grupo pequeño, en la institución, a través de la comunicación verbal, de la lectura y de los medios masivos de comunicación. En cambio, las relaciones materiales son aquellas del individuo con los demás, las cuales están mediatizadas por la actividad con objetos materiales: los bienes materiales y los servicios que satisfacen las necesidades del individuo.

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

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

Esta determinación de la motivación por el medio sociohistórico no es directa ni mecánica. La superestructura ideológica y la base económica de la sociedad son reflejadas por el ser humano en dependencia del lugar que él ocupe en sus macro y micro medios, de las metas que persigue en su actividad, del

decurso individual o único de su vida, de sus características orgánicas y de la naturaleza individual de su psiquismo. En dependencia de todos estos factores puede ocurrir que, en forma minoritaria, no coincidan la clase de pertenencia de un individuo o grupo, según su situación económica, con la clase a la cual se sienten pertenecer ideológicamente o clase de referencia.

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

En lo cotidiano se observa cómo las personas cambian los deberes que asumen y su actividad en general, para lograr una mejor situación económica y condiciones materiales de vida, lo cual también está condicionado por la estructura de la vida social y el momento histórico en que viven.

Para satisfacer sus necesidades, el ser humano ha de convertir en objetivo directo de sus actos la satisfacción de las necesidades sociales, de los deberes sociales que asume. Aquí se halla incluido, en principio, el paso a nuevas formas de motivación específicamente humanas, ligadas en sus inicios a las necesidades biológicas, pero distintas de ellas.

He aquí la función que desempeñan la satisfacción o la insatisfacción y la vivencia emocional positiva o negativa en el desarrollo de la motivación humana, a lo cual llamamos reforzamiento.

Planteamos la existencia de dos tipos de conexiones en el cerebro humano, las cognitivas y las afectivas. Las conexiones

cognoscitivas se establecen principalmente en la corteza, mientras que las conexiones afectivas se constituyen entre la corteza y la subcorteza (las estructuras inferiores del tallo cerebral), que aportan a determinados contenidos cognitivos una carga afectiva autónoma o independiente. No obstante, tanto en el establecimiento de las conexiones cognitivas como de las afectivas, opera la unidad de corteza y subcorteza.

La satisfacción o la insatisfacción de las necesidades de toda índole (naturales y superiores) y la reacción emocional que engendran, no solo establecen nuevas conexiones cognoscitivas (conocimientos, hábitos, etc.), sino que, además, en el decurso progresivo de la actividad, van estableciendo nuevas conexiones afectivas o de activación¹, en virtud de las cuales nuevos objetos y circunstancias, principios morales y exigencias sociales asimiladas son capaces de activar la formación reticular y la conducta por sí mismos. Las nuevas conexiones afectivas o de activación implican el surgimiento de nuevas necesidades.

La superación de la concepción positivista

La psicología conductista nos ha ofrecido una concepción positivista del comportamiento humano, que solo reconoce los determinantes externos y objetivos, o sea, la relación entre el estímulo y la respuesta. Es necesario superar la limitación de este enfoque y valorar la importancia de los determinantes internos, subjetivos y superiores del psiquismo humano.

Pero, tanto la reflexología como el conductismo han aportado el concepto de reforzamiento, que debemos asumir y reinterpretar como un determinante interno, psíquico y afectivo, emocional, que refuerza las conexiones, produce el aprendizaje y engendra tanto los hábitos y conocimientos como el surgimiento de las necesidades, motivos y actitudes.

¹ Véase González, D. J.: *Teoría de la motivación y práctica profesional*, 1995, p. 52-56.

Superando el enfoque mecanicista del reforzamiento en nuestra concepción del aprendizaje humano (véase González, D. J., 2004), destacamos la unidad de lo objetivo y lo subjetivo, de lo cognoscitivo y lo afectivo (y por afectivo entendemos el reforzamiento y por cognoscitivo, las señales y contenidos ideales y subjetivos, que son aprendidos en virtud del reforzamiento). Asimismo, diferenciamos el reforzamiento externo, que surge en la interacción con el medio externo, del reforzamiento interno, que se logra en dependencia de los procesos internos, psíquicos.

Diferenciamos el aprendizaje externo del interno. El aprendizaje externo está asentado en el reflejo de los determinantes externos sobre la base del reforzamiento externo, mientras que el aprendizaje interno se basa en la creatividad subjetiva, que surge en virtud del reforzamiento interno y subjetivo. Igualmente, es necesario destacar la diferencia entre el aprendizaje inicial y sensomotriz, basado en el reforzamiento externo y material y el aprendizaje verbal y comunicativo, que surge con el desarrollo, donde el reforzamiento es interno, ideal y subjetivo. Asimismo, debe concebirse la interacción entre ambos (lo sensomotriz y lo verbal) como fuente del desarrollo psíquico que conduce al predominio del aprendizaje interno y verbal en la regulación adulta de la actividad.

El reforzamiento no es solo externo y no solo de la relación entre estímulos y respuestas, sino que en el ser humano tiene una enorme importancia el reforzamiento interno que proviene de las necesidades y valores y, sobre todo, el reforzamiento que proviene de los procesos psíquicos internos del sujeto.

El conductismo ha destacado la importancia de la determinación externa del comportamiento, pero cometiendo el error de no considerar la determinación interna y subjetiva del mismo.

Pero a la vez que superamos el enfoque mecanicista del reforzamiento y del aprendizaje, debemos reconocer la importancia de ambos en la formación y desarrollo de la motivación humana.

Así, debemos superar la contraposición extrema entre teorías cognitivas y humanistas de un lado y las teorías estímulo - respuesta, del otro, reconociendo los aportes de ambas..

En virtud del reforzamiento se establecen conexiones entre el reflejo cortical y cognoscitivo de determinados objetos y palabras; y las zonas subcorticales que engendran la activación. Surgen así y desaparecen dichas conexiones gracias a la presencia o ausencia del reforzamiento

Las necesidades biológicas se canalizan en los objetos y normas morales que le aporta el mundo físico y social. Las necesidades superiores surgen gracias al reforzamiento afectivo que actúa sobre el lenguaje, el cual se convierte en expresión y representante de todas las necesidades, tanto orgánicas como superiores.

Así, el lenguaje engendra necesidades superiores, independientes de las orgánicas, en virtud del reforzamiento, o sea, de las vivencias afectivas intensas o reiteradas de satisfacción o insatisfacción, que acompañan al lenguaje en el decurso de la vida.

Estas necesidades superiores, aunque surgen, cambian y desaparecen bajo la influencia de las necesidades orgánicas y puramente individuales, adquieren una relativa autonomía e independencia respecto a ellas, pues están enraizadas en el lenguaje interiorizado, en los fines y proyectos, y son irreducibles a las necesidades orgánicas.

Las necesidades orgánicas (del cuerpo y del cerebro humano), que se canalizan en los objetos que las satisfacen, constituyen la base y sobre ellas se levanta una superestructura de necesidades, engendradas por el lenguaje que el sujeto asimila. Y entre ambas participan los objetos físicos del mundo exterior, que llegan a adquirir un poder de estimulación motivacional a partir de unas y de otras.

En relación con el reforzamiento, es necesario comprender las distintas formas de surgimiento de las necesidades y motivos, como la canalización de las necesidades ya existentes en nuevos objetos, y el surgimiento de nuevas necesidades; cuando lo que

constituye un medio o vía para satisfacer determinadas necesidades se convierte en una necesidad por sí mismo. Lo que es un medio o vía se convierte en una necesidad por sí misma. Y todo esto ocurre en virtud del reforzamiento y del aprendizaje que él genera.

A continuación exponemos dos mecanismos fundamentales en el surgimiento y la transformación de las necesidades, que son: la conversión del acto en actividad y la canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos.

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

Conversión del acto en actividad

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

En el transcurso de la actividad humana (compuesta por actos que responden a un objetivo o fin parcial), que es impulsada y guiada por un motivo, puede ocurrir que el fin parcial llegue a convertirse en un motivo por sí mismo, independiente o autónomo del motivo que inicialmente impulsaba la actividad. Esto ocurre cuando la realización del acto conduce a una satisfacción o insatisfacción más importante de aquella asociada al motivo original; tiene lugar una nueva objetivación de las necesidades y lo que antes era solo el fin parcial del acto, ahora se convierte en el motivo de una nueva actividad; por ejemplo: un niño es obligado por su madre a hacer las tareas escolares para que pueda ir a jugar. El niño hace la tarea, o sea, cumple con el fin parcial, impulsado por su motivo principal: el afán de jugar. Pero puede ocurrir que hacer las tareas lo conduzca a una buena calificación en la escuela y a ocupar una mejor posición en el aula. Esta gratificación es muy importante para él y, por ello, lo que antes era solo un fin parcial (hacer la tarea), llega a convertirse en un motivo por sí mismo, independiente del afán de jugar que

antes lo motivaba. Ahora el niño comienza a hacer las tareas sin que la madre tenga que presionarlo para que las haga. Esta es la vía para el surgimiento de las necesidades superiores y se explica por la naturaleza de la actividad social del ser humano. La actividad del animal lleva directamente a la satisfacción de sus necesidades naturales, pero en la sociedad humana esto no ocurre así. En la división social del trabajo, la actividad del ser humano no sirve directamente para satisfacer las necesidades individuales, sino que va dirigida, en primer lugar, a cumplir con las exigencias y necesidades sociales. El fin directo de la actividad humana, organizada socialmente, es la realización de una determinada función social. El motivo para el individuo puede ser la satisfacción de sus propias necesidades individuales. Surge así la diferencia entre el acto dirigido a cumplir con la sociedad y la actividad orientada a la satisfacción de la necesidad individual. Pero en el transcurso de la actividad ocurre que el logro del objetivo o fin del acto, que en determinadas circunstancias resulta más significativo, recibe un mayor reforzamiento afectivo, que el motivo que estimulaba la acción; por lo que se convierte entonces en una necesidad, en un nuevo motivo de una nueva actividad.

La canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos

Además del surgimiento de nuevas necesidades en la forma descrita con anterioridad, ocurre el desarrollo dentro de cada necesidad,² desde sus formas elementales hasta las más complejas y cualitativamente diferentes. Este desarrollo ocurre en las necesidades psicobiológicas, de nuevas impresiones, de contacto afectivo, de actividad, etc., que, aunque tienen determinantes innatos, se canalizan en los objetos, condiciones y normas morales aportadas por el medio social.

² Véase Bozhovich, L. I.: El problema del desarrollo de la esfera de motivaciones del niño, en *Estudio de las motivaciones de la conducta de los niños y adolescentes* [s. a.].

El desarrollo de las necesidades alimentarias puede apreciarse cuando analizamos el desarrollo de la vida del ser humano. El niño gusta de determinados alimentos y no de otros. La marcha hacia la adultez supone la diversificación y modificación de los alimentos preferidos. Lo mismo ocurre con la necesidad de nuevas impresiones y los intereses cognoscitivos. En el proceso de la actividad docente de los estudiantes se observa el desarrollo de la necesidad cognoscitiva: desde las formas más elementales del interés docente episódico, hasta las formas complejas y estables de intereses científicos, técnicos y filosóficos. Así, las necesidades naturales son aprendidas y asumen un carácter social, puesto que se concretan cada vez en nuevos objetos y relaciones sociales.

Unidad de ambos mecanismos

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

A menudo se evidencia que en la conversión del acto en actividad opera también el mecanismo de canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos. Por ejemplo, un hombre joven, a quien no le atrae la vida en el mar, se enrola en un barco de pescadores para ganar un sueldo. Por esta vía se transforma su personalidad y surge en él una nueva afición: el interés y el gusto por el mar. Podríamos decir que el acto se ha convertido en actividad, o sea, el medio-fin se ha convertido en un motivo por sí mismo, pero también que determinadas necesidades ya existentes (como el interés cognoscitivo, la necesidad de aire puro, de actividad física y otras) han encontrado un nuevo objeto: el mar.

Asimismo, cuando opera el otro mecanismo (la canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos), ocurre que para satisfacer su necesidad el sujeto tiene que valerse de un nuevo objeto como un medio hacia un fin; por ejemplo, cuando tenemos

hambre y la comida de la cual disponemos no nos gusta, puede ser que la comamos como un medio o vía para conservar las energías y la vida. Con el tiempo es posible que surja una nueva preferencia alimenticia.

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

Estímulos extrínsecos e intrínsecos

Aquí nos detendremos en lo que llamamos motivación y estímulos extrínsecos e intrínsecos³ para el surgimiento de las necesidades.

En primer lugar debemos diferenciar los estímulos extrínsecos e intrínsecos, de la motivación extrínseca e intrínseca. Los estímulos son externos al sujeto, la motivación es interna al sujeto. Pero los estímulos extrínsecos conducen a la motivación extrínseca y los estímulos intrínsecos conducen a la motivación intrínseca.

Llamamos estímulo intrínseco aquel que lleva a satisfacciones en la propia actividad, cuya necesidad correspondiente se quiere formar; o sea, la satisfacción es dentro de la propia actividad cuya necesidad se quiere formar. Por ejemplo, una clase y libros que despierten el interés en el alumno son estímulos intrínsecos para formar la motivación hacia el estudio. Aquellas condiciones laborales, con respecto a un determinado sujeto, que le permitan

³ Tema importante en la psicología de la motivación. Consúltese, por ejemplo, el libro de J. Reeve: *Motivación y emoción*, sección 2.

la satisfacción en el trabajo mismo que realiza, constituyen estímulos intrínsecos.

Llamamos estímulo extrínseco a aquel que motiva a realizar la actividad correspondiente a la necesidad que se quiere formar mediante el logro de satisfacciones o la evitación de insatisfacciones fuera de esa actividad. Los premios y los castigos son estímulos extrínsecos. En la formación de la motivación hacia el estudio, las notas en los exámenes son estímulos extrínsecos. En la actividad laboral, el pago y el reconocimiento social son estímulos extrínsecos.

Llamamos motivación intrínseca hacia una determinada actividad a aquellas necesidades y motivos del sujeto que se satisfacen en la propia actividad. Motivación intrínseca hacia el estudio es el interés que se experimenta por las materias de estudio, el gusto que produce estudiarlas y pensar en ellas. Motivación intrínseca hacia el trabajo es el amor y el gusto por el trabajo mismo.

Llamamos motivación extrínseca hacia una determinada actividad a aquellas necesidades y motivos del sujeto que lo impulsan a cumplir con una actividad como un medio o vía para obtener determinadas satisfacciones o evitar insatisfacciones fuera de dicha actividad. Por ejemplo, motivación extrínseca hacia el estudio es aquella dirigida a obtener buenas notas. En el trabajo es aquella motivación dirigida a lograr el dinero y la valoración social.

La conversión del acto en actividad ocurre en lo fundamental sobre la base de los estímulos extrínsecos. Aquí opera inicialmente la motivación extrínseca, que después se convierte en intrínseca; o sea, la exigencia externa basada en premios o castigos determina que el fin del acto llegue a convertirse en una necesidad por sí misma.

En cambio, la canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos opera principalmente sobre la base de los estímulos intrínsecos.

Mientras en la conversión del acto en actividad predomina la influencia y determinación externa, en la canalización de una necesidad ya existente en nuevos objetos predomina la

determinación interna, el rol activo del sujeto en la conformación de sus necesidades.

Puede ocurrir con frecuencia que la sola existencia de los estímulos extrínsecos engendre una motivación extrínseca, sobre todo adaptativa, si no coinciden en el sujeto la actividad que se le estimula y sus necesidades ya existentes. Por el contrario, el empleo prevaleciente de los estímulos intrínsecos conduce a motivaciones autónomas, intrínsecas. Pero no debe confundirse lo autónomo con lo intrínseco. Llamamos autónomo a lo elaborado personalmente por el sujeto, con independencia relativa de las presiones y circunstancias externas. Pero un individuo puede elaborar la meta personal de estudiar una carrera para en un futuro distante ganar mucho dinero ejerciéndola. En este caso, la motivación autónoma hacia la profesión está centrada en lo extrínseco.

También puede ocurrir que el solo empleo de estímulos extrínsecos conduzca a motivaciones intrínsecas hacia una determinada actividad, si dicha actividad que se estimula extrínsecamente permite de manera casual, satisfacer necesidades ya existentes en el sujeto.

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

Estas consideraciones resultan de la mayor importancia para el empeño en la formación de los motivos morales, sociales, altruistas. Es necesario combinar armónicamente el empleo de los estímulos extrínsecos (la exigencia apoyada en premios y castigos) e intrínsecos en la formación de los valores donde el ejemplo moral y el afecto del padre, del maestro, del dirigente, del amigo, constituyen estímulos intrínsecos de la mayor importancia.

Las necesidades humanas, ¿son innatas o adquiridas?

En dependencia de los criterios anteriores podemos aceptar la relativa contraposición entre las necesidades naturales, determinadas en lo fundamental por factores innatos, y las superiores, principalmente adquiridas.

O sea, existe una diferencia cualitativa entre las necesidades innatas y las superiores y adquiridas. No es posible decir que la energía de las necesidades morales proviene de las necesidades orgánicas, por ejemplo, del sexo o de las necesidades alimenticias. Las necesidades superiores son autosustentadas, independientes de las necesidades orgánicas, tienen una energía propia.

Las necesidades orgánicas son espontáneas, surgen primero; las superiores requieren un proceso previo de aprendizaje y surgen después.

Pero esta diferencia no es absoluta, porque en todas las necesidades humanas intervienen factores innatos y adquiridos, aunque en las orgánicas predominan los determinantes innatos y en las superiores, los adquiridos.

Las orgánicas son predominantemente innatas, pero también adquiridas.

Aunque las necesidades psicobiológicas (el hambre, la sed, el sexo, etc.), y las psicogénicas (de nuevas impresiones, de contacto afectivo, de actividad física) son establecidas por los requerimientos y características orgánicas, también están determinadas por el medio social, al concretarse en los objetos y normas morales aportadas por este. Las necesidades orgánicas se hacen específicas como resultado de haber sido satisfechas de modo específico. La producción social de objetos para satisfacer las necesidades naturales del ser humano modifica, por tanto, estas necesidades. Igualmente, las concepciones ideológicas, morales, etc., participan en la determinación de las necesidades naturales; por ejemplo, la necesidad sexual se canaliza en aquellas actividades y relaciones exigidas por la moralidad. Además, las necesidades naturales son mediadas por la conciencia y por la

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

Las necesidades superiores son adquiridas y en menor grado innatas.

Las necesidades superiores son adquiridas y no pueden ser reducidas a los determinantes innatos; por ejemplo, las necesidades morales son independientes, autosustentadas, con respecto a las necesidades biológicas. No es posible reducirlas a una sublimación (como hace el psicoanálisis) o a un hábito, una vía o manera de satisfacer requerimientos innatos.

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

Hemos destacado el carácter autosustentado, autónomo, de las necesidades superiores, pero es necesario afirmar la influencia de los determinantes innatos sobre ellas. El ser humano tiene una potencialidad innata de desarrollo, de asimilar y utilizar el lenguaje humano, que lo diferencia del animal y que permite el surgimiento de las necesidades superiores. Además, las necesidades orgánicas y sus factores innatos son también condiciones internas para la determinación de las necesidades superiores. Los valores y normas morales son asimilados en íntima conexión con las necesidades individuales (psicobiológicas, cognoscitivas, afectivas, etc.), que resultan condiciones internas de dicha asimilación. Solo se convertirán en nuevas necesidades aquellos principios morales y exigencias sociales cuyo

cumplimiento sirva de vía para la satisfacción de otras necesidades y tensiones intrapsíquicas. De aquí resulta que las necesidades superiores son diferentes e independientes de las inferiores, pero no de manera absoluta.

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

Las pulsiones derivadas de las necesidades biológicas insatisfechas, frustradas pueden ser aliviadas mediante la satisfacción de las necesidades superiores, ocurriendo así lo que el Psicoanálisis ha llamado sublimación, pero no podemos olvidar que las necesidades superiores mediante el aprendizaje y la educación adquieren una fuente de activación propia e independiente de las necesidades biológicas cuando el lenguaje adquiere la capacidad de activar por sí mismo la formación reticular adquiriendo un fuente de activación propia e independiente de las necesidades biológicas. Es necesario hablar aquí de dos fuentes independientes de activación de las necesidades superiores: 1) la reducción de la tensión biológica mediante la activación de la necesidad superior, lo cual ha sido llamado sublimación; y 2) el surgimiento de necesidades superiores autónomas e independientes de las biológicas cuando el lenguaje adquirido de la influencia social es capaz de activar por sí mismo la formación reticular. En conclusión las necesidades superiores adquieren la influencia de las necesidades biológicas, pero al mismo tiempo son autónomas, auto sustentadas e independientes de ellas y ejercen una activación propia..

Hasta aquí hemos realizado una crítica del mecanicismo conductista y del reduccionismo biológico del psicoanálisis considerando que debe ser superado por aquellas teorías que enfatizan la autodeterminación consciente de la motivación y de

la personalidad humana. En la historia de la psicología se destacan tres aportes diferentes: una, a principios del siglo XX, la teoría del campo de Kurt Lewin y a mediados de ese siglo, la psicología cognitiva y la humanista, que aportando concepciones valiosas, las tres cometen el error principal de negar o minimizar la determinación externa, objetiva, de la motivación humana, que ha sido enfatizado de manera incompleta y unilateral por el conductismo.

Son dos enfoques unilaterales. El conductismo se limita a la determinación objetiva y externa. La psicología cognitiva y la fenomenológica, la niegan. Por ello es necesario asimilar críticamente ambos errores y decir que la determinación de la motivación es objetiva y subjetiva, externa e interna.

B. El campo psicológico

El ser humano actúa, no según la realidad en sí misma, en la cual se encuentra inmerso, sino según sea su percepción, su reflejo subjetivo, predominantemente cierto, pero también falso o limitado de la realidad, en el cual participan tanto lo subjetivo e irreal como lo objetivo y real.

Este es el componente verdadero y valioso del “campo psicológico” planteado por la Gestalt y K. Lewin, pero con la limitación de que no reconocen la realidad objetiva del mundo que, según nuestro criterio, es dada en la percepción y en el conocimiento racional, ni aceptan la determinación externa del psiquismo. No reconocen que en el campo psicológico perceptual se encuentran los objetos mismos, que existen fuera de la conciencia, que no son la conciencia del sujeto. Y nosotros afirmamos que en el campo psicológico se encuentran los objetos reales que existen fuera de nuestra conciencia a los cuales se añade su reflejo subjetivo, cierto y parcialmente falso, con una carga afectiva y subjetiva que se proyecta sobre ellos y se presenta como si fuese ellos.

El ser humano, en su percepción y comprensión racional de la realidad, crea un mundo percibido y pensado que contiene al mundo real y su imagen subjetiva, la cual se proyecta y superpone sobre el mundo real, se integra a él, y ante esa creación subjetiva-objetiva, el ser humano se motiva y actúa.

La conducta se basa en el perpetuo auto engaño de creer en ciertos componentes falsos y limitados de su campo psicológico; o sea, el sujeto acepta el componente subjetivo falso, aproximado, contenido en el campo psicológico, como si fuese la misma realidad y actúa en consecuencia.

Este es el aporte cierto y valioso del campo psicológico para la explicación del comportamiento y de la motivación, que debe ser incorporado a una teoría integradora de la motivación humana. Su error radica en no reconocer que en el campo psicológico perceptual también está contenida y reflejada la realidad objetiva. En la percepción se encuentra el objeto real. Nosotros percibimos objetos reales en imágenes perceptuales.

El mundo objetivo, material e ideal, que existe fuera de la conciencia, se da al ser humano en sus percepciones y pensamientos y eso es confirmado de manera constante en la práctica de la vida.

La interacción del ser humano con su medio social engendra la personalidad, el psiquismo del individuo, pero esto ocurre a través y mediante el campo psicológico.

El mundo objetivo se refleja en la subjetividad, pero actuando a través de la subjetividad. Por tanto, ese mundo objetivo reflejado constituye la unidad de lo objetivo y lo subjetivo.

El campo psicológico los contiene a ambos en identidad: 1) el medio social externo y objetivo en interacción material con el sujeto; y 2) su reflejo subjetivo.

La interacción del ser humano con su mundo físico y social es mediada por su conciencia, por su subjetividad; se produce en el contexto de su subjetividad.

El ser humano responde y actúa ante su campo psicológico y ese campo psicológico es la realidad objetiva que existe fuera de su conciencia, pero que es reflejada según sea su subjetividad.

El mundo social externo determina la subjetividad del ser humano, pero actuando a través de dicha subjetividad, en interacción con ella y ese lugar y momento es el campo psicológico.

La motivación del ser humano responde a su campo psicológico, lleno de valencias positivas y negativas que determinan su comportamiento. El campo psicológico es el que determina y explica la motivación, pero él contiene el mundo objetivo dado en su subjetividad.

El campo psicológico constituye una mediación entre el sujeto y el objeto y los contiene a ambos. El mundo real y objetivo actúa sobre el sujeto a través del campo psicológico, expresándose en él.

Y puede plantearse la pregunta: ¿en esta unidad en el campo psicológico, de la realidad objetiva y la interpretación subjetiva, cuál es el factor dominante en la regulación de la actividad y en la formación de la personalidad?

Aquí es necesario responder que el factor dominante, en última instancia, con el decurso de la actividad, es la realidad objetiva que llega a reflejarse de manera fiel en la interpretación subjetiva, en dependencia del grado de desarrollo de la práctica y del conocimiento basado en ella. Llega a ocurrir que la interpretación subjetiva se corresponda fielmente con la realidad objetiva que contiene el campo psicológico y en ese caso, la realidad objetiva contenida en el campo psicológico llega a ser el factor fundamental en la regulación de la actividad y en la formación de la personalidad, y se produce el reflejo subjetivo del mundo objetivo. La importancia de lo objetivo en la regulación de la actividad y la formación de la personalidad, es determinada por el desarrollo de la edad, por la salud física y mental y la superación de las ilusiones perceptuales y racionales. A medida que se desarrolla el sujeto, en el tránsito de la niñez a la adultez, de la enfermedad a la salud mental, el componente objetivo es el

dominante basado siempre en la práctica, o sea, en la solución de los problemas que la vida le plantea. En la práctica se superan la ilusión perceptual, el delirio, la alteración patológica y la limitación subjetiva y llega a corresponderse la interpretación subjetiva con la realidad objetiva. En este caso, lo objetivo es el determinante principal, pues se refleja con fidelidad en la interpretación subjetiva.

Es la práctica, la solución de los problemas, la que engendra en un primer lugar el conocimiento objetivo de la realidad y pone la falsa interpretación subjetiva en un segundo lugar, en relación con la solución de las problemáticas de la vida.

Sin embargo, en todo momento y por lo general, la interpretación subjetiva, falsa y cierta que contiene el campo psicológico, es el factor que explica el comportamiento e incide en la formación de la personalidad. Solo con el decurso posterior de la práctica, la interpretación subjetiva se convierte en un reflejo fiel del mundo objetivo y este último pasa a ser la explicación fundamental del comportamiento y de la naturaleza de la personalidad.

En conclusión, la regulación motivacional de la actividad y la formación de la personalidad se explican por el campo psicológico en el cual, sus componentes objetivos son los determinantes fundamentales en la persona normal.

Pero siempre el campo psicológico constituye la unidad de lo objetivo y lo subjetivo, de la realidad y su imagen aproximada.

El “campo psicológico” es una de las formas en que se manifiesta la condición de reflejo creador del psiquismo humano. Es un reflejo subjetivo del mundo objetivo y a la vez una creación del mundo para el sujeto, ante el cual este reacciona y actúa.

La imagen del mundo no solo refleja y contiene el mundo objetivo que actúa sobre el sujeto, sino que lo crea para el sujeto, aportándole creencias e interpretaciones subjetivas, que se

aceptan como si fuesen la misma realidad y que participan en la determinación de la conducta y la personalidad ⁴.

Así, los criterios expuestos, a la vez que asumen su contenido cierto, superan la teoría de Kurt Lewin sobre el campo psicológico que es unilateral, pues niega la realidad externa y la determinación objetiva del psiquismo humano, que constituyen realidades indiscutibles.

C. Importancia de la cognición

La realidad objetiva actúa sobre el sujeto a través y en dependencia de los procesos cognoscitivos.

La psicología cognitiva ha destacado la importancia de la cognición en la motivación, y para la asimilación crítica de sus aportes, partimos de nuestras concepciones teóricas sobre la unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo, como naturaleza esencial del psiquismo humano y su determinación en la actividad socio - histórica del ser humano. Y en consecuencia para su investigación consideramos necesarios tanto los datos objetivos y experimentales como las vivencias subjetivas que nos aporta el sujeto investigado.

En consecuencia, planteamos que la contradicción interna que constituye la motivación del comportamiento se establece entre las necesidades de la personalidad y el reflejo que los procesos cognoscitivos ofrecen del mundo real (véase González, D. J., 1977). Y entre la personalidad y el reflejo cognoscitivo del

⁴ El sujeto responde y actúa ante el mundo real y objetivo y su imagen consciente del mundo, ambos separados y diferentes pero fusionados en una identidad, y que él interpreta como si fuese la realidad misma. Pero en esa imagen del mundo (que es el campo psicológico) se encuentran la realidad objetiva y creencias subjetivas aproximadas, limitadas o erróneas que conforman la "realidad" para él. El psiquismo humano crea esa realidad para el sujeto. La imagen refleja y contiene el objeto, pero también al sujeto. Al reflejar el objeto, no lo crea en sí mismo, sino que lo crea para el sujeto.

mundo existe una mediación participante en esta contradicción: la imagen cognoscitiva de sí mismo.

En esta interacción entre lo cognitivo y lo afectivo, el reflejo cognitivo del mundo se carga de manera afectiva, se llena de valencias afectivas y las necesidades se elaboran de forma cognoscitiva en deseos, fines, proyectos y en la imagen de sí y del mundo.

Llamamos necesidad al carácter de ser requerido o evitado de un determinado objeto-meta, que se ha consolidado en la personalidad como una fuerza potencial o actuante, ligada al reflejo cognoscitivo de su objeto buscado o evitado. La necesidad es pasiva, si no impulsa de manera precisa hacia su objeto-meta, pero expresa cómo depende de él. Es activa si se convierte en un motivo que impulsa la actividad.

El motivo es el reflejo cognoscitivo de la posibilidad de satisfacer una o varias necesidades, y que por ello, despierta e incorpora la fuerza activa de ellas hacia la acción correspondiente. Así lo cognitivo participa esencialmente en la motivación del comportamiento. Y constantemente, en dependencia de los procesos cognitivos, las necesidades pasivas se convierten en activas que impulsan el comportamiento y los resultados de la actividad transforman las necesidades pasivas.

En esta constante interacción entre las necesidades y el reflejo cognitivo del mundo, surge y se transforma el estado de activación psíquica de las necesidades, tanto pasivo como activo y motivador, pues dicha activación surge de la distancia o discrepancia entre el reflejo cognoscitivo del mundo y los objetos – metas de las necesidades, y en consecuencia el sujeto tiende a actuar sobre el mundo real en una dirección determinada que produzca efectos satisfactorios.

Al destacar la palabra como un factor motivacional que moviliza la actuación señalamos la importancia de los fines, de los planes, de las metas y del auto concepto como determinantes cognitivos de la mayor importancia en la motivación.

Las necesidades y los motivos pueden actuar en forma de tendencias volitivas o impulsivas y como emociones o sentimientos, pero también como experiencias cognoscitivas concretas, como conocimientos y creencias (sobre el mundo y sobre sí mismo).

Con esta comprensión teórica destacamos la unidad indisoluble e interna de las necesidades con los procesos cognoscitivos y a la vez, el carácter reflejo y determinado de ambos en la interacción del sujeto con el mundo externo objetivo, físico y social.

Las necesidades constituyen la fuente y la fuerza generatriz que, vinculada a los determinantes cognoscitivos, impulsa el comportamiento humano. Sin esta carga afectiva no pueden explicarse ni los procesos cognoscitivos ni el comportamiento. No es posible reducir la dinámica del comportamiento a la sola acción de los procesos cognoscitivos. A su vez, las necesidades surgen a partir de los procesos cognoscitivos. No existen sin ellos. Las necesidades y los procesos cognoscitivos se engendran recíprocamente.

La cognición participa de forma activa en la construcción de la personalidad y en la regulación del comportamiento, pero también es necesario explicar cómo surgen los procesos cognoscitivos en la actividad externa y con la participación de las necesidades.

No obstante, la cognición participa de manera importante en la motivación humana y es necesario reconocer y asimilar críticamente los aportes de la psicología cognoscitiva al estudio de la motivación.

D. La motivación consciente y autónoma

La psicología humanista ha enfatizado la importancia de la motivación consciente en el ser humano y de la tendencia a la autorrealización de sí mismo, tal y como se aprecia a partir del prisma fenomenológico. La elaboración personal y creativa de

proyectos y fines dirigidos a su realización futura inmediata o mediata, constituye una característica fundamental de la motivación humana e indica la gran importancia de la motivación consciente en el ser humano.

El concepto de campo psicológico de la Gestalt y Lewin va a destacar la influencia del reflejo subjetivo de la realidad sobre el sujeto, pero el humanismo, además de aceptar el campo psicológico, va a enfatizar el rol activo y creador del sujeto sobre la realidad y, en consecuencia, se centra en el rol activo y creador del sí mismo, de los fines y proyectos.

Pero, reconociendo el rol fundamental de la conciencia en la motivación humana, es necesario superar la concepción fenomenológica de la psicología humanista, la cual ignora el determinismo externo que ejerce la sociedad sobre el ser humano y no toma en cuenta sus determinantes objetivos.

Pues esos proyectos más importantes y futuros, destacados por el humanismo, han surgido y se transforman en la interacción del individuo con su medio social, en la cual, el individuo se conduce primero en forma reactiva y adaptativa. La sociedad le plantea una serie de tareas, normas morales, legales y posibilidades de disfrute, que primero actúan en forma reactiva sobre el sujeto y después en forma adaptativa, cuando el individuo asume determinadas actividades y deberes y cumple con ellos, primero, como una vía o manera de satisfacer sus necesidades individuales y después estos fines o deberes pueden convertirse, en virtud de la labor creadora del sujeto, en necesidades autónomas, independientes, que parten sobre todo del sujeto y dirigidas al futuro. Por ello es necesario destacar tres formas de motivación, la reactiva, la adaptativa y la autónoma. (González, D. J., 1995).

En la motivación reactiva y adaptativa se aprecia la influencia predominante del medio social sobre el sujeto. En la autónoma se destaca la influencia predominante y creadora del individuo sobre su medio. La autorrealización es la tendencia a cumplir con la motivación autónoma, de aquellas metas más importantes y

dirigidas al futuro, es el hacer realidad las potencialidades creadoras e internas del sujeto.

La persona normal se caracteriza por esta tendencia a cumplir sus fines y proyectos y a su autorrealización, pero en relativa armonía con su adaptación a las circunstancias externas y con las tendencias conscientes, impulsivas e inconscientes que en ella puedan actuar en forma reactiva.

En esta interacción y transformación recíprocas de lo reactivo, lo adaptativo y de la autorrealización autónoma, se da la transformación y el desarrollo e involución de la motivación humana. Así concebimos la unidad y determinación recíprocas de adaptación y autorrealización, como explicación de la conducta humana.

La regulación del comportamiento y el autodesarrollo de la personalidad operan en dependencia de la tendencia a la autorrealización dentro del campo psicológico, pero sobre la base de la interacción del sujeto con su medio social externo y objetivo, y de sus requerimientos no conscientes y orgánicos. El autodesarrollo psíquico creador es el componente interno que refleja de manera constante el proceso de interacción externa con el medio social y predomina sobre él, a la vez que es determinado por él.

Por ello afirmamos que la motivación es un reflejo creador. El reflejo reactivo y adaptativo crea la motivación autónoma y la autorrealización.

En la psicología humanista, el énfasis justo en la conciencia, en su rol activo y creador en el ser humano normal, olvida o minimiza la determinación externa y los determinantes básicos, reactivos e inconscientes.

En conclusión, es necesario asumir de manera crítica la valiosa verdad que nos ofrece la psicología humanista respecto al rol activo y creador de la conciencia, y a su expresión en los fines, los proyectos y en la tendencia a la autorrealización, pero en unidad con la determinación externa que ejerce el medio social sobre el sujeto.

Motivación reactiva, adaptativa y autónoma

La motivación y el motivo⁵ siempre son internos, pero no siempre guardan la misma relación con los estímulos externos y los requerimientos orgánicos.

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

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

Los motivos específicos y superiores del hombre, que no existen en el animal ni en el niño pequeño, son los fines, las intenciones, los proyectos, las convicciones y los sentimientos que

⁵ El motivo es aquel determinante interno psíquico que moviliza e impulsa al sujeto en una determinada dirección, pero que constituye el reflejo cognoscitivo de la posibilidad, cierta para el sujeto, de satisfacer sus necesidades y que por ello incorpora la tensión activa de dichas necesidades. Ese reflejo cognoscitivo puede ser el reflejo directo de una situación externa o constituir una construcción personal o creación interna, que se expresa en un fin o proyecto, de manera que en el motivo actúan siempre los determinantes externos e internos.

regulan la actividad de manera relativamente independiente de las influencias directas, externas y orgánicas.

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

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

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

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

Por el contrario, la motivación autónoma⁶ parte de las convicciones propias, de los sentimientos más profundos y de los fines y proyectos que han sido personalmente elaborados por el sujeto y no impuestos por las exigencias y posibilidades del medio. La motivación autónoma regula la actividad sobre la base de los fines y proyectos dirigidos hacia el futuro inmediato o mediato, que parten del propio sujeto, de sus necesidades, sentimientos, convicciones, conocimientos, capacidades, reflexiones, etc., o sea, que son elaborados por el propio sujeto.

La motivación autónoma, dirigida al futuro desarrollo del sujeto, al logro de sus potencialidades internas, al logro de sus más queridos deseos, ha sido llamada autorrealización. Pero también existen motivaciones autónomas que no son tendencias de autorrealización, sino fines y proyectos que parten exclusiva o principalmente del sujeto, pero que no tienen la proyección futura ni la importancia dinámica de las tendencias de autorrealización.

Debemos diferenciar los motivos autónomos de las tendencias de autorrealización, que también son autónomas.

. El motivo de autorrealización responde al sí mismo, a toda la personalidad, al presente y al futuro. La autorrealización es la tendencia a realizar los proyectos más importantes de la vida y con una mayor proyección futura.

Puede decirse que todo motivo surge y se desarrolla en el transcurso de lo reactivo, lo adaptativo y lo autónomo. Primero es una respuesta a un estímulo externo y directo (etapa reactiva); después se manifiesta como un fin parcial, como un medio o vía de lograr satisfacer una posibilidad que brinda el medio, o lograr un premio o evitar un castigo (etapa adaptativa). Y por último, se convierte en un motivo autónomo, independiente de los estímulos externos y de los requerimientos orgánicos que le dieron

⁶ Entendemos por motivación autónoma desarrolladora lo que ha sido llamado autorrealización, pero puede existir una motivación autónoma que marche en una dirección autodestructiva y esta no coincide con lo que ha sido llamado autorrealización.

surgimiento. Así, por ejemplo, los motivos morales son autónomos, independientes de las necesidades orgánicas que participaron en su surgimiento. Y también existen de manera importante motivos individuales autónomos y otros de autorealización..

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

Debemos plantearnos la existencia de un punto medio entre la motivación autónoma y la adaptativa, en el caso de que el sujeto se proponga como convicción más íntima y personal y sobre la base de sus sentimientos, ideales y valores, cumplir con las exigencias que le plantee una persona, un grupo, o una institución. En este caso, el rol creador del sujeto desaparece, pues está a merced de las exigencias que un determinado medio social o persona le plantee. Por ello esta motivación no es totalmente autónoma.

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

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

En la adolescencia y en la juventud se desarrolla la motivación autónoma y como resultado de este desarrollo aparece el nivel superior: la motivación adaptativo - autónoma (si predomina la adaptativa) o la motivación autónomo - adaptativa (si predomina la autónoma), las cuales constituyen las formas típicamente adultas de la motivación adaptativa.

La motivación del hombre normal y adulto tiene como componente específico y esencial la motivación autónoma, la elaboración de fines y proyectos dirigidos al futuro, independientes de los determinantes externos y orgánicos.

Puede ser que en el hombre predomine lo adaptativo (la motivación adaptativo - autónoma) o lo autónomo (la motivación autónomo - adaptativa). La índole de la correlación entre lo autónomo y lo adaptativo depende tanto de factores individuales, grupales, como sociohistóricos.

Uno de los aspectos esenciales del equilibrio de la motivación humana normal y adulta consiste en la unidad indisoluble y relativamente armónica de lo reactivo, lo adaptativo y lo autónomo, en la cual, en caso de conflicto, por lo general predomina la motivación no reactiva (adaptativa y autónoma) sobre la reactiva. Esta es una diferencia esencial entre la personalidad humana y el psiquismo del animal o del niño pequeño, los cuales solo manifiestan una motivación reactiva. Por lo general, los principales motivos del ser humano no son

reactivos, sino sistemas de intenciones, proyectos, metas, sentimientos y convicciones que regulan la actividad.

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

La unidad indisoluble de estas tres formas de motivación implica su interacción, penetración y transformación recíprocas. La motivación autónoma puede manifestarse en forma reactiva y la reactiva lleva en sí el germen de la autónoma. La motivación autónoma se manifiesta, desarrolla y estructura a través de metas adaptativas y la meta adaptativa constituye una condición imprescindible para la posterior acción de las autónomas. Para realizarse es necesario adaptarse.

Esta unidad se evidencia también en su transformación recíproca. La motivación reactiva engendra la adaptativa y la autónoma, y estas últimas a su vez dan lugar a motivaciones reactivas y adaptativas.

Aunque la motivación no reactiva es por lo general la predominante, se impone la determinación sociohistórica y externa de la personalidad, la cual actúa a través de la motivación reactiva y adaptativa y conduce a una transformación de los contenidos de la motivación autónoma. Al fin y al cabo, con la reiteración del reflejo del medio (en la motivación reactiva y adaptativa), el contenido de la motivación autónoma surge y se modifica bajo la influencia externa y los requerimientos orgánicos⁷.

⁷ Aquí radica el fallo en la concepción de la psicología humanista sobre la autorrealización. Se ignora que la autorrealización es un producto de la asimilación del medio social por el sujeto, que surge y cambia bajo la influencia externa, reactiva y adaptativa, y se encuentra históricamente determinada.

E la personalidad y sus necesidades

La *personalidad* es el conjunto concatenado e individual de propiedades y estados psíquicos, internos, relativamente estables y superiores (sociales)⁸, que se manifiestan y participan en todos los seres humanos más o menos normales, que tienen una función activa, autónoma y creadora en la regulación de la actividad del ser humano, y a través de la cual se refractan todos los estímulos que actúan sobre ella.

Aunque en la infancia surgen las bases de la personalidad, ella se encuentra formada de modo pleno solo en la adultez. Todo hombre o mujer, normalmente desarrollado, tiene personalidad; es decir, evidencia factores psíquicos internos que se expresan en su actividad y lo revelan como un ser consciente y social, el cual es capaz de llevar a cabo un rol activo y relativamente autónomo y creador dentro de su sociedad, de acuerdo con la conciencia social que ha asimilado de su medio.

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

La personalidad es un sistema compuesto por tres subsistemas de propiedades: el carácter, las capacidades cognoscitivas y el temperamento. Todos ellos participan en la

⁸ La personalidad se encuentra en el nivel superior. Es un reflejo creador de la conciencia social y tiene una función rectora, pero se encuentra en unidad con todo el organismo del ser humano y está penetrada por las necesidades biológicas, los determinantes innatos del temperamento, las funciones elementales sensomotrices, los hábitos y toda la experiencia del pasado infantil y adolescente.

motivación, pero el carácter tiene una especial importancia para la motivación humana, pues contiene la orientación de la personalidad, el conjunto estructurado de sus necesidades, motivos y actitudes estables.

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

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

Debe diferenciarse el objeto-meta de la necesidad del objeto-meta de la actividad. Este último es aquel objeto externo a la necesidad, con cuya obtención se produce su satisfacción. El objeto-meta de la necesidad es el reflejo cognoscitivo del objeto-meta de la actividad, que con una carga dinámica se ha establecido como algo interno, independiente y estable en la personalidad y hacia el cual la necesidad se orienta como algo requerido o evitado por el ser humano.

Como propiedad o proceso psíquico, la necesidad contiene en su interior el reflejo cognoscitivo de su objeto-meta, el cual adquiere una carga afectiva propia, autónoma o independiente que se manifiesta de manera reactiva o activa. Asimismo, contiene un aspecto direccional (el reflejo cognoscitivo de su objeto-meta y la dirección hacia el mismo) y un aspecto de activación o energético, según sea su intensidad (su carga afectiva propia, preferentemente reactiva, o adaptativa o autónoma).

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

La activación de la necesidad siempre es interna, pero las fuentes de activación de la necesidad pueden ser internas o externas. La fuente de activación interna radica en los proyectos o planes (véase Luria, A. R., 1978), en el rol activo de la palabra, como factor interno del sujeto que convierte a la necesidad en algo relativamente independiente de los factores externos y orgánicos. La fuente de activación externa radica en los estímulos del mundo exterior y en los requerimientos de la homeostasis biológica del propio organismo.

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

Las necesidades constituyen la fuente dinámica interna de la actividad psíquica y externa del ser humano y del autodesarrollo de la personalidad. Cuando actúa como un motivo⁹, la necesidad

⁹ En este caso, la necesidad actúa como un motivo, que ya definimos como aquel determinante interno psíquico que moviliza de manera activa al sujeto en una determinada dirección, pero que constituye el reflejo cognoscitivo de la posibilidad, cierta para el sujeto, de satisfacer sus necesidades y que por ello

activa impulsa y dirige el comportamiento hacia la obtención de su objeto-meta. La actividad del ser humano va dirigida a la satisfacción y aseguramiento de sus necesidades.

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

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

En el ser humano existen diferentes niveles: el psico - biológico, el psicológico inferior (ambos compartidos por el ser humano y los animales) y el nivel superior, que refleja la superestructura de la sociedad y la vida social en la personalidad y es específico del hombre y la mujer.

El ser humano es un individuo y a la vez miembro de grupos e instituciones sociales que le plantean exigencias, normas y valores; por ello en él se da la unidad de lo individual y lo social.

A. La clasificación de las necesidades

El principio de la diferencia y unidad de lo social y lo individual nos lleva a considerar la existencia de dos grandes grupos de necesidades en el ser humano: las necesidades sociales, personalmente significativas (las normas morales y legales) y las necesidades individuales de carácter social.

El deber es el componente moral de la voluntad humana, es decir, de la voluntad del individuo para el cual las necesidades y

incorpora la tensión activa de dichas necesidades. Los motivos pueden ser situacionales o estables, consolidados estos últimos en la personalidad.

exigencias sociales son también personalmente significativas. Por el contrario, las necesidades individuales son las que parten de sus requerimientos biológicos y de su individualidad psicológica formada en el transcurso de su vida.

Es necesario esclarecer bien la diferencia entre las necesidades sociales y las individuales.

Primero: las necesidades sociales son elaboradas por la sociedad, tienen un origen externo y se reflejan en el individuo y en el grupo asumiendo formas individuales. Se convierten en personalmente significativas. Por el contrario, las necesidades individuales vienen de lo interno del individuo (de sus requerimientos orgánicos o de su actividad psíquica individual consciente o inconsciente) pero al surgir en su actividad externa adquieren una forma social.

Ambos tipos de necesidades (sociales e individuales) se penetran e influyen de manera recíproca formando una estrecha unidad, pues las necesidades sociales, al ser asimiladas por el ser humano, son penetradas por su individualidad y las necesidades individuales, en la medida que surgen y son satisfechas en sociedad; adquieren un carácter social y una complejidad superior, típicamente humana. No obstante, aunque exista unidad entre las necesidades sociales y las individuales, son diferentes y con relativa independencia entre sí. La superestructura social se refleja tanto en las necesidades sociales como en las individuales y en una determinada jerarquía entre ellas.

Segundo: Otra diferencia esencial entre ambas radica en que las motivaciones sociales son altruistas, van dirigidas a satisfacer a otro externo (a los compañeros o familiares o a los grupos, instituciones o ideologías en las que participan los seres humanos) mientras que las motivaciones individuales, van dirigidas a satisfacer solo al individuo, a sus necesidades orgánicas o requerimientos psicológicos individuales, pero lo social se asimila en forma individual y lo individual se canaliza socialmente.

Estas dos diferencias esenciales entre las necesidades sociales e individuales debe tener en cuenta que la superestructura social

que surge e influye en la producción social de los bienes materiales y espirituales no solo engendra las necesidades sociales y altruistas sino que también y además produce el principio del individualismo respondiendo a la presencia de la propiedad privada sobre los medios de producción, y de esta manera la sociedad externa engendra no solo necesidades altruistas, sino que también necesidades egoístas e individuales en el ser humano.

Sin embargo, el hecho de que exista unidad y penetración entre las necesidades sociales e individuales, no niega su diferencia cualitativa; por ejemplo, comer y trabajar son actividades que responden a necesidades de carácter social y están en unidad, pero existe una diferencia fundamental entre ambas: en el trabajo, el hombre se dirige a satisfacer una necesidad social, altruista, un deber establecido por la conciencia social de acuerdo con los principios morales asimilados; al comer, el individuo se dirige a satisfacer su necesidad alimenticia, que parte de su propia naturaleza individual. Que haya unidad y penetración entre ambas necesidades no niega su diferencia cualitativa, que no puede ser ignorada ni minimizada.

La clasificación de las necesidades que se expone a continuación (véase el Cuadro 1) no se basa solo en el principio de la diferencia y unidad de lo social y lo individual, sino también en el de la unidad de los niveles del ser humano: psicobiológico, psicogénico y sociogénico.

Las necesidades puramente individuales se pueden clasificar en estos tres niveles.

En conclusión, en la clasificación que exponemos se distinguen dos grandes grupos de necesidades: las sociales, personalmente significativas, y las individuales de carácter social. Estas últimas, a su vez, pueden clasificarse en tres grupos, de acuerdo con los niveles de desarrollo ya indicados: necesidades psicobiológicas, psicogénicas y sociogénicas.

Cuadro 1. Clasificación de las necesidades, de acuerdo con su contenido

<p>Necesidades sociales, personalmente significativas</p>	<p>Sentido del deber: –Deber de trabajar –Deberes familiares –Colectivismo –Compañerismo –Humanitarismo –Orientación vocacional –Deberes políticos</p>
<p>Necesidades puramente personales</p>	<p>Necesidades sociogénicas: –De bienes materiales –De actividad física o intelectual –Espirituales, por ejemplo: •Dar un sentido a la vida •Intereses cognoscitivos •Necesidades estéticas •De autovaloración y valoración social •Concepción del Mundo</p>
	<p>Necesidades psicogénicas: –De actividad física, de contacto afectivo, de nuevas impresiones</p>
	<p>Necesidades psicobiológicas –De respiración, agua, sexo, alimento, sueño, etc.</p>

Las necesidades individuales sociogénicas son aquellas necesidades del individuo que han sido engendradas por la vida social humana. La asimilación y creación de la cultura material y espiritual engendra en el ser humano necesidades individuales específicas y superiores que no existen en los animales ni en el niño pequeño. Como ejemplo de requerimientos espirituales tenemos la necesidad de dar un sentido a la vida, los intereses cognoscitivos a un nivel teórico o racional, los sentimientos intelectuales y estéticos, las necesidades de autovaloración, valoración social y otras. También son sociogénicas las

necesidades funcionales superiores (de actividad física o intelectual) y las necesidades de bienes materiales.

Las necesidades psicogénicas están enraizadas en el funcionamiento de los centros nerviosos que producen los fenómenos psíquicos; por ejemplo, las necesidades de actividad motriz, de recibir estimulación sensorial y de contacto afectivo, no son meramente biológicas, sino que parten de las funciones cognoscitivas y afectivas propias del cerebro y del psiquismo; sin embargo, estas necesidades también se concretan en determinados objetos, normas y actividades de naturaleza social, y de esta manera adquieren una naturaleza superior en el ser humano.

Las necesidades psicobiológicas constituyen el reflejo psíquico cognitivo, afectivo y personalizado de los requerimientos de la homeostasis biológica que se han concretado en determinados objetos, normas y actividades de naturaleza social y de esta manera, adquieren una naturaleza superior en el ser humano. Al comer, al establecer relaciones sexuales, etc., el ser humano expresa su personalidad social, su moralidad, sus principios. El disfrute de los servicios, bienes y diversiones que aporta el medio social está normado por los requerimientos sociales; de este modo, las necesidades naturales e inferiores del hombre son determinadas por el medio social y constituyen una forma de manifestarse la naturaleza histórico - social del ser humano. Por eso no decimos necesidades biológicas, sino psicobiológicas, pues tienen un contenido psíquico y social.

B. Interrelación de las necesidades entre sí y con el medio externo

Cada necesidad expresada en los procesos psíquicos, sin perder su carácter específico y cualitativo, es un espejo y eco, una manifestación concreta de todas las demás necesidades y de su interrelación con el medio.

En primer lugar, debemos hablar de la *fusión* de varias necesidades que se satisfacen en un mismo objeto - meta y, por

tanto, movilizan la actividad en una misma dirección. Por ejemplo, el trabajo satisface el sentimiento de responsabilidad, pero si esta actividad laboral implica relaciones interpersonales positivas y conocer nuevos lugares, puede gratificar a la vez otras necesidades como la de contacto afectivo y nuevas impresiones.

En segundo lugar, debemos considerar la relación medios - fin entre las necesidades. En el caso anterior, el trabajo que en sí mismo satisface las necesidades ya indicadas, resulta un medio para lograr un salario con el cual vivir y mantener la familia.

En los dos casos anteriores, las necesidades se orientan de manera armónica en una misma dirección, pero con frecuencia ocurre que ellas marchan en direcciones opuestas las unas a las otras; la satisfacción de una conlleva a la insatisfacción de la otra y viceversa. A esto le llamamos conflicto de motivos y de necesidades.

Otro concepto fundamental a explicar es el de frustración y que debemos diferenciar del concepto de privación o insatisfacción. La frustración supone la existencia de una motivación orientada hacia algo que encuentra un obstáculo que impide su logro. En la privación no existe motivación dirigida hacia algo; simplemente, el sujeto está insatisfecho y no encuentra la posibilidad de satisfacerse o ya no lo desea. En la privación no existe motivación activa y dirigida hacia una meta. En la frustración sí existe motivación y un obstáculo que la impide. Y existe la frustración por determinantes externos o por incapacidad personal y por conflicto de motivos.

Asimismo, debemos considerar las perspectivas positivas y las negativas y amenazantes, que se proyectan hacia el futuro y que afectan a las necesidades, expresándose estas en vivencias positivas o negativas: la esperanza y alegría por las perspectivas satisfactorias futuras y el temor ante las amenazas futuras de frustración o insatisfacción. .

C. Unidad de la motivación específica con la inespecífica.

Existe otro modo de interrelación entre las necesidades que opera en virtud de la interconexión de lo pasivo (negativo, insatisfactorio) y lo activo.

El psicoanálisis ha destacado su valiosa concepción sobre los mecanismos de defensa, pero que es necesario comprender como la unidad de la motivación específica e inespecífica (véase González, D. J., 1977).

La teoría freudiana de la reducción de la tensión, como mecanismo motivacional básico, limita la motivación humana a los excitantes externos y orgánicos (“instintivos”) que producen un aumento de la tensión. El dinamismo motivacional consiste en encontrar un objeto y una actividad que permita la reducción de la tensión. Y esta concepción psicoanalítica se expresa en lo que han sido llamados los mecanismos de defensa y las pulsiones.

Pensamos que la teoría de la reducción de la tensión constituye una consideración cierta, aunque exageradamente biológica, pues concebida como el único mecanismo de la motivación humana, resulta unilateral y parcial

Ciertamente existe la motivación dirigida a la reducción de la tensión insatisfactoria procedente de conflictos o frustraciones, pero hay que añadir que también existe la motivación dirigida por sí misma al objeto meta de la necesidad, sin que exista la tensión procedente de la insatisfacción. El objeto, sobre la base del reforzamiento, engendra la necesidad, y la motivación dirigida hacia su objeto – meta.

Pongamos un ejemplo. El hambre del niño pequeño genera una tensión fisiológica que se canaliza primero en el acto de mamar, en el pecho materno y después en los distintos alimentos. El niño al inicio, responde a la tensión fisiológica, pero después busca el alimento preferido por sí mismo.

En las primeras etapas de la vida, la motivación puede ser inespecífica, pero esta se va transformando en específica a medida que la reducción de la tensión se va canalizando en determinados

objetos, que llegan a ser requeridos por sí mismos y se convierten en necesidades, cuya tensión puede ser reducida solo si se logra ese objeto específico.

Por tanto, es necesario reconocer dos tipos de motivación: una, la inespecífica, que busca reducir la tensión de una necesidad insatisfecha, buscando un objeto que no la satisface en sí misma, pero que alivia o reduce la tensión que su insatisfacción engendra; otra, la específica, que se orienta hacia un objeto específico, pues responde de manera específica a lo que reclama la necesidad insatisfecha. Por ejemplo, la necesidad de afecto obtiene su satisfacción específica cuando logra una relación interpersonal afectuosa, pero obtiene una satisfacción inespecífica cuando su necesidad de afecto se alivia comiendo o con exagerada actividad laboral.

El psicoanálisis freudiano solo ha considerado la motivación inespecífica, pero no considera igualmente la específica. Y como la inespecífica es concebida como un mecanismo biológico, reduce la motivación humana a los determinantes biológicos y no considera el rol dinámico autónomo de las motivaciones sociales y superiores.

El concepto de necesidad se define por el objeto que la satisface y al cual busca. Solo en esa forma se pueden diferenciar las necesidades. Las necesidades fisiológicas (la respiración, el sexo, la nutrición, etc.) presentan un objeto relativo al funcionamiento fisiológico que las caracteriza, y se diferencian cualitativamente de la necesidad de seguridad o de afecto, o de cumplir con las normas morales. Esto nos lleva a precisar el carácter específico de cada necesidad.

Llamamos motivación específica a aquella que va dirigida a la obtención del objeto-meta específico de la necesidad y que a menudo se alcanza aumentando la tensión del esfuerzo y no reduciéndola. Y solo se satisface cuando el sujeto obtiene dicho objeto-meta. Pero cuando no es posible lograr la satisfacción, entonces aparece la motivación inespecífica dirigida a reducir la tensión, o sea, a reducir el sufrimiento ante la insatisfacción, pero

no obteniendo el objeto-meta específico que se requiere, sino por otras vías. Esta motivación inespecífica se manifiesta en lo que han sido llamados los mecanismos de defensa y las pulsiones.

Mediante el concepto de pulsión, el psicoanálisis freudiano pretende reducir toda la motivación humana a los requerimientos innatos, a los “instintos” de vida y de muerte, dando una consideración superior al “instinto” sexual. Según esta concepción, la tensión es producida por los instintos y la estimulación externa y toda la conducta humana se explica por la reducción de la tensión instintiva y externa. De esta manera se elimina en su totalidad la consideración de la motivación específica y no se considera el hecho de que las normas morales y legales de la sociedad y otras motivaciones superiores, puedan convertirse en motivaciones autónomas y específicas del individuo, que generan tensión por sí mismas, de manera independiente de los requerimientos orgánicos. Esto implica un reduccionismo biologista de la teoría de Freud. Por el contrario, afirmamos que las motivaciones superiores del ser humano se sustentan en el lenguaje interiorizado y cargado afectivamente y no pueden ser reducidas a los requerimientos orgánicos, aunque aceptemos su importancia.

No negamos la existencia de la pulsión dirigida a la reducción de la tensión, pero no es posible dejar de considerar la motivación específica dirigida al objeto meta de la necesidad, su diversidad e importancia fundamental. Además, todas las necesidades, las biológicas y las superiores, engendran pulsiones. El ser humano no puede ser reducido a sus determinantes biológicos, aunque estos sean muy importantes.

La motivación humana, sana y enferma, constituye la unidad contradictoria y la transformación recíproca de la motivación específica (dirigida al objeto meta de la necesidad) en inespecífica (dirigida por cualquier vía a la reducción de la tensión insatisfactoria). Siempre ambas unidas, una engendra la otra, pero en la salud predomina la motivación específica y en la enfermedad mental la inespecífica.

La específica es generalmente consciente, la inespecífica es predominantemente inconsciente y de acuerdo con el psicoanálisis, tiene en su base el mecanismo de represión o de proyección u otro, que elimina de la conciencia ciertos contenidos inaceptables.

Pero con este enfoque teórico, la unidad de la motivación específica e inespecífica, asimilamos críticamente el valioso concepto psicoanalítico de los mecanismos de defensa sin reducir la compleja motivación humana solo a sus determinantes biológicos.

A continuación desarrollaremos más nuestros puntos de vista.

Toda necesidad experimentada por el ser humano es un estado activo - pasivo: pasivo, en el sentido de que en él se pone de manifiesto la dependencia del individuo con respecto al objeto de sus necesidades, y activo porque implica la aspiración a su satisfacción que conduce a la acción.

La necesidad es activa cuando, convertida en un motivo, moviliza la actividad hacia la obtención de eso que constituye su objeto-meta; es pasiva cuando expresa cómo el individuo depende de ese objeto-meta, sufre por su privación, teme por su pérdida, disfruta por su obtención y aseguramiento.

La orientación activa de las necesidades constituye lo que llamamos motivación específica, la cual regula la actividad hacia la obtención del objeto-meta específico de la necesidad, por ejemplo, comer, para la necesidad de alimento; el contacto interpersonal para la necesidad de contacto afectivo y el cumplimiento del deber para las necesidades morales.

Por el contrario, la expresión y orientación pasiva de las necesidades expresa la insatisfacción, el conflicto, la frustración, la ansiedad ante la perspectiva negativa, conduce a lo que llamamos la motivación inespecífica, la cual regula la actividad en la dirección de descargar o disminuir la tensión difusa de las necesidades insatisfechas, no mediante la obtención de su objeto-

meta específico, sino por otros medios que expondremos a continuación.

Así, la motivación específica engendra la inespecífica y a su vez, esta se convierte en específica, cuando el mecanismo para la reducción de la tensión insatisfactoria se convierte en una nueva necesidad.

Por ejemplo, la ansiedad ante el examen lleva a fumar a un joven y buen estudiante que nunca había fumado y el recurso inespecífico de fumar para aliviar la ansiedad se convierte en una nueva adicción, la necesidad de fumar.

En este trabajo ampliaremos los puntos de vista expresados en libros anteriores, destacando tres formas fundamentales de unidad de lo específico y lo inespecífico:

1. la asimilación de la ideología social y la autorrealización a través de ella;
2. la autosugestión;
3. los mecanismos de defensa estudiados por la literatura psicoanalítica.

La asimilación de la conciencia social (la religión, el arte, la filosofía, el pensamiento moral, la política, el trabajo profesional) que el sujeto puede asumir como autorrealización, constituye por lo general una vía de aliviar o compensar las insatisfacciones y frustraciones, aunque además, esta entrega a la obra social se convierta en una necesidad por sí misma; por ello aquí habría que hablar de fusión de necesidades, una específica y otra inespecífica. También es posible que ante situaciones difíciles o insatisfactorias, el sujeto recurra a la autosugestión, creada mediante estímulos (palabras y pensamientos) que el sujeto se sitúa a sí mismo y pretende con ellos interpretar o transformar su percepción de la realidad y de sí mismo, su conciencia y su actividad. En este caso resulta indiscutible que el individuo se esfuerza por controlar sus tensiones insatisfactorias y reorientar su conducta.

Por último, los mecanismos de defensa estudiados por el psicoanálisis han sido reinterpretados por nosotros (véase González, D. J., 1977, 1995, 2008), destacando la existencia de:

- la descarga inespecífica de las tensiones que constituyen necesidades predominantemente pasivas;
- la fusión de lo específico y lo inespecífico en las necesidades predominantemente activas.

La expresión pasiva de las necesidades engendra la motivación inespecífica, la cual regula la actividad en la dirección de descargar o disminuir la tensión difusa de las necesidades insatisfechas, no mediante la obtención de su objeto - meta específico, sino por otros medios que son, entre otros:

- La descarga inespecífica de la tensión pasiva en los procesos cognoscitivos (mediante la modificación del reflejo subjetivo del mundo real). Por ejemplo, el no percibir de manera consciente determinadas realidades o contenidos psíquicos, o también las elaboraciones de la fantasía u oníricas. Reconózcase la importancia y el valor positivo, del concepto psicoanalítico de represión.

- La descarga inespecífica de la tensión pasiva en los procesos afectivos (tendencias, emociones y sentimientos) mediante las reacciones motrices y viscerales íntimamente asociadas a estos procesos. Por ejemplo, la risa, el llanto, los trastornos orgánicos, las emociones condicionadas.

- La descarga inespecífica de la tensión en la desorganización o depresión de la actividad mediante su activación exagerada (sobre motivación) o depresión (pérdida de la motivación) o retrotrayendo la actividad hacia formas anteriores ya superadas).

Las necesidades activas participan en la motivación específica, dirigida a obtener el objeto-meta de la necesidad, pero la motivación específica contiene, en mayor o menor medida, a la motivación inespecífica.

Las necesidades activas, aunque tienen un carácter propio, específico e irreducible, reflejan, contienen y alivian la tensión de las necesidades predominantemente pasivas procedentes de la frustración, de la insatisfacción; sin embargo, no es posible reducir las necesidades predominantemente activas a las pasivas. Por ello, en estos casos, hablamos de fusión de las motivaciones específicas con las inespecíficas. La necesidad activa que regula el comportamiento contiene a la necesidad pasiva; pero en esta unidad de factores diferentes, la necesidad activa constituye el factor específico y fundamental, lo cual resulta típico para el ser humano normal. Este es el caso de la fusión compensatoria, por ejemplo, cuando el sujeto busca y logra la valoración social en una determinada área y con ello, compensa la pérdida de valoración que ha experimentado en otra faceta de la vida. Por ejemplo un hombre incapaz intelectualmente se destaca por su presencia física y conquistas amorosas o también ocurre lo inverso. O igualmente se aprecia en la fusión de sublimación, cuando una motivación moral y activa reduce tensiones inespecíficas de tendencias insatisfechas.

La motivación inespecífica, en unidad con el predominio de la específica, constituye un dinamismo totalmente normal y de equilibrio psíquico en el ser humano sano, pero cuando se exagera la motivación inespecífica y predomina sobre la específica, debido a una extrema tensión insoportable, se convierte en un importante factor patógeno y de desequilibrio.

D. Seis tendencias principales de la motivación humana

En la dinámica del ser humano se destacan algunos factores importantes de motivación que a su vez, constituyen una expresión de la interconexión de las necesidades entre sí y con el medio.

Una misma necesidad puede orientarse:

- Hacia su satisfacción actual o inmediata.
- Hacia su aseguramiento con vistas a la satisfacción futura.

– Al éxito en la actividad que conduce a su satisfacción o aseguramiento.

– Hacia el conocimiento de la realidad como vía de satisfacción, de aseguramiento y de realización.

– Si estas orientaciones son amenazadas, impedidas, frustradas o insatisfechas, la necesidad se expresa en un sufrimiento pasivo o se orienta agresivamente de manera específica o inespecífica.

– Si, por el contrario, la necesidad es satisfecha de manera actual o perspectiva, se orienta altruista y favorablemente hacia la fuente de satisfacción y seguridad.

Estas seis maneras de manifestarse cada necesidad explican seis importantes orientaciones o tendencias de la motivación humana.

En el funcionamiento de la personalidad, las muy diversas necesidades se integran y expresan en importantes orientaciones dinámicas, cuyo conocimiento resulta en especial valioso para comprender la motivación de la actividad humana. Estas orientaciones constituyen la resultante de la interconexión medios-fin y de la fusión entre las necesidades, así como de la interpenetración de los aspectos específicos e inespecíficos, pasivos y activos.

Ellas son:

1. La orientación hacia la satisfacción inmediata de las necesidades (a buscar la satisfacción inmediata y evitar la insatisfacción). La orientación hacia el placer. Aquí todas las satisfacciones son importantes, pero se destacan las diversiones, la satisfacción orgánica (sexual, alimenticia y el disfrute de la salud física) y otras. La necesidad sexual cobra especial importancia en la vida humana por la intensa satisfacción orgánica que produce; pero además por su fusión con otras necesidades como las de afecto, belleza física, procreación y autorrealización, si despierta una poderosa voluntad de éxito. Por lo general, constituye uno de los aspectos centrales de la vida humana.

2. La orientación hacia el aseguramiento, con vistas a la satisfacción futura de las necesidades (a garantizar la satisfacción futura y evitar la inseguridad), la cual se expresa:

a) en las relaciones interpersonales, mediante el aislamiento, la sumisión o la dominación;

b) la seguridad respecto a sí mismo mediante el logro de la valoración y la autovaloración;

c) la seguridad en la vida, la tendencia hacia la vida y la felicidad futuras, enfrentando el carácter accidental y limitado de la existencia humana.

3. La orientación hacia la realización para satisfacer las necesidades y asegurar la satisfacción futura (a obtener éxitos, logros y evitar el fracaso), la cual puede expresarse como el éxito en cualquier actividad, o como la autorrealización de las potencialidades y proyectos.

4. La tendencia cognitiva como fuente de placer, de aseguramiento y realización.

5. La orientación, que parte de las necesidades privadas o frustradas, hacia el sufrimiento pasivo o la agresividad (a sufrir pasivamente la insatisfacción o a dañar, molestar, destruir y evitar el disfrute y la satisfacción de sí mismo o de otra persona). Es la importante tendencia agresiva contra los demás y contra sí mismo, hacia el sufrimiento y el suicidio.

6. La orientación hacia el cumplimiento con las exigencias y necesidades sociales (a cumplir con los deberes y evitar la irresponsabilidad). El amor a los demás que actúa frecuentemente en contradicción con el amor a sí mismo de las orientaciones hacia la satisfacción y la seguridad individuales) y con la agresión a los demás. Y lo social significativo puede actuar en forma adaptativa o de autorrealización.

Al referirnos a cómo influye la actividad externa y los bienes materiales en la formación de las necesidades y motivos, destacamos su gran importancia en la motivación humana. Los bienes materiales, los determinantes económicos, constituyen un medio imprescindible para la satisfacción de todas o casi todas las

necesidades. De ahí que sea necesario considerarlos dentro de esta jerarquía de importantes orientaciones motivacionales.

Estas tendencias son irreducibles las unas a las otras; todas son importantes, pero también se engendran, interaccionan y penetran de manera recíproca.

E. La jerarquía de las necesidades

En virtud de su mayor o menor influencia sobre el comportamiento y las vivencias del ser humano, las necesidades actúan en una determinada jerarquía, la cual se manifiesta en los conflictos de motivos, cuando uno de ellos predomina sobre los otros, y en el grado de persistencia y esfuerzo del individuo en la satisfacción de una determinada necesidad. Esas necesidades predominantes son las que ocupan los lugares cimeros en la jerarquía.

Teniendo en cuenta la correlación entre lo interno (la personalidad) y el reflejo de la realidad, consideramos dos tipos de jerarquía: la interna y la reguladora.

La jerarquía interna de las necesidades es aquella que se establece en virtud de la intensidad o energía de cada una de las necesidades de la personalidad, fruto de su desarrollo previo en el medio social. Llamamos jerarquía interna a la jerarquía de necesidades de la personalidad.

Por lo general, la jerarquía interna no regula directamente la actividad, sino a través de su manifestación en la jerarquía reguladora.

La jerarquía reguladora de las necesidades sí efectúa esta regulación motivacional de la actividad y es una resultante de la interrelación de la jerarquía interna con el reflejo cognoscitivo del medio externo y de sí mismo. La jerarquía reguladora está compuesta por un conjunto de motivos (es la jerarquía de los motivos), que surgen en la interconexión de todas las necesidades entre sí y en relación con las circunstancias concretas y actuales en que el sujeto se encuentra, o sea, surge de la relación del sujeto

con la percepción de sí mismo y del medio externo en que vive y ella regula directamente la actividad. Con frecuencia, la jerarquía interna y la reguladora no son iguales, pues la situación en que el sujeto se encuentra puede obligarlo a una conducta que no se corresponda con su jerarquía interna.

Aunque la diferencia entre ambas jerarquías no puede ser soslayada, la jerarquía interna surge, en última instancia, como un reflejo o resultado de la jerarquía reguladora y a su vez, la jerarquía interna se expresa constantemente en la reguladora, participa en ella, la engendra o determina.

También es necesario distinguir la jerarquía estable de la jerarquía situacional de las necesidades. La primera es aquella que se manifiesta, por lo general, en condiciones promedio o normales para el sujeto y su medio, y tipifica a un individuo o a un grupo. La segunda se manifiesta en situaciones especiales, poco frecuentes, y no tipifica a un individuo o grupo.

El predominio ante un conflicto de las necesidades sociales en la jerarquía reguladora

A continuación desarrollaremos el criterio de que el equilibrio de la motivación y de la actividad motivada en el hombre normal y adulto y en los cercanos cronológicamente a ellos, consiste en la satisfacción armónica de todas sus necesidades, sociales e individuales; y en caso de un conflicto insalvable entre ellas, en el predominio de las sociales (los deberes aceptados o exigidos), en la regulación de la actividad, sobre aquellas necesidades individuales e incitaciones del medio externo que orientan la actividad hacia su incumplimiento con las exigencias y necesidades sociales asumidas por el sujeto. o exigidas a él, lo cual resulta imprescindible para la organización de la producción y de la vida social. No obstante, también, aunque en menor grado, es frecuente el predominio de las necesidades individuales en la jerarquía reguladora, respondiendo al hecho fundamental de que ellas por lo general

predominan en la jerarquía interna y son estimuladas por las circunstancias externas. El individuo o el grupo también incumplen con los deberes asumidos o exigidos. El equilibrio consiste en el predominio de los deberes sociales, pero el equilibrio contiene al desequilibrio. El equilibrio no es perfecto sino imperfecto.

Este es uno de los más graves conflictos de la vida humana: el que existe entre los deberes asumidos o exigidos por la sociedad y las necesidades individuales que predominan en la jerarquía interna o que son estimuladas por las circunstancias externas..

Este predominio de las exigencias y necesidades sociales asumidas o exigidas, sobre las tendencias que le son inadecuadas, solo es típico y universal en la jerarquía reguladora, ya que el medio social exige al individuo el cumplimiento con los deberes y las normas sociales,; sin embargo, en la jerarquía interna pueden predominar o no las necesidades sociales. Esto depende de circunstancias tanto sociohistóricas como individuales.

Por lo general, la distribución desigual de los bienes y de la posición social, y la carencia de los bienes necesarios para la vida, correspondientes a un determinado grado de desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, engendran en la jerarquía interna el predominio de las necesidades individuales. El ser humano, que vive en tales condiciones sociales e históricas, experimentará una contradicción entre su satisfacción individual y el cumplimiento con los deberes asumidos o exigidos.

En la sociedad civilizada, en la jerarquía interna, por lo general predominan las necesidades individuales de posesión de bienes y de prestigio o posición social, de placer o seguridad u otras, mientras que en la jerarquía reguladora, el cumplimiento con los deberes resalta como un medio de vida. Pero en menor grado, excepcionalmente, también puede ocurrir lo contrario.

Considerando la dinámica individual patógena, el curso vital de la motivación humana, puede no conducir felizmente a una personalidad madura, bien integrada. La tendencia infantil extrema, desintegradora y las tendencias individuales y negativas,

inadecuadas, que surgen en el decurso posterior de la vida, pueden no ser superadas y conducir a desequilibrios donde se pierde el predominio de las necesidades del deber social.

Los antagonismos en la sociedad y en el individuo favorecen este desequilibrio.

Por el contrario, la personalidad madura, bien integrada, favorece el predominio relativamente armónico de los deberes aceptados o exigidos.

III. La dinámica de la motivación

En los epígrafes anteriores consideramos la motivación humana, primero, en la interacción de lo externo y lo interno y después, en la correlación de los niveles, de lo superior y lo inferior. Falta unir ambos aspectos en su totalidad, en la dinámica de la motivación.

A. La estructura de la motivación normal y adulta: el predominio relativamente armónico de las motivaciones sociales y superiores (conscientes).

En oposición a la teoría freudiana y al Psicoanálisis¹⁰ que enfatiza el predominio de lo individual (la libido sexual en Freud y otros) y de las motivaciones inconscientes procedentes de la etapa pre escolar (véase el complejo de Edipo) como principales determinantes motivacionales tanto del ser humano mentalmente enfermo como del sano o normal, afirmamos el predominio relativamente armónico de las motivaciones sociales y de las superiores, conscientes, en el ser humano normal y adulto. Y el predominio de las necesidades individuales y de los procesos

¹⁰ Los teóricos psicoanalistas que discreparon del biologismo freudiano también enfatizaron un determinante individual: el inconsciente innato Jung, el sentimiento de inferioridad Adler; la necesidad de seguridad Horney, la necesidad de independencia, Fromm y todos destacaron en primer lugar el inconsciente que es un factor dinámico individual.

psíquicos inconscientes en la motivación patológica. O sea, planteamos que existe una diferencia cualitativa entre la motivación normal y la patológica.

Pero esta diferencia no puede ser exagerada y es necesario considerar la unidad y presencia de lo sano y normal como de lo patógeno o patológico tanto en el sujeto normal y adulto como en el enfermo mental

Así, en el adulto normal predomina lo social sobre lo individual e inadecuado al deber pero también en menor grado ocurre que no se logre este predominio.

Como ya hemos dicho llamamos motivaciones sociales a aquellas normas del deber moral y legal, contenidas en la conciencia social, cuyo cumplimiento demanda la sociedad y que el individuo asume en forma más o menos altruista, reactiva, adaptativa o autónoma.

Llamamos motivaciones individuales a aquellas que surgen y proceden del individuo aunque han recibido la influencia externa social y pueden ser psicobiológicas, psicogénicas o sociogénicas.

La sociedad estimula al individuo con una serie de premios y castigos (morales, económicos y legales), dirigidos a lograr que el sujeto cumpla con los deberes que ha asumido o debe asumir.

El predominio de los deberes asumidos o exigidos ante un conflicto con las motivaciones individuales e inadecuadas a dichos deberes.

Como ya hemos destacado el desarrollo logrado en la adultez determina que, por lo general, ante un conflicto entre lo social y lo individual, el sujeto haga predominar el cumplimiento con los deberes que ha asumido o que le son exigidos. Solo así puede disfrutar de las importantes y vitales satisfacciones que le aportan su medio social y sus necesidades morales y legales. No obstante, existen desequilibrios o incumplimientos más o menos importantes, según la personalidad del sujeto y las circunstancias externas favorables o desfavorables. Pero, por lo general, el predominio de lo social asumido ante un conflicto con las motivaciones individuales e inadecuadas y los incitantes externos,

es una característica estable de la motivación humana. Lo llamamos el equilibrio social de la motivación humana.

No queremos decir que las motivaciones sociales se encuentren en el primer lugar jerárquico de la personalidad, sino que ante un conflicto con los motivos individuales predominan sobre estos en la jerarquía reguladora para, por lo general, lograr la satisfacción moral, las recompensas, y evitar el castigo que ejerce el medio social. Muy a menudo los que ocupan ese máximo lugar en la jerarquía interna son motivos individuales como la posesión de dinero o de reconocimiento social o tantos otros.

El equilibrio social debe ser concebido como la unidad del equilibrio con el desequilibrio, pues en esos conflictos a veces no predominan los deberes sociales asumidos y fracasan ante el predominio de lo individual y de los incitantes externos.

Pues es necesario añadir lo inadecuado de establecer estructuras fijas para lo normal o promedio como es el decir que lo normal consiste en el predominio en todo momento del deber ante un conflicto, pues lo normal (el equilibrio social) es relativo y cambia históricamente. La psiquis humana está sometida a la lucha entre dos orientaciones principales: la que marcha hacia el desarrollo, la complejidad y la relativa armonía y la que marcha hacia la involución, la simplicidad, el antagonismo. La primera se dirige hacia el predominio armónico de los deberes asumidos. La segunda se orienta a la pérdida de este predominio y al aumento del antagonismo entre lo social y lo individual. Lo normal o promedio será la resultante de ambas tendencias. En una sociedad altamente desigual donde el cumplimiento con los deberes no conduzca a la satisfacción individual, lo normal o promedio será el predominio del incumplimiento con los deberes, lo antisocial, lo corrupto, la inmoralidad, lo cual se agrava por el antagonismo en la personalidad individual. Pero la tendencia al desarrollo engendra el predominio de lo moral relativamente armónico, que llamamos el equilibrio social de la motivación.

Este equilibrio relativamente armónico en la persona normal y adulta ocurre también en otras edades en menor grado y es una

característica del ser humano desde que asume los estudios y las responsabilidades en el hogar. Hay que cumplir con el deber en beneficio de toda la personalidad; pero este predominio de lo social, de los deberes asumidos se incrementa al máximo en la adultez.

Por otro lado, es necesario destacar que solo el predominio del deber social por parte del ser humano y de los grupos, permite la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

Claro que, como ya dijimos, en la sociedad de diferentes clases y de desigualdad social, este predominio del deber social en los individuos y grupos por lo general solo ocurre en la jerarquía reguladora como un medio hacia un fin y no así en la jerarquía interna, donde por lo general predominan los motivos individuales de posesión de dinero y bienes, de satisfacción individual o de prestigio o posición social. Pero existen excepciones y momentos críticos en la sociedad con mayor permanencia en que los deberes sociales se convierten en las motivaciones predominantes en los individuos, y grupos o en la sociedad en general. Y en este caso excepcional, los deberes sociales predominan no de manera adaptativa, sino de manera autónoma y en los primeros lugares. Por ejemplo, en la lucha de un pueblo por su independencia y existencia.

En la adultez, en comparación con otras edades, aumenta la diversidad e intensidad de los deberes asumidos. En la adultez el individuo se incorpora cada vez más a la sociedad, a los diversos deberes sociales que plantea, lo cual ha sido constatado en nuestros resultados empíricos..

Otra característica fundamental de la motivación normal y adulta es su relativa armonía con los motivos puramente individuales; pues el ser humano busca en definitiva esta armonía, modificando los deberes asumidos o las necesidades individuales.

El predominio de los determinantes superiores

También, para precisar la motivación normal y adulta, debemos definir, diferenciar y considerar los determinantes arcaicos, los superiores y los actuales.

Llamamos arcaicas a las tendencias que surgieron en etapas anteriores de la vida (la edad preescolar y otras posteriores) y que se expresan en la regulación de la actividad adulta, de manera consciente y no consciente (ya sea automática, impulsiva, pre consciente o inconsciente).

Son determinantes motivacionales superiores los fines y proyectos conscientes dirigidos al futuro inmediato y mediato, que participan en la regulación de la actividad; o sea, la motivación consciente, ya sea reactiva, adaptativa o autónoma, incluyendo la tendencia a la autorrealización.

Llamamos actuales a los determinantes externos (físicos, sociales) y a los orgánicos del propio sujeto que en cada momento se reflejan en forma psíquica y por esta vía participan en la dinámica adulta actual.

Estos tres determinantes de la motivación humana son diferentes cualitativamente, pero se influyen y penetran de manera recíproca y, como consecuencia, al cambiar uno, cambian los otros dos¹¹.

La motivación normal y adulta en todo momento resulta de la relativa armonización y penetración recíprocas de sus tres determinantes en forma consciente y no consciente, de manera que ante un conflicto entre ellos predomine el determinante

¹¹ Las experiencias del pasado no pueden ser modificadas como tales, pero siempre se encuentran en un momento presente y en consecuencia, la motivación que procede de ellas se expresa y actúa de manera diferente, según sea el momento que vive el sujeto, en dependencia de su motivación superior y de sus determinantes actuales. Por ello el pasado no determina de manera fatal ni absoluta, el presente y el futuro del sujeto. Mucho depende de las experiencias posteriores. No obstante, es un importante factor a considerar.

superior, los fines y proyectos que pueden responder a necesidades sociales o individuales.

Una cuestión importante a esclarecer es la relación entre las necesidades y tendencias del ser humano y los tres determinantes de su motivación (arcaico, superior y actual).

Concebimos que las necesidades humanas actúen en estos tres determinantes y no solo en uno de ellos; no están limitadas a uno de ellos, aunque sea el predominante¹².

En el ser humano normal y adulto, las necesidades dominantes y fundamentales son las contenidas en la motivación superior, aunque también actúan las necesidades que provienen de lo arcaico y de lo actual.

La *motivación normal y adulta* es aquella en la que existe una relativa armonía entre sus dos componentes (afectivo y cognitivo) y entre sus tres determinantes (arcaico, superior y actual), en la cual, en caso de conflicto entre ellos, por lo general predomina el determinante superior; consciente, sin embargo, con la acumulación y el agravamiento de estos conflictos, también resulta normal que el sujeto transforme el contenido del determinante superior o modifique los otros, para lograr una relativa armonía entre ellos.

El determinante superior constituye un sistema de fines y proyectos conscientes que responden a los deberes sociales asumidos y a las necesidades individuales¹³, dirigidos al futuro inmediato y mediato.

En la persona normal, los determinantes arcaicos y actuales se expresan y participan en la motivación superior y volitiva,

¹² Concebir que las necesidades humanas se encuentran solo en el determinante arcaico y que actúan desde allí, es conferir a las experiencias infantiles y a lo inconsciente, el factor dinámico fundamental o el único en el ser humano normal, lo cual no consideramos cierto. Por otro lado, limitarlas solo al nivel superior, consciente, también resulta unilateral.

¹³ Con mucha frecuencia, la aspiración fundamental del ser humano es satisfacer sus necesidades individuales de posesión de dinero o bienes o de amor sexual, o de posición social y prestigio o tantas otras.

aunque también se manifiestan en la conducta impulsiva y reactiva; pero, por lo general, no predominan sobre la motivación superior en la regulación de la actividad, sino que se someten a ella. Solo en casos anormales, patológicos o inmaduros, el sistema de proyectos y fines es dominado por estructuras puramente individuales procedentes del pasado o por determinantes individuales y actuales que pueden responder a estimulaciones externas, o por ambos, y se pierde el predominio de los determinantes superiores (conscientes) y de los deberes asumidos.

Así, en la persona normal y adulta, el regulador fundamental de su actividad es la conciencia social asimilada por el sujeto en forma individual y creadora (la motivación superior) y en la cual se encuentran sus fines individuales y los deberes sociales asumidos; pero, en la regulación de la actividad, también participan determinantes inconscientes, impulsivos, reactivos, arcaicos y externos.

El predominio del nivel superior (de lo interno, superior y social), típico de la persona normal, supone por lo general la prevalencia en la actividad (en la jerarquía reguladora) de los fines y proyectos asumidos sobre las tendencias reactivas e impulsivas. Entre esos proyectos y fines se encuentran los deberes asumidos¹⁴ y aquellos otros que responden a necesidades individuales. El predominio de las aspiraciones asumidas, del deber social y los fines individuales, sobre las tendencias y motivaciones reactivas e impulsivas opuestas a su cumplimiento, resulta típico para la persona normal. Pueden existir conflictos entre los deberes asumidos y los fines y proyectos puramente individuales, pero el desarrollo integrador de la persona busca aliviarlos y superarlos.

¹⁴ Existe la personalidad antisocial, y la corrupta, sobre todo, en lugares de gran desigualdad. El antisocial y el corrupto transgreden deberes sociales que no hacen suyos, pero tienen que adaptarse a su medio y por ello están obligados a cumplir con ciertas exigencias o deberes, para lograr lo que quieren.

En conclusión el equilibrio de la motivación normal y adulta consiste en el relativo predominio de los deberes sociales asumidos o exigidos y de la motivación consciente sobre las tendencias puramente individuales e impulsivas o inconscientes, mientras que su incumplimiento constituye una tendencia patógena o patológica.

Pero esta conclusión que integra el predominio de lo social sobre lo individual ante un conflicto con el predominio de lo consciente sobre lo inconsciente como esencia de la regulación motivacional en la persona normal y adulta olvida que este predominio cierto se encuentra en unidad con su contrario, o sea con el predominio de lo individual y lo inconsciente que actúa como un desequilibrio patógeno pero que participa en la dinámica motivacional.

El predominio de lo social y de lo consciente existe, pero no es perfecto y absoluto, sino que está acompañado y penetrado por diversos momentos de desequilibrio en los cuales predomina lo individual y lo inconsciente los cuales son factores patógenos que amenazan con eliminar la salud, crear la enfermedad mental y destruir el predominio de lo social y lo consciente.

El predominio del deber social ante un conflicto con tendencias inadecuadas es lo normal y el desequilibrio de la pérdida de este predominio es anormal, patógeno, patológico, pero existe y constituye un importante factor en la dinámica motivacional.

B Finalmente: la dinámica de la motivación sana y de la patológica

La dinámica sana consiste en la penetración recíproca y en la contradicción entre la motivación sana (el predominio relativamente armónico de lo social y de la conciencia que la

caracteriza) con la motivación patógena o patológica (el predominio antagónico¹⁵ de lo individual y lo inconsciente).

La dinámica sana es cualitativamente diferente de la enferma pero la contiene dentro de sí misma en los frecuentes desequilibrios patógenos que la amenazan. La dinámica sana es la constante lucha entre el predominio de lo social y lo consciente que la caracteriza y su contrario patógeno: el predominio de lo individual y lo inconsciente.

La dinámica enferma es cualitativamente diferente de la sana pues consiste en el predominio antagónico de lo individual e inconsciente, pero contiene dentro de sí misma a la dinámica sana, en la mayor o menor presencia de sus componentes sanos y en las tendencias hacia la recuperación psíquica que existen en el enfermo

Freud y el Psicoanálisis han destacado y absolutizado el componente patógeno y patológico en la comprensión de la motivación humana aportando este valioso conocimiento a la Psicología, pero en forma unilateral y exagerada, perdiendo de vista la naturaleza esencial de la salud y de la normalidad; mientras que la Psicología Humanista ha enfatizado la estructura específica del ser humano normal y de la salud mental, descuidando el componente patógeno o patológico que, para nosotros, es inherente a la motivación normal.

Aquí proponemos superar ambas posiciones, la del Psicoanálisis y la del Humanismo.

Así la investigación psicológica debe valorar lo específico, y propio de la motivación sana, normal, y a la vez tener en cuenta sus aspectos patógenos y patológicos como dos estructuras dinámicas diferentes pero estrechamente unidas¹⁶.

¹⁵ Llamamos antagónicas a aquellas contradicciones que conducen a la involución, a la pérdida del desarrollo alcanzado. Por el contrario, las no antagónicas conducen a la armonía y al desarrollo.

¹⁶ Entendemos la salud como el grado de desarrollo normal de un individuo según sea su edad y sus condiciones sociales de existencia que en la esfera motivacional supone la riqueza o diversidad de necesidades y la relativa

Al definir la dinámica motivacional hemos destacado la idea de la contradicción, de la no coincidencia entre lo social y lo individual, entre lo consciente y lo inconsciente, entre lo normal y lo patológico. Pero es necesario añadir y enfatizar la relativa armonía que existe entre estos componentes, sin la cual es imposible concebir la salud y la normalidad.

El equilibrio dinámico de la persona normal supone, el relativo predominio de la armonía, entre otros, en los siguientes aspectos:

– Entre la motivación autónoma, la adaptativa y la reactiva en la cual, ante un conflicto entre ellas predomina, por lo general, la motivación no reactiva (autónoma y adaptativa) sobre la reactiva. Este equilibrio supone que, una vez alcanzadas las metas propuestas con anterioridad, se elaboren nuevas metas

– E igualmente requiere una cercanía, una distancia no extrema entre el yo ideal y el yo real, entre las aspiraciones y las posibilidades de su realización.

– La relativa armonía entre las necesidades sociales e individuales del sujeto en la cual, ante un conflicto entre ambas, por lo general, en la jerarquía reguladora predominan las necesidades sociales asumidas sobre aquellas necesidades individuales y exigencias o posibilidades del medio social que orientan la actividad de una manera inadecuada a las responsabilidades sociales asumidas.

– La relativa armonía entre la motivación arcaica que proviene de etapas anteriores de la vida y la motivación superior, social y consciente dirigida hacia el futuro, en la cual, en caso de conflicto, por lo general, predomina esta última.

– La relativa armonía y acción simultánea entre las motivaciones conscientes y no conscientes en la cual, ante un conflicto entre ambas, por lo general, predominan la regulación y las metas conscientes.

armonía entre ellas. Y por enfermedad mental la pérdida anormal y deficitaria de ambas características.

– La relativa armonía y acción simultánea de la motivación específica y la inespecífica en la cual, ante un conflicto entre ambas, predomine, por lo general, la específica.

– La relativa armonía entre la cognición objetiva y la afectividad, en la que ambas se favorezcan mutuamente.

La exigencia de la relativa armonía y correspondencia recíproca entre los distintos factores que participan en la motivación del ser humano normal y adulto, presupone que si los conflictos son reiterados e insolubles y los determinantes superiores e internos no logran modificar a los inferiores y externos, y las contradicciones son reiteradas e intensas, entonces, en virtud del propio automovimiento de los determinantes superiores e internos, estos cambian para ponerse en relativa armonía con los inferiores y externos.

Así, los fines y proyectos, sentimientos y convicciones, las motivaciones sociales asumidas y la regulación consciente son modificadas, en última instancia (con la acumulación cuantitativa), bajo la influencia de los determinantes externos (sociales) y primarios (individuales y no conscientes) de la motivación humana.

B. Hipótesis sobre la interrelación entre la vida infantil y la personalidad adulta

Somos partidarios de una asimilación crítica de la teoría psicoanalítica sobre la existencia y presencia de motivaciones arcaicas, procedentes de la edad preescolar como factores patógenos o patológicos en la vida adulta, sana y mentalmente enferma.

Discrepamos de la teoría freudiana en dos aspectos fundamentales que son: 1) la reducción tanto de la vida preescolar como de la adulta, tanto de lo patológico como de lo sano, a los determinantes patógenos y la no consideración de los sanos e

integradores. 2) la explicación de la vida adulta a partir de los traumas del preescolar

Veamos la reducción a los determinantes patógenos.

Nos oponemos al enfoque unilateral del psicoanálisis que solo destaca la presencia e importancia de lo patógeno e individual en la edad preescolar y en la vida adulta, ya sea normal o enferma. y no así los determinantes sanos, externos y sociales del trastorno psíquico.

Para nosotros existen dos determinantes en el preescolar y en la vida adulta: lo antagónico patógeno y lo no antagónico que conduce al desarrollo y a la salud.

En nuestro criterio ¿qué es lo patógeno en el preescolar? Pues las relaciones inadecuadas del preescolar con sus padres o tutores: el rechazo, la sobreprotección, el abandono; y ¿qué es lo no antagónico y sano?, pues es la exigencia basada en el amor predominante e incondicional de los padres.

No es adecuado considerar que la relación del preescolar con sus padres es solo patógena, según Freud, por un conflicto importante e insoluble entre el deseo sexual por la madre y la oposición del padre. No es adecuado a los hechos, la sola consideración unilateral del antagonismo entre la sociedad y la naturaleza, entre lo innato y la exigencia social. Esta contradicción existe, es cierta, pero también existe una contradicción sana y no antagónica entre el menor y su medio social en la exigencia basada en el amor, si la ofrecen los padres.

El pasado preescolar y patógeno acompaña al ser humano en todo el transcurso de su vida, lo cual favorece la enfermedad mental en edades posteriores; pero esto no es fatal. Si el sujeto logra integrar y armonizar sus tendencias patógenas del pasado con las motivaciones sanas y armónicas del presente y las dirigidas al futuro, el potencial patógeno queda controlado por la función integradora de la conciencia. En este caso, lo patógeno existe pero bajo el control de su armonía con lo no patógeno ni arcaico..

El psicoanálisis considera lo patógeno como lo único, tanto en el pasado preescolar como en la personalidad adulta, tanto en el

ser humano normal como en el enfermo mental, pues afirma que el factor dinámico fundamental del ser humano sano o enfermo, infantil y adulto radica en el complejo de Edipo, en los traumas de la infancia, en los determinantes individuales, descuidando los determinantes externos y las motivaciones sociales.

Y permítanme repetir y recalcar estas ideas para que sean bien consideradas.

En la edad preescolar surge el conflicto paterno - infantil que puede engendrar contradicciones no antagónicas y favorables como lo es la exigencia normal acompañada por el ejemplo moral y el amor de los padres o antagónicas y patógenas como lo son el rechazo, la sobreprotección y el abandono por parte de los padres. El conflicto paterno infantil es la estructura dinámica básica que aparece en el preescolar.

Surge así la estructura motivacional básica del "yo y el otro". Si ambos determinantes (el yo y el otro) se integran de manera armónica, conducen a la salud mental. Si por el contrario surgen contradicciones antagónicas entre el niño y los padres, esto conduce a la enfermedad psicógena. Si predomina el yo sobre el otro esto lleva al egoísmo antisocial patógeno o patológico, Si prevalece el otro sobre el yo esto conduce a contradicciones antagónicas y patógenas entre el deber social y los requerimientos individuales.

El psicoanálisis ha considerado solo la existencia de antagonismos en la edad preescolar, enfatizando de manera unilateral el conflicto entre las tendencias naturales del niño y las exigencias sociales, que es real, pero que no es lo único. También existen en el niño tendencias innatas al contacto afectivo, a la exploración y a la imitación. Además, el amor exigente de los padres y el ejemplo positivo de ellos es una influencia muy importante y positiva para el desarrollo de una personalidad sana.

También, el decurso posterior de la vida, que lleva a la adultez, si ha sido favorable, conduce al desarrollo integrador y armonizador de la personalidad, donde las tendencias patógenas surgidas en la edad preescolar y en edades posteriores se

expresan, canalizan, armonizan y descargan en tendencias adultas contemporáneas, autónomas y armónicamente integradas al conjunto de la personalidad, logrando en el adulto el predominio de las contradicciones no antagónicas que favorecen la relativa armonía interna y conducen al predominio de la función integradora de la conciencia y a la supremacía de las necesidades sociales actuales asumidas por el sujeto en la regulación de la actividad.

Pero si el conflicto antagónico infantil no logra esta integración en el transcurso de la vida o lo pierde en un momento, actúa entonces como un factor arcaico y patógeno que conduce a la enfermedad mental.

Así, los antagonismos patógenos, surgidos en el preescolar o en etapas posteriores al preescolar, se integran o fusionan con tendencias autónomas, aceptables y armónicas para la personalidad, descargando las tensiones y reduciendo su fuerza patógena. No obstante, la tendencia patógena arcaica conserva su poder desintegrador y se encuentra en constante lucha con la función integradora consciente que predomina en la personalidad normal y adulta.

Pero las limitaciones en este desarrollo integrador en la vida anterior, que no es perfecto ni absoluto, y las circunstancias actuales externas, que pueden no favorecerlo, conducen al predominio de tendencias patológicas y a trastornos psíquicos en la vida adulta, ante situaciones conflictivas que, por sí mismas, no lo determinan.

Determinantes arcaicos y actuales.

Para la comprensión de la dinámica en la enfermedad mental no basta con la consideración del factor arcaico patógeno que proviene de la edad preescolar. Es necesario añadirles los determinantes patógenos no arcaicos que proceden de las circunstancias externas que rodean al sujeto en su vida actual

Y podríamos definir estos determinantes actuales como la unidad patógena de estimulación y frustración.

La vida actual, adolescente, juvenil, adulta o en la tercera edad, ofrecen al sujeto la posibilidad de diversas satisfacciones que pueden llegar a ser muy intensas y lo motivan y estimulan a lograrlas, pero muy frecuentemente las circunstancias externas frustran al sujeto promoviendo la presencia de situaciones patógenas o patológicas.

De esta manera los determinantes patógenos arcaicos actúan a través y en dependencia de los determinantes patógenos actuales, condicionando así su influencia mayor o menor.

Refirámonos al otro error que rechazamos del psicoanálisis: la reducción de la motivación adulta a la preescolar.

La explicación fundamental de la conducta normal y adulta se encuentra en la conciencia y en la vida social actual adulta que asume el sujeto y estructura su personalidad y no en los antagonismos de la vida anterior,

Para nosotros la motivación adulta es superior e irreducible a la preescolar, pero a la vez expresa y contiene el desarrollo previo, infantil, adolescente y juvenil, tanto en forma consciente como inconsciente.

El reconocimiento de los niveles inferiores y superiores que actúan en el psiquismo humano nos lleva a considerar cómo repercute el desarrollo infantil y adolescente en la motivación adulta y a enfrentar determinadas teorías como las del psicoanálisis freudiano que, apoyadas en este enfoque genético, reducen la motivación humana a tendencias biológicas e *instintivas* que han adoptado una forma concreta en la infancia.

En nuestra opinión, la motivación superior y adulta es cualitativamente diferente de la infantil, aunque esté ligada en su génesis a las experiencias infantiles y en ella se expresen los hechos y tendencias de la vida anterior. Las experiencias infantiles han quedado grabadas en la personalidad, constituyen condiciones internas del proceso motivacional y del desarrollo de las necesidades, pero no debemos ni podemos reducir las

motivaciones adultas a las infantiles, pues los objetos-metas del comportamiento adulto son diferentes y superiores.

¿Qué relación existe entre la vida infantil y la personalidad y la motivación adultas?

Para plantear estas hipótesis nos fundamentamos en el aporte teórico del psicoanálisis, en los criterios de psicólogos humanistas como los de Nuttin, y en los puntos de vista de psicólogos del enfoque histórico-cultural como Vygotski, Rubinstein, Wallon y otros.

Llamamos *conflicto paterno-infantil* a la relación que se establece entre el niño preescolar o el adolescente y las personas que influyen de manera fundamental en su educación como los padres, los tutores, los familiares, los maestros y otros adultos. Aquí *paterno* tiene un sentido amplio, se refiere a los adultos que participan en la educación y la enseñanza de los niños y adolescentes. Los padres o tutores tienen la mayor importancia, porque son los que primero y de manera más decisiva y estable participan en la educación.

Decimos conflicto, porque la conducta espontánea del preescolar no coincide con las exigencias y normas sociales. Como consecuencia, se establece una contradicción entre ambas, que puede ser no antagónica y conducir al desarrollo normal del niño o, por el contrario, puede no haber contradicción o esta ser aguda y antagónica y crear serias dificultades en la formación de su personalidad.

Vygotski (1987) señaló la ley genética del desarrollo, la cual plantea que la relación inter psíquica entre dos personas (en este caso, el niño y sus padres y maestros) se interioriza y pasa a ser intra psíquica. Toda función mental tiene su origen en una relación externa social y culturalmente condicionada, y se interioriza como una función o una propiedad psíquica de la personalidad. Y añadimos, que es necesario tener en cuenta la cultura material que condiciona y determina esa interacción externa.

Wallon (1965) destacó que el sujeto constituye la unidad del “yo y el otro”. Esta relación interpersonal se interioriza para ir

formando la personalidad humana. El “otro” pasa a formar una parte esencial y fundamental de la propia personalidad. La personalidad humana es la unidad del yo y del otro. La actitud ante el otro se convierte en la actitud hacia sí mismo, pues el otro pasa a ser una parte del yo. Si el niño incorpora la imagen de los padres y a su vez el rechazo hacia ellos, su personalidad queda lastrada por conflictos íntimos. En este contexto teórico debemos reconocer la importancia de la identificación o no con las figuras paternas. Esta identificación o falta de identificación puede ser un factor de armonía o de conflicto con el medio social en el transcurso de la vida posterior.

A continuación vamos a considerar la influencia de la vida infantil sobre la personalidad adulta en dos aspectos que son:

- 1) formas de identificación del niño o niña con las figuras paternas y conflictos que esto engendra en la personalidad adulta;
- 2) formas del conflicto paterno infantil y sus consecuencias en la personalidad adulta.

Formas de identificación del niño o niña con las figuras paternas

En este aspecto se va a considerar fundamentalmente el grado de armonía o conflicto interior de la personalidad. La identificación puede ser armónica o conflictiva o no existir.

Identificación armónica. Ocurre cuando el niño o adolescente se identifica con una determinada figura paterna y a su vez no la rechaza, sino que mantiene con ella una buena relación de afecto, seguridad y confianza. Este es un factor de armonía y equilibrio psíquico en la psiquis infantil y en su repercusión posterior en la adulta, lo cual favorece la motivación específica y el funcionamiento equilibrado de la personalidad.

Identificación conflictiva. Ocurre cuando el niño o adolescente se identifica con una determinada figura paterna, pero a la vez la rechaza por el sufrimiento, el daño, la inseguridad y la desconfianza que ella le produce; es decir, se origina un conflicto ambivalente de aproximación-evitación (Bleger, 1992), que da

lugar en la personalidad adulta, a un agudo conflicto interior entre el amor y el rechazo hacia sí mismo. Dicho conflicto interior de la personalidad adulta engendra motivaciones y conflictos inconscientes. Esta tensión interior produce motivaciones inespecíficas, dirigidas a aliviar esa tensión interior y frecuentes desequilibrios psíquicos. La identificación conflictiva y la falta de identificación (rechazo) con las figuras paternas, heredadas de la infancia, pueden entrar en un conflicto antagónico con las exigencias asumidas del medio social adulto, lo cual agrava aún más los conflictos y tensiones psíquicas.

Formas del conflicto paterno-infantil

Aquí consideraremos fundamentalmente la influencia de la vida infantil sobre la correlación adulta entre lo social y lo puramente individual y, como consecuencia, el grado de armonía y equilibrio psíquico.

En el conflicto paterno-infantil se distinguen tres situaciones diferentes que, a su vez, engendran tres tendencias fundamentales que actúan en la personalidad adulta como expresión y resultado de su vida infantil. Las personas se diferencian en cuanto al grado en que cada una de estas tendencias influye en ellas. Las situaciones y las tendencias derivadas se muestran en el cuadro 2.

Cuadro 2. Formas del conflicto paterno-infantil y tendencias derivadas en el adulto

Formas del conflicto paterno-infantil	Tendencias derivadas en el adulto
Exigencia social basada en el amor	Armonía y predominio de las necesidades sociales sobre las tendencias opuestas
Carencia de exigencia social	Desarmonía con el medio social y predominio de lo individual
Exigencia social basada en el rechazo	Desarmonía interna, psíquica y predominio de las necesidades sociales sobre las individuales en antagonismo recíproco

En la educación actúan por lo general estas tres formas del conflicto paterno-infantil, pues influyen sobre el niño diferentes padres, familiares y maestros, en distintos momentos de su vida; sin embargo, algunas formas son más influyentes que otras. Las primeras influencias tienen la importancia de que condicionan las posteriores y tienden a influirlas de manera decisiva; pero esto no es absoluto, pues depende de las diferentes incidencias en la vida posterior. Expliquemos brevemente cada una de estas formas del conflicto paterno-infantil y las tendencias que evocan.

Exigencia social basada en el amor

Esta es la forma no antagónica, del conflicto paterno-infantil que conduce al desarrollo, Existe contradicción entre el niño y el medio social que le rodea con determinadas exigencias, pero estas exigencias son normales y no extremas, según la edad; se basan en el ejemplo positivo y en el amor al niño y su aceptación incondicional por parte del padre, tutor, familiar o maestro. Esta forma de exigencia produce en el niño una frustración positiva, la cual consiste en que es el propio niño el que se frustra por su iniciativa propia sobre la base de las ventajas e incentivos que se derivan de dicha auto frustración. El arte educativo consiste en favorecer de manera espontánea en el niño su tendencia al desarrollo y a resistir las frustraciones y privaciones que esto implica. No obstante, esta forma del conflicto paterno-infantil no es fácil de lograr y siempre tiene mayores o menores limitaciones.

La exigencia social, basada en el amor durante la niñez y la adolescencia, engendra en el adulto una tendencia a la armonía y al predominio en la regulación de la actividad de los deberes asumidos, sobre las tendencias que se oponen a su cumplimiento. Esta influencia de la vida infantil es favorecedora de la salud mental y de una motivación tanto autónoma como adaptativa, pero centrada en los deberes e ideales sociales asumidos, los cuales conducen a la armonía de la personalidad y no llevan a

frustraciones de las necesidades puramente individuales ni a vivencias negativas.

Carencia de exigencia social

Esta carencia puede darse en variadas formas. Una de ellas es la sobreprotección que libera al niño de los sacrificios, esfuerzos y peligros y le concede todo lo que desea. Otra forma es darle malos ejemplos al niño y permitir o favorecer su incumplimiento de las exigencias sociales.

La carencia de exigencia social como forma del conflicto paterno infantil se proyecta en el adulto como una tendencia a la falta de armonía con el medio social y al predominio de lo individual. En este caso, las tendencias puramente individuales surgidas y no superadas en la infancia siguen actuando en la personalidad adulta en forma tal que van en contra de las exigencias sociales y de la moral. Esta tendencia favorece la patología psíquica y promueve conflictos y graves trastornos de la conducta adulta.

Exigencia basada en el rechazo

Los padres o tutores exigen con fuerza el cumplimiento con las normas y exigencias sociales, pero basados en la falta de amor y en el rechazo al niño. Aquí ocurre la frustración negativa que consiste en frustrar desde fuera los deseos y aspiraciones del niño, favoreciendo la represión de las mismas y promoviendo una conducta patológica. La identificación del niño con padres que lo rechazan conduce al rechazo de sí mismo. Esta forma del conflicto paterno infantil favorece una tendencia patógena en el adulto caracterizada por la desarmonía y el agudo antagonismo entre lo social y lo individual, en el cual el cumplimiento con lo social supone una grave frustración de las necesidades puramente personales o, por el contrario, el predominio de lo individual y frecuentes trastornos emocionales. Por lo general, esta forma de

exigencia social engendra la tendencia opuesta que se manifiesta en sufrimiento y constantes defensas o mecanismos inespecíficos, o en el incumplimiento con los deberes sociales asumidos y en una orientación con predominio individual.

Puede existir aún otra forma frecuente y peor de influencia paterna sobre el niño que resulta de una combinación de la sobreprotección con el rechazo. Es la combinación del rechazo afectivo con la falta de exigencia. Esta forma de influencia puede darse en la relación de los padres o tutores con el niño, pero también en el abandono.

Estas tres tendencias, derivadas de las formas del conflicto paterno infantil, actúan de manera más o menos inconsciente en la personalidad adulta, en su motivación superior; y junto a las influencias que ejerce el medio social sobre el individuo, generan tensiones y ansiedades, las cuales derivan hacia la motivación inespecífica, hacia las defensas.

Es necesario enfatizar que las distintas formas del conflicto paterno infantil, por lo general, actúan de manera simultánea, predominando la una o la otra o ambas y generando así diferentes tendencias en la personalidad adulta.

Aquí destacamos la influencia del medio social sobre el niño y también sobre el adulto, pero no debemos ignorar los importantes determinantes y potencialidades genéticas que actúan en el temperamento y que diferencian a los seres humanos.

D. Diferencia cualitativa entre la motivación normal y la del enfermo mental

Partimos del criterio de que la enfermedad mental es aquella de las funciones psíquicas del ser humano (o de los aspectos neuroanatómicos o neurofisiológicos de estas) y se caracteriza por un funcionamiento anormal, psicológico o conductual u orgánico, que implica una pérdida por déficit o insuficiencia del nivel social típico, para unas condiciones sociales e históricas concretas.

La *motivación anormal* (patológica, inmadura) es aquella en la que existen contradicciones agudas y antagónicas o una disminución anormal de las mismas¹⁷, o sea, contradicciones entre sus dos componentes (afectivo y cognitivo) y sus tres niveles (arcaico, superior y actual); de modo que, por lo general, disminuye o desaparece el predominio de la motivación social y superior, y adquieren una anormal importancia la arcaica, la actual y la reactiva. La personalidad anormal también se caracteriza por la incapacidad de transformar con el decurso del tiempo y la agudización de los conflictos, el contenido del nivel superior, para ponerlo en consonancia con los otros niveles.

Otro aspecto a considerar es el bajo nivel motivacional del enfermo mental, o sea, por su pobre desarrollo caracterizado por una menor diversidad e intensidad pobre desarrollo mental que se expresa en una pobre diversidad

Ahora bien, es necesario tener en cuenta que la motivación normal y adulta está penetrada por la anormal o patológica y viceversa, y que entre ambas existe una interacción, una lucha y una transformación recíproca.

En oposición al psicoanálisis, que ha construido una teoría de la personalidad normal en función de hechos patológicos, debemos enfatizar que la diferencia entre lo normal y lo patológico no es solo cuantitativa, sino además cualitativa; se trata de estructuras diferentes. Lo típico de la personalidad normal es cualitativamente diferente de lo típico de la enferma.

Sin embargo, esta diferencia cualitativa no niega la penetración y transformación recíproca de lo normal y lo patológico.

¹⁷ El conflicto, la frustración y la insatisfacción son componentes propios de la vida normal y del desarrollo psíquico donde existen contradicciones entre los deberes asumidos, las necesidades individuales y los determinantes externos. El desarrollo normal supone una armonía relativa, pero no absoluta. La disminución extrema y anormal de las contradicciones la encontramos en los enfermos esquizofrénicos más deteriorados (véase Koubasana, M., 1983).

Lo más adecuado es plantearnos la existencia, en mayor o menor medida, de momentos anormales y de situaciones, aspectos y tendencias patógenas de desintegración en la personalidad normal, que están en contradicción y lucha con los aspectos y tendencias sanas, las cuales resultan por lo general predominantes. Asimismo, podemos encontrar tendencias hacia la salud mental en el enfermo, aunque estas no son las que caracterizan su estructura psíquica.

Además de la personalidad normal y la enferma, debemos plantearnos la existencia de un momento o lugar de transición entre ambas.

En virtud de esta penetración, se explica que el individuo sano se enferme si es situado en determinada circunstancia externa u orgánica que, de acuerdo con su personalidad, resulte patógena. De igual forma ocurre que el enfermo se cure y también que su personalidad marche en la dirección de una mayor integración, estabilidad y complejidad en su funcionamiento psicosocial.

Esta penetración recíproca determina que el estudio de la dinámica y el desarrollo de la personalidad normal debe tener en cuenta sus factores de desintegración y patógenos, y sus momentos excepcionales, patológicos y anormales. Como consecuencia, el equilibrio de la personalidad y actividad normales dista mucho de ser perfecto, aunque no por ello pierde su precisión cualitativa.

En múltiples ocasiones, el individuo se ve sometido a situaciones externas, a enfermedades o estados orgánicos que afectan seria y prolongadamente su equilibrio psíquico y constituyen factores patógenos. La penetración y transformación recíprocas de los aspectos pasivos y activos de las necesidades, específicos e inespecíficos y su expresión en las orientaciones fundamentales, pueden engendrar tendencias y trastornos de carácter patógeno. Lo mismo ocurre con los conflictos íntimos y rasgos desintegradores, heredados del período infantil y de etapas anteriores de la vida.

Si consideramos de manera aislada estos determinantes, podríamos catalogarlos de patológicos; sin embargo, cuando los vemos operar en la personalidad normal, apreciamos que ellos no son sus factores más importantes y que por el contrario, se encuentran generalmente fusionados a las demás necesidades de la personalidad y sometidos al poder integrador que la caracteriza.

Una dimensión fundamental, aunque no la única, en el estudio y comprensión de la motivación humana, es aquella abordada preferentemente por el psicoanálisis: la dimensión de lo patológico. En esta dirección, el aporte psicoanalítico es valioso, aunque es necesario precisar, a nuestro modo de ver, sus aspectos positivos y sus limitaciones.

Aquí nos referiremos a los trastornos mentales psicógenos, o sea, que surgen en la interacción psicológica del individuo con su medio social.

La estructura dinámica en la salud y en la enfermedad psicógena

Una cuestión importante a esclarecer es la referente a la estructura dinámica en la salud y en la enfermedad. Para el psicoanálisis de Freud es la misma, y consiste en la contradicción entre el superyó y el ello (resultante del complejo de Edipo). La diferencia entre la estructura dinámica sana y la enferma es solo cuantitativa y no esencial, no cualitativa; y está en que la persona normal ha logrado una feliz canalización y un encubrimiento del conflicto patológico que caracteriza al enfermo. Por lo general, para el psicoanálisis, tanto en el sano como en el enfermo, los motivos fundamentales son los mismos y de naturaleza inconsciente.

Por el contrario, pensamos que la diferencia en la estructura dinámica entre salud y enfermedad psicógena es cualitativa y no puramente cuantitativa. A continuación la exponemos.

En algunas personas con enfermedades mentales predominan solo los motivos puramente individuales; los motivos

sociales¹⁸ interiorizados (la moral y el derecho) se han minimizado y desaparecen o están subordinados a los puramente individuales. Estas personas se caracterizan por su aguda contradicción con su medio social y la imposibilidad anormal de adaptarse al mismo. Es una estructura dinámica patológica.

En otros, los deberes sociales (la moral y el derecho) son importantes para la personalidad y tienden a predominar, pero se contraponen de manera hostil a las necesidades y características individuales, creando un agudo conflicto en la personalidad. Aquí el predominio de los deberes sociales se ve obstaculizado de manera anormal por los agudos conflictos entre lo social asumido y lo puramente individual. Esta es otra estructura dinámica patológica.

Por el contrario, en la estructura dinámica normal, sana, los deberes sociales (la moral y el derecho) se encuentran bien establecidos en el individuo y en relativa armonía con sus necesidades puramente individuales, lo cual asegura el cumplimiento con los deberes que asuma, a la vez que una relativa satisfacción de las necesidades individuales. La personalidad se caracteriza por el predominio de los deberes asumidos en relativa armonía con las necesidades puramente individuales, en la regulación de su actividad. Esta es la estructura dinámica normal, sana.

En resumen, la estructura dinámica sana se caracteriza por una relativa armonía entre lo social, lo individual, y sus determinantes actuales, externos, y por el predominio de los deberes asumidos ante un conflicto, en la regulación de la actividad.

Mientras que la estructura patológica consiste en un antagonismo entre lo social, lo individual y sus determinantes

¹⁸ Necesidades sociales son las que parten de la sociedad, que el ser humano asume de las exigencias sociales (la moral y el derecho). Las necesidades puramente individuales son las que parten del individuo de sus requerimientos orgánicos e individuales, que solo le satisfacen a él.

actuales, externos, en detrimento anormal, ya sea del deber social asumido o de la capacidad para lograr su armonía con lo individual.

El enfermo se caracteriza por el antagonismo entre lo social, lo individual y sus circunstancias externas y el predominio anormal de lo individual y de lo externo patógeno, en la regulación de la actividad. El sano, por la relativa armonía entre lo social, lo individual y su medio externo y el predominio del deber social asumido en la regulación de la actividad.

En conclusión, para nosotros existe una diferencia cualitativa entre la estructura motivacional sana y la enferma. Aquí discrepamos del psicoanálisis que afirma una sola estructura; pero esto no niega la penetración recíproca entre lo sano y lo patológico.

Por lo general, la persona normal no es absolutamente sana, sino que está penetrada por determinantes patógenos. Y aquí está el mérito del psicoanálisis, que consiste en descubrir los determinantes patógenos e inconscientes en la persona normal y en la enferma, procedentes de su vida anterior y actual.

La persona normal, por lo general, constituye la unidad de la estructura normal, sana, con determinantes patógenos o patológicos, en la cual predomina la estructura sana.

Hemos afirmado la diferencia cualitativa entre la salud y la enfermedad mental psicógena, pero el análisis multilateral de los hechos obliga a que consideremos su penetración recíproca.

Entre la estructura motivacional normal y la patológica existe una diferencia cualitativa, pero a la vez continuidad cuantitativa, penetración recíproca. El sujeto normal presenta tendencias desintegradoras, patógenas, conscientes y no conscientes, y el enfermo orientaciones hacia su recuperación psíquica. Existen personas y momentos de mediación entre ambos estados, en que lo normal es tan importante como lo anormal y patológico, de los cuales no se puede decir que es sano o enfermo, sino que en él se integran e identifican la salud y la enfermedad mental.

Y entre lo sano y lo patológico o patógeno existe una lucha por el predominio de lo uno o de lo otro.

En el estado de salud mental prevalece la tendencia a la integración y la armonía ejercida por la conciencia, y por las contradicciones no antagónicas; pero también existen áreas o aspectos subordinados de contradicción antagónica¹⁹ que engendran conductas extremas, agudos conflictos conscientes y sufrimientos exagerados. Es necesario considerar las tendencias extremas asociadas al temperamento y las circunstancias externas por las que atraviesa el individuo.

Por ello debe ser considerada la salud como la unidad y lucha entre lo sano y lo patógeno en la cual, por lo general, predomina la estructura dinámica sana.

En la enfermedad mental psicógena predomina la influencia de las contradicciones antagónicas que se expresa en una disminución anormal de la función integradora y armonizadora de la conciencia y, en consecuencia, por el predominio de determinantes desintegradores conscientes y no conscientes.

El conocimiento de la personalidad normal, civilizada y adulta requiere el esclarecimiento de sus determinantes patógenos.

Tanto la persona normal como el enfermo mental se caracterizan por la unidad de lo normal y patológico o patógeno, predominando ya sea lo uno o lo otro. No es posible separarlos.

El estudio de la motivación humana no puede centrarse solo en el estudio de la conciencia y de la dinámica sana y normal (como pretende el humanismo) o solo en el estudio de lo patológico o anormal (como ha hecho el psicoanálisis). La

¹⁹ Por antagónica entendemos aquella contradicción insoluble, insuperable, de gran carga emocional, que aumenta la oposición entre lo social y lo individual, que conduce al estancamiento o la involución y, en consecuencia, es patógena. Por no antagónica nos referimos a aquella contradicción también importante, pero que conduce al éxito y al desarrollo normal de la personalidad. Por ejemplo, el amor normalmente exigente de los padres, y los éxitos de los adultos ante las dificultades de la vida.

psicología debe estudiar la personalidad en una de sus dimensiones principales, como es la unidad de la salud y la enfermedad mental.

Motivación consciente e inconsciente en la salud y en la enfermedad mental

Aceptamos del psicoanálisis su criterio sobre la existencia de factores inconscientes y patógenos o patológicos en la persona normal y en la enferma mental. Por ello, la dinámica del comportamiento no se explica tan solo por la conciencia y los fines y proyectos, sino por la unidad de lo consciente y lo inconsciente. De aquí el positivo valor de los métodos proyectivos y del estudio de lo inconsciente en sujetos normales y enfermos mentales.

Pero discrepamos del psicoanálisis en su afirmación de que esos factores inconscientes sean los determinantes dinámicos principales del comportamiento en los sujetos normales, lo cual sí ocurre en mayor grado en los casos patológicos.

Para nosotros, en la persona normal, predomina la función integradora de la conciencia, que es influida y penetrada por estos determinantes inconscientes pero que, por lo general, predomina sobre ellos.

O sea, pensamos que en la regulación normal del comportamiento participan determinantes conscientes e inconscientes, pero que en ella predomina la función integradora de la conciencia, los proyectos de adaptación, los autónomos y de autorrealización, sobre los factores inconscientes, mientras que en el enfermo mental psicógeno se pierde este predominio.

No es posible decir que el factor dinámico fundamental del ser humano radique en los determinantes inconscientes, tanto en personas normales como en enfermos mentales, tal y como afirma Freud. Ni tampoco consideramos adecuado decir que ese factor dinámico fundamental radique solo en la conciencia, en los proyectos del sujeto, en la distancia entre el proyecto y el estado del campo psicológico, planteado por la psicología humanista.

Es más adecuado a los hechos decir que el factor dinámico fundamental del ser humano radica en las contradicciones antagónicas y no antagónicas, que se expresan en la **unidad de lo consciente y lo inconsciente, tanto en sujetos normales como en enfermos mentales, pero de manera diferente en unos y en otros. En los normales, por lo general, predomina la función integradora de la conciencia, en los enfermos mentales psicógenos²⁰ prevalece la función desintegradora de lo inconsciente.**

Mientras la contradicción no antagónica conduce a la armonía y la salud, y al predominio integrador de la conciencia, la contradicción antagónica (primero externa y luego interna y en consecuencia, ambas) se expresa tanto en el conflicto consciente, en la desintegración de la conciencia, como en lo inconsciente.

En el ser humano normal predomina la función integradora de la conciencia, que realiza la armonización de los principales factores dinámicos, internos y externos, la cual permite la adaptación, la autonomía y la autorrealización del sujeto.

En el enfermo mental psicógeno predomina la tendencia desintegradora y antagónica, que se expresa tanto en la conciencia como en las emociones, en la conducta y en los trastornos orgánicos, como en lo inconsciente.

La enfermedad mental se caracteriza por la pérdida anormal, por déficit o defecto, de este predominio de la conciencia integradora, debido a las contradicciones antagónicas que la dominan, que impiden la relativa armonización entre lo social, lo puramente individual y los determinantes externos y se expresan en alteraciones de la conducta, de la conciencia, del organismo, y en mecanismos inconscientes que pasan a ser imperiosos y atentan contra el equilibrio de la personalidad.

²⁰ Entendemos por psicógeno lo que surge en la interacción de componentes psíquicos con el medio externo o en los procesos subjetivos internos (la satisfacción o insatisfacción o frustración, el conflicto etc.) a diferencia de lo que ocurre por determinantes orgánicos.

La esencia de la enfermedad es el antagonismo y este se expresa en forma consciente e inconsciente, tanto en la conducta como en los trastornos orgánicos.

Lo inconsciente es una manifestación del antagonismo psíquico. En el decurso de la vida, un determinado contenido psíquico se asocia a un sufrimiento insoportable. Para reducir esta tensión, el psiquismo lo reprime, lo hace inconsciente, y trata de mantenerlo reprimido, empleando diversos mecanismos inespecíficos de defensa. De esta manera, el inconsciente, el psiquismo contaminado²¹ emocionalmente resulta un "microcosmos" de enfermedad mental psicógena.

Pero no siempre la existencia de contradicciones antagónicas conduce a la enfermedad mental. La contradicción antagónica solo se manifiesta como patológica cuando, en virtud de su persistencia y agravamiento, disminuye de manera anormal la armonía de la personalidad, reduce el predominio consciente y el logro relativamente armónico de los deberes asumidos.

La esencia, la causa, de la enfermedad mental psicógena es, en última instancia, la contradicción antagónica entre lo social, lo individual y los determinantes externos, que se expresa, según la índole del trastorno, en diferentes formas: en la conducta, en los trastornos orgánicos, en los contenidos conscientes, en las perturbaciones emocionales, en los procesos no conscientes, automáticos, impulsivos, y en la represión inconsciente y demás mecanismos de defensa inespecíficos que pueden actuar como síntomas de la enfermedad mental.

La dinámica del comportamiento consiste en una contradicción entre los determinantes no antagónicos y antagónicos, con el predominio de la función integradora de la conciencia (de lo social y superior) en la persona normal y el de

²¹ Tomamos el término "contaminado" del profesor cubano Demetrio Campa Gallardo (2009), quien dedicó su labor investigativa al estudio de lo inconsciente y en el cual nos apoyamos para nuestras concepciones sobre esta faceta de la psiquis.

los determinantes antagónicos en las tendencias patógenas y en la enfermedad mental psicógena.

El antagonismo y el no antagonismo pueden provenir del pasado y del presente. Del pasado el ser humano recibe el conflicto paterno-infantil, que puede ser no antagónico o constituir el antagonismo entre el yo y el otro (entre lo individual y lo social), que proviene de la vida anterior. En el presente, en la vida actual, también pueden surgir antagonismos.

El antagonismo consiste en tendencias extremas únicas e individuales que impiden el cumplimiento con el deber social asumido, o en tendencias extremas del deber social asociadas íntimamente a la frustración individual, las cuales pueden actuar en forma inconsciente. La función no antagónica e integradora de la conciencia se opone a estas tendencias extremas. Si vence la función no antagónica, predomina la salud y la conciencia integradora; si es derrotada por ella, el ser humano es víctima de las tendencias patógenas o de la enfermedad mental.

IV. Una concepción integradora de la motivación humana

El lector ha podido apreciar con anterioridad la presentación de varias teorías sobre la motivación humana con las cuales discrepamos. Nos referimos a la psicología conductista, a la cognitiva, a la teoría del campo de Kurt Lewin, a la psicología humanista y al psicoanálisis. Y se aprecia que no las rechazamos en su totalidad, sino que por el contrario, las asimilamos críticamente. Se destacó lo que consideramos positivo, desarrollador, valioso y útil en esas teorías y a la vez, las reinterpretamos, lo cual implica su crítica a lo que consideramos sus limitaciones y errores.

Con todo ello, aplicamos el principio electivo de nuestros pensadores cubanos de siglos pasados (Caballero, Varela, Luz y Martí), el cual consiste en asumir y aceptar e integrar todas aquellas ideas filosóficas y científicas que tengan un contenido

valioso. Ello ha sido posible por el principio esencial del pensamiento electivo.

Todas estas teorías que asimilamos de manera crítica son unilaterales, pues destacan solo un aspecto y niegan el otro.

El conductismo solo reconoce la conducta objetiva estímulo-repuesta y la determinación externa del comportamiento. Su superación radica en concebir el reforzamiento en la unidad de lo objetivo y lo subjetivo, de la determinación externa y la interna.

La psicología cognitiva solo reconoce los datos objetivos y la importancia de los procesos cognitivos en la motivación. Aceptamos su aporte, pero el pensamiento electivo exige la unidad de los datos objetivos y subjetivos como métodos de investigación y la unidad de lo cognitivo y lo afectivo (el rol de las necesidades y de las emociones) y de la actividad externa e interna en la comprensión de la motivación humana.

La teoría del campo es unilateral, pues solo acepta la subjetividad del campo psicológico. Por el contrario, vemos el valor positivo de este concepto, pero afirmamos la unidad de lo objetivo y lo subjetivo en el campo psicológico.

La psicología humanista solo enfatiza la conciencia y los proyectos autónomos de autorrealización, y minimiza la determinación externa y no consciente. Aceptamos la importancia de la regulación consciente, de los proyectos autónomos y de la autorrealización, pero en unidad con la motivación reactiva y adaptativa que destaca la determinación externa de la conciencia y su vínculo con los determinantes no conscientes.

El psicoanálisis, por el contrario, va a enfatizar de manera unilateral los determinantes inconscientes, individuales, patológicos y arcaicos. Nosotros aceptamos la importancia de esos determinantes, pero los concebimos en su diferencia y unidad con los determinantes conscientes, sociales, sanos y contemporáneos, de manera que existe una diferencia cualitativa entre la persona sana y la enferma. En la persona normal predomina la conciencia, en la enferma, lo inconsciente.

En su comprensión de cómo las experiencias de la edad preescolar influyen en la vida adulta, reconocen solo los determinantes patológicos tanto en la edad preescolar como en la vida adulta. Nosotros, por el contrario, aunque aceptamos la influencia patológica de la vida anterior sobre la actual, también destacamos la presencia de la salud y el desarrollo armónico en ambos momentos de la vida.

Gracias al pensamiento electivo, nos hemos esforzado en armonizar teorías contrapuestas, aunque cada una de ellas refleja de manera certera un aspecto o parte de la realidad.

En unas palabras, el pensamiento electivo, que asimila críticamente todo lo positivo que ha aportado la psicología mundial, es la vía para desarrollar una concepción integradora de la motivación que impulse y oriente el desarrollo de la investigación empírica y la práctica.

CAPÍTULO 2.

INVESTIGACIONES EMPÍRICAS QUE HEMOS REALIZADO SOBRE LA MOTIVACIÓN HUMANA

Nuestro empeño en investigar de manera empírica la motivación humana surgió tan pronto nos graduamos como psicólogos en 1966, para poner a prueba las hipótesis teóricas que elaboramos en nuestra tesis de graduación, dimanadas de una concepción histórico-cultural sobre la motivación humana, que destacaba el rol principal de las necesidades sociales, a diferencia de las individuales, en la jerarquía motivacional. Por tanto, pretendíamos estudiar la jerarquía de las necesidades y el rol en ella de las necesidades del deber social.

I. Asimilación crítica del método de inducción motivacional

En 1969, la Universidad de La Habana nos ofreció una beca de estudios por un año en Lovaina, Bélgica, bajo la dirección del destacado profesor, teórico e investigador belga J. Nuttin (1968; 1980). Allí aprendimos la técnica elaborada bajo su dirección llamada Método de Inducción Motivacional (M.I.M.). Estudiamos sus fundamentos teóricos, su modo de empleo e interpretación.

El M.I.M. es una técnica para la investigación empírica de las necesidades, de su diversidad, contenido, jerarquía y también de la perspectiva temporal de las aspiraciones conscientes: deseos, temores, propósitos, proyectos, etc., mediante el empleo de una serie de 60 frases motivacionales incompletas (40 de aproximación y 20 de evitación), que son completadas por el sujeto, según sea su caso personal y de manera consciente.

Las respuestas del sujeto son sometidas al análisis del contenido de acuerdo con un código común elaborado por los investigadores, el cual surge a partir de las respuestas ofrecidas

por los sujetos y de las concepciones teóricas e hipótesis de las cuales se parte.

Al regreso a Cuba, de inmediato comenzamos a utilizar el M.I.M. en la investigación de la motivación en trabajadores y estudiantes.

A. Criterios fundamentales en la asimilación crítica del método de inducción motivacional.

En primer lugar, fue necesario considerar la teoría que fundamenta y orienta este método, que el propio Nuttin caracteriza como espiritualista y fenomenológica. Nosotros, por el contrario, pretendimos asumir este método desde una concepción histórico-cultural (véase González, D. J., 1972).

Opinamos que el diseño fundamental de investigación en la aplicación del M.I.M. debe ser acompañado de datos objetivos, lo cual permite valorar con mayor objetividad las respuestas que nos ofrece. También es necesario tener en cuenta la teoría motivacional de la cual se parte y las respuestas que ofrecen los sujetos cubanos, para elaborar el código para el análisis del contenido.

B. Algunas regularidades empíricas constatadas en Cuba, en el estudio del contenido de las aspiraciones, empleando el Método de Inducción Motivacional.

En numerosas investigaciones realizadas con trabajadores cubanos más y menos cumplidores con su centro, en las cuales se compararon los deseos de trabajar con la conducta en el trabajo, no se hallaron diferencias importantes entre los deseos de trabajar de obreros más cumplidores y menos cumplidores en su trabajo.

El análisis de los hechos constatados nos lleva a las siguientes hipótesis interpretativas:

1. El M.I.M. refleja de manera adecuada los deberes o compromisos que asume un grupo, en contraposición a otro

grupo que no ha aceptado esa responsabilidad o que no se siente identificado con determinada institución o ideología. Así, parece ocurrir en las aspiraciones de altruismo, colectivismo y favorables al país, más mencionadas por los mejores trabajadores, al ser comparados con obreros que se ausentaban al trabajo o indisciplinados en diferentes aspectos.

2. Sin embargo, cuando el MIM se aplica a dos grupos que han asumido o pretenden asumir una misma responsabilidad o compromiso social (por ejemplo, trabajar), pero que se diferencian en la intensidad de la conducta motivada hacia su cumplimiento (unos a la altura de las exigencias, otros muy por debajo de estas), entonces no existen diferencias significativas entre ambos grupos en cuanto a los deseos de trabajar.

Aquí se evidencian las limitaciones del M.I.M. como método, en el estudio de la motivación, pues en este caso, si se aplica sin tener en cuenta los datos objetivos sobre la dirección e intensidad de la actividad, no nos permite diferenciar los deseos o motivos de trabajar solo expresados, de los realmente actuantes.

C. El Método de Inducción Motivacional y la motivación hacia el trabajo.

Pero la utilidad del M.I.M. se ha evidenciado en su aplicación a la investigación de la motivación hacia el trabajo.

Para simplificar la aplicación del M.I.M. escogimos, mediante el empleo de jueces, 30 frases de las 60 que contenía originalmente, de manera que fuesen representativas en cuanto al grado de realidad, actividad e intensidad de los inductores, así como el carácter positivo y negativo de las frases del M.I.M. original, pues este resultaba agotador para los trabajadores de menor capacidad cognitiva.

Con este cuestionario se llevó a cabo una gran investigación en una muestra representativa de ocho centros de producción durante los años 1974-1975, dirigida a comparar las aspiraciones conscientes de trabajadores disciplinados e indisciplinados (o sea,

aquellos obreros sancionados en los últimos seis meses por diferentes violaciones de la disciplina laboral).

También en esta investigación se constató que no existe correspondencia entre los deseos y aspiraciones de trabajar y la conducta real en el trabajo. Sin embargo, mientras los disciplinados expresaron en mayor grado motivos morales los indisciplinados expresaron en mayor proporción (estadísticamente significativa) una orientación individual centrada en sí mismos, en la construcción de su propia personalidad, en la posesión de dinero o bienes, las aspiraciones de ser comprendidos, ayudados y considerados, de obtener logros y, sobre todo, en la aspiración de estudiar, superarse culturalmente y adquirir una calificación.

Utilizando un método desarrollado en el laboratorio de Nuttin y al cual se le llamó el “cuestionario del por qué”, a partir de 1978, iniciamos el análisis del contenido de las respuestas a la pregunta: *¿Por qué y para qué trabajas en tu puesto de trabajo actual?* y elaboramos una técnica con la cual se realizaron numerosas investigaciones.

Fueron encuestados trabajadores ferroviarios, innovadores, empleados administrativos, constructores navales, profesores de preuniversitario y universitarios.

Las motivaciones dominantes hacia el trabajo fueron:

- Porque me gusta el trabajo que realizo.
- Para cumplir mi deber, para ser útil.
- Para ganar dinero.
- Para cumplir con mi país.
- Para cumplir con mi cónyuge e hijos.

Haber explorado durante 12 años (1971-1983) las aspiraciones de los trabajadores, nos ha permitido descubrir algunos cambios interesantes ocurridos en ese período.

En los primeros años de la década del setenta no se empleaban en Cuba los estímulos materiales para motivar a los trabajadores. Por el contrario, ya a fines de esta década y a

principios de la del ochenta, la situación era totalmente diferente, pues empezó a utilizarse el estímulo material.

En nuestras investigaciones constatamos que las aspiraciones de posesión de dinero o bienes materiales eran mencionadas en los últimos lugares jerárquicos durante los años 1971 al 1973, mientras que los deseos colectivistas favorables a nosotros, a todos, ocupaban un importante lugar en los trabajadores más cumplidores y esforzados. Las investigaciones realizadas en la década del ochenta (1981-1983) indicaban que las aspiraciones de posesión de dinero o bienes pasaron a los primeros lugares jerárquicos, mientras que las colectivistas disminuyeron a los últimos lugares. No obstante, las motivaciones favorables al país se mantenían en los primeros lugares jerárquicos.

Por otra parte, el estudio continuado a través de 12 años con grupos de obreros de diferente conducta en el trabajo (disciplinados, cumplidores y, por el contrario, indisciplinados, que se ausentan, no cumplidores) nos ha indicado la importancia de las motivaciones morales más mencionadas por los que tienen una buena conducta en el trabajo.

Esto indica la importancia de las necesidades y estímulos morales hacia el trabajo en nuestras condiciones sociales concretas, en las décadas del setenta y el ochenta del siglo pasado.

Los hechos indican que el estímulo material da lugar a una aspiración muy importante de dinero o bienes que impulsa hacia el trabajo. Sin embargo, lo que caracteriza a los mejores trabajadores no es la aspiración de dinero o bienes, sino las motivaciones morales relativas al trabajo.

En el decurso de estos años y en todos los grupos investigados, los principios morales han ocupado siempre un lugar importante en las aspiraciones o motivaciones hacia el trabajo expresado por nuestros sujetos. Esto dice mucho sobre la importancia de estos principios, como motivaciones hacia el trabajo en el período histórico investigado. Pero han transcurrido muchos años y es necesario realizar investigaciones actuales con la misma técnica, pues los resultados obtenidos han indicado

cómo cambian las motivaciones en dependencia del momento histórico y social en que se vive. Lo cual resulta una importante conclusión de estas investigaciones.

En resumen, las investigaciones realizadas con el M.I.M. en trabajadores cubanos indican que si bien sus deseos de trabajar y cumplir con el trabajo no se corresponden con su conducta real y que es necesario combinar los datos subjetivos (deseos, aspiraciones) con datos objetivos, el M.I.M. constituye un instrumento valioso para el estudio de la motivación

II. El Método Directo e Indirecto (Ramdi abierto)

Fue en el estudio crítico de la teoría de Nuttin y del MIM donde surgió la idea del Ramdi, (Registro de la actividad y método directo e indirecto) o sea, de combinar diferentes métodos en el estudio de la motivación (véase González, D. J., 1976).

El cuestionario Ramdi ha sido elaborado para estudiar en grupos de sujetos la diversidad y jerarquía de las necesidades, a través de su expresión en la actividad, los deseos y la imaginación. Se pide al sujeto que invente un personaje y diga 10 deseos del mismo. Este es el método indirecto. A continuación se le demanda que exprese 10 deseos suyos. Este es el directo consciente. Ambos métodos son cuestionarios abiertos, libres, para que el sujeto diga lo que se le ocurre. Después se ofrecen dos cuestionarios semicerrados, uno sobre el registro de su actividad cotidiana y otro sobre sus datos personales.

El Ramdi abierto, al igual que el MIM, no pretende ser una técnica estandarizada, sino solo un método cualitativo.

Los resultados de 10 investigaciones y la técnica misma fueron resumidos en el libro *Prácticas de motivación: el registro de la actividad y método directo e indirecto* (González D. J., 1978).

Se concibió que el diseño de la investigación debiera partir del criterio fundamental de que las respuestas a la técnica (incluso al registro de la actividad) son interpretadas sobre la base de datos de la observación externa.

En 1977 nos iniciamos en la elaboración de una variante del registro de la actividad y del método directo e indirecto, abierto, pero basada en la investigación de la actividad de estudio y en el análisis del contenido de las respuestas a la pregunta *¿Por qué y para qué estudias en tu centro actual?*; cuestionario al cual se le llamó Ramdi E (Estudio) y que combinaba por igual los tres métodos: directo, indirecto y registro de la actividad.

A partir de 1978 iniciamos el análisis del contenido de las respuestas a la pregunta: *¿Por qué y para qué trabajas en tu puesto actual?* y elaboramos una técnica con la cual se realizaron numerosas investigaciones sobre la motivación hacia el trabajo. A este cuestionario, que combinaba por igual los tres métodos se le llamó Ramdi T (Trabajo).

Los cuestionarios y el código empleados en ambas técnicas aparecen en los apéndices de los libros *Teoría de la motivación y práctica profesional* (González, D. J., 1995) y *Psicología de la motivación* (González, D. J., 2008).

A. El desarrollo de las edades y la jerarquía de necesidades expresadas en el método directo e indirecto

En niños de siete, ocho y nueve años predominan las necesidades individuales de posesión de objetos (juguetes, gomas, lápices, etc.), de diversión (DV: jugar, pasear, ir a fiestas, a la playa, al parque, divertirse, entretenerse, etc.), de actividad (AC: actividad física, juegos deportivos, etc.). También ocupan un lugar destacado los deseos de comer.

En estudiantes de primaria de 10 a 12 años, todos los grupos encuestados se caracterizan por el hecho de que los deseos de estudiar (ES: de cumplir como estudiantes) o de oficio y profesión (OP: de tener un oficio o profesión) pasan a un primer lugar en el directo o en el indirecto (o en ambos).

Las categorías de posesión de objetos (PS), diversión (DV) y actividad (AC) ocupan uno o dos de los tres primeros lugares en el directo e indirecto.

Estas características diferencian las respuestas de estos niños de preescolar y primaria de todos los otros grupos de diversas edades.

En los estudiantes de secundaria de 13 a 17 años, al igual que en los grupos anteriores de quinto y sexto grados, encontramos que los deseos de estudiar (ES) y tener un oficio o profesión (OP) aparecen en el primer lugar en el método directo o en el indirecto (o en ambos). En esto se diferencian de los sujetos adultos que trabajan. No obstante, ocurre que los deseos de posesión de bienes o dinero (PS) pueden aparecer en los primeros lugares.

Por lo general, en los estudiantes de secundaria de 13 a 17 años en los tres primeros lugares del método directo o indirecto (o en los dos) aparecen algunos de los deseos siguientes: deseos favorables a Cuba (categoría patriotismo PT), deseos que expresan el sentido del deber y del humanitarismo de manera general (categoría deber y humanitarismo, DH), deseos de trabajar (categoría trabajo, TR). En esto se diferencian de los escolares primarios de 7 a 12 años, los cuales nunca mencionan estas categorías en los tres primeros lugares de los métodos directo o indirecto.

Otra diferencia respecto a los estudiantes primarios radica en que no siempre los deseos de diversión (DV) o de actividad (AC) aparecen en uno o dos de los tres primeros lugares en el directo o indirecto.

Resulta típico de los estudiantes de secundaria de 13 a 17 años, a diferencia de los escolares primarios, que los deseos de contacto sexual (categoría sexo, SX) o los deseos de casarse, de tener hijos, así como de contacto con hijos y cónyuge (categoría contacto familiar segundo, C2) aparecen en los cinco primeros lugares del directo o del indirecto.

En adultos trabajadores, en condiciones normales, encontramos con que los deseos de trabajar, de cumplir en el trabajo (categoría trabajo, TR) aparecen casi siempre entre los tres primeros lugares en el método directo o indirecto (o en ambos) y casi siempre se encuentra esta categoría entre los cinco primeros

lugares del método directo. Este deseo de trabajar es típico de los adultos y los diferencia de los sujetos de otras edades.

Por lo general, en adultos, en los tres primeros lugares del método directo aparece una de las siguientes categorías: posesión de dinero o bienes (PS); deseos favorables a Cuba (PT); deber familiar segundo (F2), deseos favorables a hijos y cónyuge (esta categoría solo ha sido hallada en los tres primeros lugares del método directo en adultos, pero no en todos los grupos); oficio y profesión (OP), deseos de tener un oficio o profesión; deber y humanitarismo (DH), deseos que expresan el sentido del deber y el humanitarismo de modo general; deseos de estudiar (ES). A veces esto también ocurre en las tres primeras categorías expresadas en el método indirecto.

Utilizando solo el registro de la actividad, se ha constatado el predominio de las categorías del deber social en las actividades expresadas por sujetos adultos, comparados con niños de 10 años y adolescentes de 15.

Los niños mencionaron, en mayor proporción, la actividad de jugar, pasear, oír radio, ver televisión e ir al cine; mientras que los adultos mencionaron, en mayor medida, el cumplimiento del deber hacia hijos y cónyuge (F2), la actividad de trabajo (TR), la actividad política (PT) el contacto interpersonal con amigos (CN), el contacto con hijos y cónyuge (C2), así como el amoroso y sexual (SX).

En la comparación de las respuestas de jóvenes de 15 años y adultos al registro de la actividad, encontramos las siguientes diferencias estadísticamente significativas: los jóvenes mencionan, en mayor proporción, el contacto interpersonal con los padres (C1); los adultos mencionan, en mayor medida, el trabajo (TR), el cumplimiento del deber hacia hijos y cónyuge (F2), y el contacto con hijos y cónyuge (C2).

Como se aprecia en ambas comparaciones, los adultos mencionan mayormente actividades que responden al deber social de trabajar (TR), atender a hijos y cónyuge (F2), cumplimentar las tareas políticas (PT). También en el registro de

la actividad se evidencia la mayor orientación social que caracteriza a los adultos.

En conclusión, los hechos aportados indican la orientación mayormente individual en los niños de 7, 8 y 9 años y el aumento progresivo de la orientación social que resulta la mayor en los adultos.

B. Investigaciones realizadas con el método directo e indirecto (MDI abierto) en enfermos mentales

La jerarquía de los deseos en sujetos esquizofrénicos

En la investigación realizada por M. Koubasana (1981) se aplicó el método directo e indirecto a 120 esquizofrénicos ingresados (60 hombres y 60 mujeres), los cuales fueron comparados con 100 sujetos normales (50 hombres y 50 mujeres), siendo igualados ambos grupos en cuanto a la edad.

El grupo de enfermos mentales fue integrado por 30 esquizofrénicos paranoides, 30 esquizofrénicos residuales, 30 crónicos indiferenciados y 30 enfermos que padecían diversos tipos de esquizofrenia.

En los sujetos normales se observó una mayor orientación altruista, moral, hacia el cumplimiento de los deberes sociales.

Los sujetos normales mencionaron, en mayor proporción (estadísticamente significativa), ya sea en el directo o en el indirecto (o en ambos), los deseos:

–PT: favorables a Cuba.

–DH: que expresan deber y humanitarismo en general (en el directo).

–F2: favorables a hijos y cónyuge (en el directo).

–ES: de estudiar y cumplir los deberes como estudiante.

–TR: de trabajar, de cumplir en el trabajo (en el indirecto).

–EF: de estudios futuros (en el directo).

–FL: de felicidad y seguridad en la vida.

En los esquizofrénicos se aprecia una orientación en la que predomina lo individual, pues expresan en mayor proporción (estadísticamente significativa) ya sea en el directo o en el indirecto (o en ambos), los deseos de:

– CM: de comer.

– nHS: de abandonar el hospital y regresar a la casa (en el directo).

– DV: de diversión (en el indirecto).

– AC: de actividad física o artística.

– DI: de oír radio, ver televisión, cine u otro espectáculo.

– CI: de contacto interpersonal con padres y hermanos (en el directo).

– PR: de tener buena presencia física.

Esta orientación individual predominante que caracteriza a las respuestas de los esquizofrénicos adultos, solo la hallamos en niños normales de siete años. Otra analogía la encontramos en las categorías expresadas por los esquizofrénicos en los primeros lugares del método indirecto: los deseos de diversión, posesión de bienes o dinero, comida y actividad, que son también las cuatro categorías predominantes que caracterizan a las respuestas de los niños de siete años.

No obstante, las respuestas de los esquizofrénicos se diferencian de las de niños normales de esta edad y se asemejan a las de sujetos adultos normales en los deseos de trabajar (más mencionados en el directo) y en los de contacto interpersonal con hijos y cónyuge, y de contacto sexual.

En la medida en que el trastorno esquizofrénico conlleva un mayor deterioro de las funciones psíquicas superiores (como es el caso de los crónicos indiferenciados, en comparación con residuales y paranoides), se observa en los crónicos indiferenciados mayor orientación individual, aumentan las semejanzas con la jerarquía motivacional que apreciamos en los niños de siete años y se constata menor discrepancia entre las respuestas a los métodos directo e indirecto.

Otra investigación: psicóticos, neuróticos y normales

En la investigación realizada (véase Alonso, C. R. y otros, 1982) fueron seleccionados tres grupos de sujetos: psicóticos, neuróticos y normales, cada uno compuesto por 50 encuestados y fueron igualados en sexo, edad y nivel de escolaridad.

El grupo de sujetos neuróticos presentaba las siguientes patologías: neurosis de ansiedad, depresiva, histérica y obsesivo-compulsiva.

En el grupo de sujetos psicóticos se encontraban los que padecían esquizofrenia, psicosis paranoide crónica, psicosis afectiva y psicosis reactiva.

En esta investigación se constató que lo establecido para los esquizofrénicos en la investigación de Koubasana, M. (1981) no es algo específico de ellos, sino propio de las psicosis funcionales estudiadas (esquizofrenia, psicosis afectiva, reactiva y paranoide crónica).

Aquí encontramos, en diferentes tipos de psicosis, una orientación individual extrema, más claramente caracterizada en el método indirecto por los deseos de posesión de dinero y bienes, diversión, actividad física y comida, jerarquía que tipifica las aspiraciones de niños entre siete y nueve años; aunque también en los psicóticos encontramos deseos típicos de adultos como los de casarse, y sexuales. Los psicóticos también se caracterizan, a diferencia de los sujetos normales y neuróticos, por expresar en mayor proporción los deseos de tener una buena presencia física y de no estar ingresados.

En cuanto a las respuestas típicas de los neuróticos, la investigación de M. Alvarodíaz y T. Hernández (1981) plantea los resultados siguientes,

- Mencionan en mayor proporción los deseos de salud y equilibrio psíquico.

- Se caracterizan por una orientación más individual que los normales, pero menos individual que los psicóticos.

-Ofrecen en mayor proporción respuestas referentes a las relaciones interpersonales (deseos de contacto y afecto).

Otro interesante dato que aporta la investigación es relativo a la discrepancia entre las respuestas a los métodos directo e indirecto. Por primera vez se plantea que los psicóticos manifiestan muchas más discrepancias que los neuróticos y estos, a su vez, más que los normales. No podemos valorar la significación de estos hechos, y solo la investigación futura podrá decirnos si esta constituye o no una regularidad en las diferencias entre los grupos estudiados.

Esta investigación aplica por primera vez y de manera sistemática el registro de la actividad al estudio de las diferencias entre sujetos psicóticos, neuróticos y normales. Aquí se apreciaron notables diferencias: los normales muestran una actividad más intensa y multifacética que permite, en mejor medida, la satisfacción tanto de las necesidades sociales como de las individuales. En los neuróticos, disminuye esta diversidad e intensidad de la actividad, la cual queda reducida aún más en los sujetos psicóticos.

En conclusión, en las investigaciones con el método directo e indirecto se constató una mayor orientación hacia el deber social en los sujetos adultos y normales que en niños y adolescentes, neuróticos y enfermos psicóticos. En estos últimos se destaca su similitud con las respuestas de niños normales de 7 y 9 años, lo cual evidencia su involución.

Respecto a las discrepancias entre las respuestas a los métodos directo e indirecto, que indican las insatisfacciones y conflictos, los datos obtenidos plantean que aumenta en neuróticos y más aún en enfermos psicóticos, pero que disminuyen en los esquizofrénicos más deteriorados.

Estos hechos fundamentan una hipótesis. En los sujetos normales, la contradicción entre los deberes morales asumidos y las tendencias individuales producen discrepancias o contradicciones entre sus necesidades. En virtud de la enfermedad mental, donde se agravan estas contradicciones, en

neuróticos y sobre todo en psicóticos, las discrepancias aumentan, en comparación con los sujetos normales; pero cuando el deterioro psíquico es mayor, como ocurre en los esquizofrénicos crónicos indiferenciados, la orientación social disminuye al máximo y en consecuencia, también disminuyen las contradicciones, y las discrepancias.

O sea, en los normales disminuyen las contradicciones entre el directo y el indirecto, en los neuróticos aumentan y más aún en los psicóticos; pero cuando los psicóticos están más deteriorados, como es el caso de los crónicos indiferenciados, las contradicciones disminuyen. Por tanto, es necesario someter esta hipótesis a la prueba de nuevas investigaciones.

III. El Ramdi general²² y cerrado (Ramdi GC)

El Ramdi abierto también llamado M. D. I. (Método Directo e Indirecto) constituyó un paso de avance en el logro de la integración de los tres métodos y aportó muchos valiosos resultados.

La investigación con este cuestionario Ramdi abierto se ha desarrollado por más de 20 años (véase González, D. J., 1995) y de ella surgió, como su forma más utilizada en la psicología cubana, el método de los 10 deseos para el estudio de la motivación, pero que incumple con la idea fundamental de integrar esos tres métodos.

En todo este tiempo también elaboramos el método Ramdi abierto, aplicado a la investigación de la motivación hacia el estudio y el trabajo (véase González, D. J., 1995; 2008) y códigos para precisar con esta técnica la motivación autónoma, la adaptativa, la intrínseca y extrínseca.

Pero esta técnica presentaba limitaciones; no integraba bien los tres métodos. Por lo general, quedaba fuera el registro de la

²² Decimos “general” porque no se aplica a lo específico de la motivación hacia el estudio o el trabajo

actividad. El análisis del contenido y la codificación de las respuestas; resultaba muy laboriosa y subjetiva; era útil para el estudio de grupos, pero no permitía un diagnóstico de la dinámica individual.

A partir de estas limitaciones del Ramdi abierto, surgió en el año 2006 un Ramdi GC (general y cerrado) de 27 ítems, que integraba de manera precisa en un mismo cuestionario, los tres métodos y favorecía un estudio individual de la persona encuestada mediante su valoración del nueve (el máximo) al cero (el mínimo) de las mismas necesidades, pero en los tres métodos. Con ese fin, el cuestionario solicitaba tres personajes imaginarios para estimular la proyección del sujeto en los mismos. En 2009, después de diversos pilotajes y aplicaciones de dicho cuestionario, surgió su manual *El Ramdi GC y la dinámica individual* (González, D. J., 2009). Se trata del Ramdi GC (3pc) (Registro de la actividad y Método directo e indirecto general y cerrado que solicita tres personajes), cuyos resultados fueron analizados por computadora y publicados en el año 2012²³. Pero la demora en contestar el cuestionario, que exigía la elaboración de tres personajes, y su imprescindible procesamiento por computadora, creó la necesidad de simplificar la prueba en cuanto a su tiempo de aplicación y poder calificarla de forma manual, sin una computadora. Así surgió el cuestionario Ramdi GC, que aquí presentamos y que llamamos Ramdi GC (1 pm); o sea, de un personaje y procesamiento manual en quince minutos, aunque también por computadora, con el cual se ha constatado empíricamente la existencia de los niveles de desarrollo de la motivación (véase González, D. J., 2017).

El Ramdi GC (1 pm) fue aplicado a 1600 sujetos de 2011 a 2017 en La Habana, en las edades comprendidas entre 12 y 95 años.

²³ Véase González, D. J.: *Criterios y técnicas para el estudio de la motivación*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana, 2012.

Las investigaciones realizadas convierten a este cuestionario en una técnica de evaluación que permite precisar en qué nivel del desarrollo se encuentra un sujeto, si se corresponde con su edad o si está por arriba o por debajo y qué factores lo determinan.

Veamos a continuación una investigación cuyos resultados obtenidos con el Ramdi GC (1 pm), sobre el desarrollo de las edades y el nivel o grado de desarrollo de la motivación, constituye un buen ejemplo de lo que nos aporta esta técnica.

La muestra empleada

Todos los grupos encuestados han sido igualados en el sexo. Los de nivel neurótico son aquellas personas que dicen sufrir trastornos psíquicos, que asisten a centros de salud mental para su recuperación y han sido diagnosticados por psiquiatras.

Todos los demás grupos de diferentes edades los consideramos normales, pues afirman no tener trastornos psíquicos y no asisten a centros de salud mental. (Tabla 1).

Tabla 1. Características de los grupos considerados

N =	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
Edad media	13 años	16.3 años	19.5 años	26.2 años	37.7 años	51.7 años	69 años	80 años	45.6 años
Estudia	50	50	50	26	19	17	20	12	2
Trabaja	2	1	0	44	43	42	21	10	30
Jubilado	0	0	0	0	0	3	37	43	6

Los resultados se integran en las siguientes categorías:

1) OSD (RA). Orientación social diversa en el registro de la actividad.

Consiste en el promedio de la suma de las valoraciones del 9 al 0 ofrecidas por los sujetos en cada una de las categorías sociales, altruistas: trabajar, patriotismo, oficio y profesión, ayudar a los demás, los deberes de estudiar y deberes familiares hacia padres,

hijos y pareja. En la tabla 2 se ofrecen los promedios en cada grupo.

Tabla 2. Orientación social diversa en el registro de la actividad

Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
OSD (RA)	41.9	40.1	48.7	60.9	69.5	70.8	60.4	51.3	47.9

La más baja OSD (RA) se aprecia en los adolescentes de 12 a 17 años y la más alta en los adultos de 30 a 60 años. La valoración más baja en los adolescentes, después sube en los jóvenes, para llegar en su momento más alto a los adultos y vuelve a bajar en la tercera edad y más aún en los neuróticos.

2) OID (RA). Orientación individual diversa en el registro de la actividad. Consiste en los promedios de la suma de las valoraciones ofrecidas por lo sujetos, en las 17 necesidades individuales que son: aislamiento, bebidas alcohólicas, independencia, agresión, diversión, valoración social, dominación, obediencia, sufrimiento ante la vida, salud, sexo, valoración de sí mismo, comer, afecto, interés cognoscitivo, posesión de dinero y bienes, y descansar. En la tabla 3 se ofrecen los promedios en cada grupo.

Tabla 3. Orientación individual diversa en el registro de la actividad

Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
OID (RA)	79.8	87.3	81.5	78.1	84.0	79.5	84.5	78.7	73.4

La OID (RA) mayor se encuentra en los adolescentes de 15 a 17 años y es la menor en los neuróticos.

3) RS (RA). Autorrealización en la actividad actual de las aspiraciones y potencialidades, tanto sociales como individuales, dirigidas hacia el futuro. Es la realización de sí mismo en la actividad actual. En la tabla 4 se ofrecen los promedios en cada grupo.

Tabla 4. Autorrealización en la actividad actual de las aspiraciones y potencialidades

Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
RS (RA)	6.4	6.8	6.7	6.0	6.2	6.1	5.9	5.6	4.1

La valoración de la realización de sí mismo en el registro de la actividad se mantiene relativamente estable, con una intensidad media en el decurso de las edades y es la más baja en los neuróticos.

4) Cantidad de tendencias patógenas²⁴ en la actividad actual. Consiste en mayor aislamiento, agresión a otros, sufrimiento ante la vida; bebidas alcohólicas y baja autorrealización. En la tabla 5 se ofrecen los promedios en cada grupo.

Tabla 5. Tendencias patógenas en la actividad actual

Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
T. Patóg.	1.4	1.0	1.3	1.3	1.5	1.2	1.5	1.4	2.5

Las tendencias patógenas se mantienen bajas en todas las edades de sujetos normales y son las más altas en los neuróticos.

5) Total de discrepancias o diferentes valoraciones en todas las necesidades (5 o más valoraciones en un método que en el otro en cada categoría). Cantidad de conflictos (más en el directo que en el indirecto o viceversa); cantidad de insatisfacciones (menos en el registro de la actividad); cantidad de presiones (más en el registro de la actividad). El total de discrepancias indica el grado de contradicciones en que está sumido el individuo o el grupo. En la tabla 6 se ofrecen los promedios en cada grupo.

Tabla 6. Total de discrepancias: conflictos, insatisfacciones y presiones

Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
Discrepancias	16.6	15.3	9.5	9.9	8.9	9.6	12.1	14.1	14.5

²⁴ Se les llama patógenas porque caracterizan a los neuróticos, sobre todo, en el registro de la actividad.

Las discrepancias mayores se aprecian en los adolescentes, en los adultos mayores de 76 a 95 años y en los neuróticos, pero sobre todo, en los adolescentes de 12 a 14 años. Las menores discrepancias o contradicciones psíquicas se observan en jóvenes y adultos.

6) Insatisfacción. Cuando la necesidad expresada en el indirecto o directo se valora más que en el registro de la actividad; o sea, lo necesita, pero no hace lo adecuado para satisfacerla. (Tabla 7).

Tabla 7. Promedios de insatisfacciones, según los grupos considerados

Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
Insatisfacciones	8.1	7.6	6.0	5.2	3.4	4.6	5.3	5.9	9.2

Se aprecia que los neuróticos son los más insatisfechos.

7) Nivel de motivación que caracteriza a cada grupo. La aplicación del Ramdi GC a neuróticos y normales de diferentes edades, ha permitido establecer el concepto de nivel de motivación como el grado de desarrollo motivacional que caracteriza a un individuo o grupo. Consiste en la medida mayor o menor en que el sujeto (individual o grupal) asume los deberes sociales y cumple con ellos, satisface sus necesidades individuales, se auto realiza en su actividad actual y presenta menos contradicciones (o sea, menos conflictos, insatisfacciones y presiones). A más actividad social e individual y de autorrealización, y menores contradicciones, mayor nivel de motivación. A menor actividad social e individual y de autorrealización y mayores contradicciones, menor nivel de motivación. En la tabla 8 aparecen los promedios del nivel motivacional para cada grupo.

Tabla 8. Promedios del nivel motivacional para cada grupo

Edad	12-14	15-17	18-23	24-29	30-45	46-60	61-75	76-95	Neuróticos
Niv. motiv.	1.8	2.0	2.6	2.8	3.2	3.2	2.4	2.0	1.2

Los adultos presentan el nivel motivacional más alto (3.2), los adolescentes y los adultos mayores de 76 a 95 tienen un nivel motivacional bajo (2) y los neuróticos el nivel más bajo (1.2).

Al evaluar el nivel de motivación de un individuo o grupo precisamos el grado de desarrollo o involución del mismo; lo comparamos con muchos otros y podemos saber si presenta el que corresponde a su edad, o si está por arriba o por debajo y cuáles son sus determinantes.

Al establecer la correlación estadística, mediante la prueba rs de Spearman, entre los componentes arriba explicados: la orientación social diversa (OSD RA) e individual diversa (OID RS) y la autorrealización en la actividad (RS en RA), se constató que marchan por lo general de manera directamente proporcional entre sí e inversamente proporcional al total de discrepancias y a la cantidad de insatisfacciones, que a su vez correlacionan de forma positiva entre sí.

A La Psicología Electiva y la elaboración de los métodos de evaluación

Veamos primeramente los puntos de vista teóricos de la Psicología Electiva sobre la elaboración de los métodos de evaluación.

En oposición al conductismo, que solo reconoce datos objetivos como los únicos válidos; a la fenomenología humanista, la cual afirma que solo los datos de la vivencia, de la conciencia, nos ponen en contacto con la realidad esencial del psiquismo; y al psicoanálisis, el cual afirma los métodos proyectivos o indirectos como los que nos descubren la realidad del psiquismo, el psicólogo histórico - cultural S. L. Rubinstein (1964, p. 247) afirmó:

[...] solo correlacionando los datos de la conducta y los testimonios de la vivencia, de la conciencia, cabe definir el objeto de la cognición psicológica. Ni los "datos inmediatos" de la conciencia, ni los "datos inmediatos" de la conducta, de por sí, constituyen el

objeto de la cognición psicológica; tanto los unos como los otros forman solo datos iniciales, y partiendo de ellos, el conocimiento psicológico descubre su auténtico objeto.

De acuerdo con estos planteamientos de Rubinstein, el criterio metodológico fundamental de la psicología histórico-cultural no puede ser otro que la unidad de la teoría y la práctica, de la investigación teórica, la empírica, y la práctica profesional, que conduzca del fenómeno a la esencia, lo cual quiere decir, partir del fenómeno (los datos subjetivos y de conducta) y descubrir la esencia que se manifiesta a través de ellos y que a veces se esconde detrás de ellos.

Otro principio epistemológico esencial de la psicología histórico cultural es concebir que su objeto de estudio es investigar lo psíquico en la unidad de la psiquis y la actividad sociohistórica. O sea, estudiar lo psíquico ideal y subjetivo en su unidad con el mundo material y social²⁵. En consecuencia, para nuestra posición teórica en psicología, los datos fundamentales y necesarios son tanto los subjetivos (los contenidos aportados por las manifestaciones verbales del sujeto) como los objetivos (los observados en la conducta y en las respuestas fisiológicas del sujeto ante determinada situación externa). O sea, buscar la realidad de lo psíquico en la unidad de lo objetivo y lo subjetivo; investigar tanto lo que el sujeto nos aporta de manera subjetiva como el dato objetivo de su conducta y condiciones externas de existencia que influyen sobre el sujeto. Y en este estudio, los datos subjetivos deben ser correlacionados con datos objetivos sobre la conducta y las circunstancias objetivas, para descubrir su real sentido psicológico. A su vez, los datos objetivos de la pura observación externa o del experimento deben ir dirigidos a descubrir su naturaleza psicológica interna.

²⁵ Véase este criterio en el libro *La psicología del reflejo creador*, 2004, p. 42.

De esta manera se cumple el principio supremo de la unidad de lo objetivo y lo subjetivo en la comprensión de la investigación empírica en psicología.

Los métodos básicos y las técnicas del diagnóstico o evaluación

Como señalamos en libros anteriores²⁶, los métodos de la investigación empírica pueden clasificarse en dos grandes grupos: los métodos básicos (la observación, el experimento, etc.) y las técnicas de la evaluación y el diagnóstico psicológico.

Los métodos básicos de la investigación empírica (la observación externa y la autoobservación, —el cuestionario, la entrevista— y el experimento en sus diversas variantes) permiten obtener determinados hechos y verificar o refutar hipótesis, pero no plantear predicciones científicas sobre la naturaleza y los cambios de los fenómenos psíquicos que estudia.

Por el contrario, las técnicas de la evaluación y el diagnóstico psicológico, a partir de los resultados de su aplicación concreta, permiten plantear predicciones científicas (hipótesis fundamentadas empíricamente) sobre la naturaleza interna de los procesos psíquicos, los estados y propiedades de la personalidad y la conducta resultante de determinados sujetos.

Aunque existe esta diferencia irreducible entre los métodos básicos y las técnicas del diagnóstico psicológico, ambos se contienen recíprocamente y los primeros pueden convertirse en las segundas, en virtud del desarrollo de la investigación científica. Cuando un determinado método básico (ya sea una u otra forma de observación externa, de entrevista, cuestionario, observación o experimento) descubre leyes o regularidades empíricas, es posible convertirlo en una técnica del diagnóstico psicológico que, basándose en dichas leyes o regularidades,

²⁶ Véase D. J. González: *Problemas filosóficos de la Psicología*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana, 1984; así como *La psicología del reflejo creador*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana, 2004.

permita plantear predicciones científicas (hipótesis empíricamente fundamentadas) respecto a determinados casos o situaciones aún no conocidas, sobre la naturaleza interna de los procesos psíquicos, los estados y propiedades de la personalidad y el comportamiento resultante.

También puede ocurrir que una técnica del diagnóstico psicológico pueda ser utilizada como si fuese un método científico básico para verificar hipótesis previamente establecidas, si en virtud de su sólida fundamentación científica y su utilización y verificación reiteradas, nos ofrece una relativa garantía de que sus predicciones son certeras.

No obstante, no debe perderse de vista la diferencia esencial ya señalada sobre los métodos básicos y las técnicas del diagnóstico, puesto que los primeros constituyen el punto de partida de la investigación empírica y pueden dar lugar a las segundas.

Las técnicas de la evaluación y el diagnóstico psicológico, si han sido bien elaboradas, constituyen valiosos instrumentos de la psicología.

La unidad de lo empírico y lo teórico en la elaboración de una técnica del diagnóstico psicológico

El enfoque positivista en psicología se limita al aspecto empírico y cuantitativo y reduce a un mínimo la necesaria elaboración teórica previa y posterior a la investigación empírica. La epistemología fenomenológica o hermenéutica exagera la interpretación teórica cualitativa y minimiza o elimina la verificación empírica, cuantitativa y objetiva de tales interpretaciones.

La psicología electiva destaca la necesaria unidad de lo empírico y lo teórico en la elaboración de una técnica del diagnóstico psicológico.

La investigación empírica debe partir de los resultados de la investigación teórica y, a su vez, aportar a ella, de manera que los

resultados empíricos apoyen o rechacen las hipótesis y concepciones teóricas. Asimismo, la investigación teórica debe elaborar a un nivel superior los resultados empíricos, para llegar a la esencia del fenómeno investigado.

Por tanto, es necesario diferenciar la generalización empírica del conocimiento esencial y científico, pues este último resulta de la interacción recíproca de lo empírico y lo teórico.

La elaboración de una técnica del diagnóstico psicológico es indudablemente una tarea de la investigación empírica, pero requiere la interacción recíproca de la investigación empírica y la teórica.

En consecuencia²⁷, las fases principales en el proceso de elaboración de una técnica para el diagnóstico psicológico son las siguientes:

1) Planteamiento de lo que se quiere investigar por medio de la técnica que va a ser elaborada. Para este planteamiento se parte de los resultados de la investigación previa, teórica y bibliográfica, sobre la naturaleza y las leyes esenciales del fenómeno que se quiere investigar empíricamente. A partir de estas concepciones teóricas se diseñan los procedimientos concretos de la técnica, de manera tal que dichos procedimientos se correspondan lo más plenamente posible con la realidad a investigar, concebida en un plano teórico.

Aquí coincidimos con lo que Hernández Sampieri y otros (2006) plantean como validez de contenido, la cual se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido, de lo que se mide.

2) Se realizan pilotajes o pruebas de estos instrumentos en algunos sujetos o grupos de sujetos para constatar las características de la técnica y de los hechos que permite recoger, lo

²⁷ Véase D. J. González: *Problemas filosóficos de la Psicología*, Ed. Pueblo y Educación, 1984, p. 37 y 38; así como *La psicología del reflejo creador*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana, 2004, pp. 33-35.

cual puede conducir a la modificación o perfeccionamiento de la misma.

3) Tanto en el caso de las técnicas objetivas (basadas en la observación externa) como en las subjetivas (el cuestionario, las composiciones, las frases a completar, la imaginación, la asociación de palabras, etc.) es necesario que, a partir del conocimiento teórico que se tiene del fenómeno psíquico a investigar, se planteen una serie de objetivos parciales (un plan de trabajo) a la investigación empírica con dicha técnica y determinados diseños de investigación donde se formulen criterios teóricos a comprobar en la verificación empírica con dicha técnica. De esta manera se va descubriendo cómo se reflejan en los resultados empíricos de la técnica los aspectos y leyes esenciales del fenómeno que se investiga y que han sido establecidos previamente por la investigación teórica realizada o se modifica dicha interpretación teórica para que responda a los resultados empíricos constatados.

En la verificación empírica con la técnica, es necesario diferenciar las hipótesis teóricas de los hechos establecidos. Las hipótesis teóricas no constituyen hechos establecidos.

En el caso de las técnicas subjetivas (cuestionarios, elaboraciones de la imaginación o reportes de los sueños, composiciones, el contenido expresado las entrevistas, etc.), para la psicología histórico-cultural, es imprescindible correlacionar los datos subjetivos aportados por la técnica, con criterios objetivos, hechos establecidos, grupos criterios referidos a conducta o a situaciones de estimulación externa, para descubrir el real sentido psicológico de lo que el sujeto nos comunica a través de la técnica.

Referente a este aspecto, Hernández Sampieri y otros (2006) hablan de la validez de criterio, que puede ser concurrente, si los grupos criterios son simultáneos y de la validez predictiva, si los grupos criterios se dan en el presente y el futuro.

Sobre la base de los hechos objetivos establecidos (la diferencia de edad o de sexo o de conducta o tantos otros) se formulan hipótesis relativas a que la técnica va a reflejar dichos

hechos. La verificación de estas hipótesis constituye la validez de la técnica, pues mide lo que pretende medir, lo cual supone emplear un criterio externo a la técnica.

En el caso de las técnicas objetivas, basadas en la observación o el experimento, es necesario realizar una investigación teórico-empírica que descubra el contenido psicológico interno de las acciones externas, para validar las interpretaciones que se hacen del dato objetivo.

Por ejemplo, si determinada observación objetiva pretende indicar una cualidad del pensamiento, son necesarias concepciones teóricas sobre esa cualidad del pensamiento, que conduzcan a un plan de investigaciones con dicha técnica, cuya realización verifique o refute tales concepciones teóricas y permita descubrir el contenido psicológico interno de dicha observación objetiva. Así surge la interpretación psicológica válida de lo que significa una determinada observación objetiva.

4) Se procede a la realización de esta serie de investigaciones empíricas, lo cual conduce a establecer o no, la validez de la técnica.

5) Se lleva a cabo la interpretación teórica de los resultados obtenidos en las diversas experiencias, para descubrir los aspectos y las leyes esenciales del fenómeno investigado por medio de su expresión empírica en la técnica que se desarrolla, lo cual permite establecer principios de interpretación de los hechos y de formulación de predicciones científicas.

6) Como consecuencia de la investigación científica realizada, los resultados empíricos obtenidos repercuten sobre la teoría que ha sido el punto de partida de la investigación y aportan a ella, implican su modificación o verificación.

En nuestra opinión, Hernández Sampieri y otros²⁸ coinciden con nosotros en el énfasis que ponemos en la unidad de lo empírico y lo teórico en la elaboración de las técnicas de

²⁸ Véase Hernández, Sampieri, R., C. Fernández Collado y P. Baptista Lucio: *Metodología de la investigación*, 4.ª ed., Mc Graw Hill, México, 2006, p. 282.

diagnóstico, cuando dicen: “[...] la validez de constructo es probablemente la más importante, sobre todo, desde una perspectiva científica y se refiere a qué tan exitosamente un instrumento representa y mide un concepto teórico”.

Los referidos autores afirman que la validez del constructo parte del grado en el que las mediciones del concepto proporcionadas por el instrumento se relacionan de manera consistente con otras mediciones de otros conceptos, de acuerdo con modelos e hipótesis derivadas teóricamente (que conciernen a los conceptos que se están midiendo).

Dicen que la validez del constructo debe explicar el modelo teórico-empírico que subyace a la variable de interés.

Asimismo expresan que la validez del constructo incluye tres etapas:

1. Se establece y especifica la relación teórica entre los conceptos (sobre la base del marco teórico).

2. Se correlacionan los conceptos y se analiza cuidadosamente la correlación.

3. Se interpreta la evidencia empírica de acuerdo con el nivel en el que clarifica la validez del constructo de una medición en particular.

En conclusión, partiendo de nuestros criterios sobre la construcción de una técnica del diagnóstico, concebimos lo planteado por Sampieri y otros (2006), sobre la validez de contenido, la de criterio y de constructo. Veamos a continuación estos tres tipos de evidencia de la validez en el desarrollo de la técnica Ramdi GC.

Honrando la memoria de S. L. Rubinstein (1964), podríamos concluir que sus criterios referentes a la interpretación de datos subjetivos sobre la base de datos objetivos y la interpretación de datos objetivos sobre la base de una investigación, que descubra y verifique su contenido psicológico interno, es la esencia de la validación de una técnica del diagnóstico.

Sobre la base de los criterios que acabamos de exponer abordaremos la validez del cuestionario Ramdi GC (1 pm) de 1

personaje; procesamiento manual, de 27 ítems, basado en la valoración consciente y proyectiva y en el registro de la actividad, para establecer la jerarquía de motivos.

Para conocer mejor las características y el empleo de esta técnica, el lector podrá consultar el libro *Los niveles de motivación*, de González, D. J., 2017.

B. Validez y confiabilidad del Ramdi GC

Se entiende por validez de una técnica del diagnóstico el que mida lo que pretende medir.

Este cuestionario ha sido elaborado con el fin de investigar empíricamente en un individuo y también en un conjunto de sujetos, la jerarquía de motivos y las contradicciones dinámicas (conflictos, presiones e insatisfacciones) que los caracterizan.

La calidad de las respuestas a la técnica influye de manera muy importante en su validez. Si el sujeto actúa de forma irresponsable, si no atiende las instrucciones que se le dan, si no tiene capacidad para autoanalizarse, o si no quiere revelarse, esto inhabilita la validez de la técnica.

No obstante, a pesar de estas posibles limitaciones en las respuestas, nuestra tarea consiste en esclarecer si este cuestionario tiene validez, o sea, si mide lo que pretende medir y en consecuencia si, por lo general, las respuestas de los sujetos han sido adecuadas.

Validez de contenido del Ramdi GC (1 pm)

Sampieri y otros (2006) expresan que la validez del contenido se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide. Es el grado en que la medición representa al concepto medido o variable medida. Y nuestro concepto es el de jerarquía de motivos.

Toda motivación parte de una o varias necesidades y se encarna en uno o en varios motivos. La necesidad es una

propiedad estable del carácter, que se manifiesta en una determinada situación, según el momento que experimente el sujeto. Toda necesidad tiene un objeto; se tiene necesidad de algo, de comida, de actividad, de afecto, de conocimientos, de éxito, de cumplir con el deber, etc.

Llamamos motivo al reflejo cognoscitivo de la posibilidad real para el sujeto, de satisfacer una o varias necesidades, el cual incorpora la tensión activa de dichas necesidades e impulsa al individuo a la acción y se expresa en su actividad. La necesidad puede ser pasiva, en estado de satisfacción o insatisfacción, cuando no conduce a la acción; pero cuando aparece el motivo, la necesidad se convierte en activa, forma parte del motivo e impulsa la actividad. Existen los motivos actuales y los potenciales. El motivo actual es aquella necesidad o conjunto de necesidades que ha encontrado en la realidad presente, externa e interna o subjetiva, la posibilidad real de su satisfacción y en consecuencia, mueve la actividad. Pero la necesidad pasiva, que no mueve aún la actividad porque no existen las circunstancias adecuadas (externas y subjetivas) para lograr su satisfacción, es un motivo potencial, puesto que se ha canalizado en una posibilidad futura de real satisfacción. Así ocurre en las valoraciones más altas que el sujeto ofrece en los métodos directo e indirecto (consciente e inconscientemente) y más bajas en la actividad. Pueden ser motivos potenciales o que actúan en forma inespecífica.

En virtud de su mayor o menor influencia sobre el comportamiento, los motivos (y las necesidades que se expresan en ellos) actúan en una determinada jerarquía, la cual se manifiesta en los conflictos, cuando un motivo supera al otro, y en el grado de persistencia y esfuerzo del individuo en la satisfacción de una determinada necesidad o conjunto de necesidades. Estos motivos predominantes son los que ocupan los lugares cimeros en la jerarquía. De ahí la importancia fundamental del registro de la actividad para llegar a conocer cuál es la jerarquía de los motivos actuales y actuantes.

El Ramdi GC (1 pm) se refiere a la jerarquía de los motivos, lo cual supone tener en cuenta la diversidad de motivos y necesidades del ser humano.

Existen muy diversas clasificaciones de los motivos y necesidades humanas. Cada autor que se ha ocupado de este tema ofrece una clasificación diferente. Por ello resulta imprescindible partir de una teoría de la motivación humana²⁹ que, teniendo en cuenta las diversas clasificaciones, ofrezca un marco conceptual integrador y coherente. Nuestra teoría clasifica los motivos en sociales (del deber social altruista) e individuales. A su vez, los individuales se clasifican en psicobiológicos, psicogénicos (comunes al hombre y al animal) y sociogénicos, aprendidos del medio social y específicos del ser humano, aceptando así la diferencia y unidad de las necesidades innatas y las adquiridas. Además de ello se destacan seis orientaciones motivacionales fundamentales:

1. hacia la satisfacción inmediata;
2. hacia la seguridad (respecto a los demás, a sí mismo y a la vida);
3. hacia la realización y autorrealización;
4. la tendencia cognitiva como fuente de placer, de aseguramiento y realización;
5. hacia la agresión o la autoagresión;
6. hacia el altruismo y el deber social.

Sobre la base de esta clasificación, se ha elaborado una lista de 27 ítems que abarcan todas las necesidades que forman parte de nuestra clasificación.

Por otro lado, los motivos y necesidades del ser humano se expresan de manera diferente y han sido estudiados en distinta forma. El psicoanálisis ha preferido los datos indirectos, llamados proyectivos, que reflejan preferentemente motivaciones inconscientes; véase por ejemplo, el Test de Apercepción Temática

²⁹ Véase D. J. González (1977; 1995 y 2008) y el resumen teórico ofrecido en el primer capítulo de este libro.

de H. A. Murray, que se basa en la fantasía, o el test de K. Machover, que se basa en los dibujos. La psicología humanista es partidaria de preguntar al sujeto y que él nos diga sus motivaciones principales. Este es el caso del Método de Inducción Motivacional del profesor J. Nuttin (1970) y de tantos otros cuestionarios directos. Por otro lado, el conductismo ha preferido los datos objetivos sobre los estímulos y las respuestas, lo cual conduce al estudio de la actividad externa.

Nos preguntamos, entonces ¿puede haber validez del contenido si abordamos una sola forma de la expresión de las necesidades y motivos? En respuesta a esta pregunta, preferimos tener en cuenta estas tres formas de expresión de las necesidades y motivos en los métodos indirecto, directo y registro de la actividad y le conferimos una especial importancia al registro de la actividad, pues expresa los motivos actuales y actuantes.

En consecuencia, estimamos que nuestro cuestionario se aproxima a una problemática muy compleja que es la diversidad de necesidades y motivos y sus formas de expresión.

Por todo lo dicho, consideramos que nuestro cuestionario tiene validez de contenido, pues aborda la diversidad de necesidades (aunque no absolutamente todas, lo cual sería imposible) y las distintas formas de su manifestación: indirecta, directa y en la actividad.

Validez de criterio y validez de constructo del Ramdi GC (1 pm)

La validez de criterio y la de constructo parten de una determinada concepción teórica sobre la naturaleza de la motivación humana, la cual plantea una serie de objetivos parciales (un plan de trabajo) a la investigación empírica con dicha técnica y determinados diseños de investigación donde se formulen criterios teóricos a comprobar en la verificación empírica con esa técnica.

Para precisar la importancia de las diferencias encontradas, se utilizaron las pruebas estadísticas de Mann-Whitney para

muestras independientes y de Wilcoxon para muestras relacionadas (véase Siegel, S., 1970).

B. Diseños de investigación

– 1.^{er} diseño de investigación. La jerarquía de motivos en el decurso de la vida.

De acuerdo con la concepción teórica sobre el desarrollo de la jerarquía de motivos en el decurso de la vida y con las condiciones históricas y sociales en que nos encontramos, planteamos que existen indudables diferencias en la jerarquía de los motivos expresadas en su actividad, entre jóvenes estudiantes de 18 a 24 años, adultos trabajadores de 30 a 55 años, y personas mayores de 65 a 90 años. (Tabla 9).

Tabla 9. Diferencias entre estos tres grupos

	Cantidad	Edad media	Sexo	Estudia	Trabaja	Casado	Con hijos
Jóvenes	N = 90 18-24 años	20 años	Fem 45 Masc 45	85 = 94 % Universidad	21 = 23 %	3 = 3.3 %	12 = 13 %
Adultos	N = 86 30-55 años	43 años	Fem 43 Masc 43	27 = 31%	76 = 88 %	61 = 71 %	73 = 85 %
3.^a edad	N = 28 65-90 años	70 años	Fem 14 Masc 14	4 = 14 %	9 = 32 %	17 = 61 %	24 = 86 %

La muestra obtenida es intencional y no representativa de ningún grupo en particular. Las diferencias que se indican en las tablas que siguen han resultado diferencias estadísticamente significativas, en la comparación de los diferentes grupos; son las únicas que encontramos en el total de las 27 necesidades que son valoradas en el Ramdi GC.

Comparación de adultos y jóvenes

En la comparación de adultos, en su mayor parte trabajadores, casados y con hijos; y jóvenes, en su gran mayoría estudiantes no casados y sin hijos, nos planteamos el criterio de que los adultos, en correspondencia con su diferente conducta e inserción social, expresarán en el registro de la actividad una valoración más alta del deber laboral (TR), el deber profesional (OP), el esfuerzo por conseguir dinero (PS) y el deber hacia los hijos y cónyuge (F2); mientras que los jóvenes valorarán más la actividad de estudio (ES), y la mayor satisfacción de necesidades individuales que expresan su menor situación de responsabilidad social.

Los resultados de la aplicación del Ramdi GC en el registro de la actividad (que expresa los motivos actuales y actuantes), que indican las diferencias estadísticamente significativas entre jóvenes y adultos, en los promedios de las valoraciones ofrecidas por los sujetos, se muestran en la tabla 10.

Tabla 10. Resultados de la aplicación del Ramdi GC

	Adultos	Jóvenes	Diferencias
Estudiar	3.65	6.80	- 3.15
Trabajar	6.78	3.37	3.41
Divertirse	5.06	6.39	- 1.33
Buscar dinero	5.92	4.53	1.38
Desempeñar un oficio	7.16	3.41	3.75
Deberes hacia pareja e hijos	7.23	4.70	2.53

Como se aprecia, las diferencias principales entre la valoración de ambos grupos en el registro de la actividad se corresponden con las esperadas de acuerdo con los hechos establecidos.

En el método directo, o sea, en las aspiraciones conscientes, solo se aprecian diferencias en la necesidad de estudiar, más mencionada por los jóvenes y la de trabajar, más por los adultos.

En el método indirecto no se aprecian diferencias; pero los criterios teóricos sobre hechos establecidos solo se refieren a la actividad.

Comparación de adultos con la tercera edad

Por el conocimiento y los datos que tenemos sobre las diferencias entre los grupos encuestados de adultos y personas de la tercera edad, podemos afirmar que los adultos trabajan más (TR) y en consecuencia, ejercen en mayor grado una determinada profesión u oficio (OP); también que sus padres, por lo general viven y tienen que ocuparse de ellos (F1). En la esfera sexual (SX), los adultos se mantienen activos. Las personas de la tercera edad se han jubilado y trabajan (TR) en mucho menor grado que los adultos y en consecuencia, no ejercen un determinado oficio o profesión (OP). En su mayor parte, sus padres han muerto y no tienen que ocuparse de ellos (F1). Los estudios sobre el sexo en la tercera edad establecen que, aunque no desaparece la actividad sexual (SX), esta disminuye en comparación con los adultos. La tabla 11 muestra las diferencias estadísticamente significativas entre adultos y la tercera edad en los promedios de las valoraciones al registro de la actividad.

Tabla 11. Diferencias estadísticamente significativas entre adultos y la tercera edad

	Adultos	3.^a edad	Diferencias
Estudiar	3.65	1.21	- 2.44
Trabajar	6.78	3.36	- 3.42
Actividad Sexual	6.53	3.96	- 2.57
Cumplir con los padres	7.07	4.96	- 2.11
Desempeñar un oficio	7.16	4.29	- 2.87

Como se observa, el registro de la actividad expresa fielmente lo esperado. Los adultos valoran más el trabajo (TR), la profesión (OP), el deber hacia los padres (F1) y el sexo (SX).

En las aspiraciones conscientes del método directo se aprecian las mismas diferencias que en el registro de la actividad.

En el método indirecto solo se encuentra una diferencia en cuanto a que los adultos valoran en mayor grado el trabajo (TR).

Comparación de jóvenes con la tercera edad

De acuerdo con lo que conocemos sobre la vida y la actividad de los jóvenes, en comparación con las personas de la tercera edad, y los datos sobre los grupos encuestados, podemos afirmar que los jóvenes estudian (ES) más, se ocupan en mayor grado de atender a sus padres (F1), pues la tercera edad en mayor grado los ha perdido; por lo general los jóvenes no tienen hijos ni están casados y en consecuencia, no han asumido el deber hacia ellos (F2); mientras que los ancianos por lo general han asumido esta responsabilidad. Los jóvenes son más activos sexualmente (SX) y en cuanto a diversiones (DV), que las personas de la tercera edad. En la tabla 12 se muestran las diferencias de las valoraciones promedios en el registro de la actividad.

Tabla 12. Diferencias de las valoraciones promedios

	3.^a edad	Jóvenes	Diferencias
Estudiar	1.21	6.61	- 5.40
Divertirse	4.50	6.16	- 1.66
Actividad sexual	3.96	6.92	- 2.96
Cumplir con los padres	4.96	7.07	- 2.10
Deberes hacia la pareja e hijos	6.64	4.97	1.68

Como se aprecia, los jóvenes valoran más en el registro de la actividad el estudio (ES), la diversión (DV), el sexo (SX) y el deber hacia los padres (F1), mientras que la tercera edad valora más la responsabilidad hacia hijos y cónyuge (F2).

En las aspiraciones conscientes del método directo se aprecian las mismas diferencias; pero en el método indirecto solo

se constatan en cuanto al estudio (ES) y el sexo (SX) más mencionados por los jóvenes.

En conclusión, podemos decir que el registro de la actividad de esta técnica ha reflejado fielmente las diferencias esperadas entre las distintas edades en cuanto a su jerarquía de motivos y conducta real. También el método directo las ha expresado pero en menor grado, y el método indirecto es el que menos las ha reflejado. De aquí se concluye que el método indirecto es el que más se aleja de la actividad real.

Pero cabe la pregunta de cómo validar el método directo y el indirecto si no se corresponden exactamente con la conducta real, ¿qué nos aportan?

- 2.º Diseño de investigación. Las insatisfacciones o frustraciones en jóvenes, adultos y la tercera edad.

Sobre la base de nuestro conocimiento respecto a la diferencia en la jerarquía de motivos de jóvenes, adultos y la tercera edad, podemos fundamentar el criterio de que la tercera edad está privada o insatisfecha en todo aquello que los diferencia de jóvenes y adultos y que no puede hacer en cuanto al sexo (SX), el trabajo (TR), la profesión (OP), el estudio (ES), y el cuidar a sus padres (F1) (en su mayoría ya están muertos).

Veamos las diferencias en cuanto al sexo (SX) entre 3.ª edad, adultos y jóvenes, en la discrepancia entre las respuestas a los métodos registro de la actividad, método directo e indirecto. Los números indican el promedio de valoraciones que el grupo ofreció en una determinada categoría y método. Se destacan las diferencias en una valoración o más y se desprecian las menores. Nos planteamos el hecho real de que en la tercera edad, por lo general, existe una imposibilidad fisiológica de desplegar el sexo con la misma intensidad que en adultos y jóvenes. Por ello planteamos una no correspondencia entre la actividad (en menor grado) y las aspiraciones directas o indirectas (en mayor grado) en lo referente a la necesidad sexual. En la tabla 13 se muestran los

resultados de comparar los tres métodos y valorar las diferencias entre ellos.

Tabla 13. Comparación de los tres métodos

Métodos	3.ª edad RA-MD	Adultos RA-MD	Jóvenes RA-MD
	SX Sexo	SX Sexo	SX Sexo
RA	3.96	6.53	6.92
MD	5.39	7.70	7.88
Diferencias	- 1.43	- 1.16	- 0.96
	Más en MD	Más en MD	casi más MD
	3.ª edad	Adultos	Jóvenes
	MD-MI	MD-MI	MI-MD
	Sexo	Sexo	Sexo
MD	5.39	7.70	7.56
MI	6.36	7.10	7.88
Diferencias	0.96	- 0.59	- 0.32
	Más en MI	No diferencia	No diferencia
	3.ª edad	Adultos	Jóvenes
	RA-MI	RA-MI	RA-MI
	SX Sexo	SX Sexo	SX Sexo
RA	3.96	6.53	6.92
MI	6.36	7.10	7.56
Diferencias	2.39	0.57	0.63
	más en MI	No diferencia	No diferencia

MI: método indirecto; MD: método directo; y RA: registro de la actividad.

Aquí se aprecia cómo en la tercera edad, la necesidad sexual se expresa más en el método indirecto (MI) que en el registro de la actividad (RA); o sea, no despliegan en el mismo grado que adultos y jóvenes una actividad real sexual, pero existe la necesidad sexual pasiva que se manifiesta en mayor grado en el personaje imaginario. Esto indica una insatisfacción, una privación en la esfera sexual en las personas de la tercera edad.

Otra diferencia entre la tercera edad de un lado, y los jóvenes y adultos del otro, se aprecia en el deber hacia los padres y

hermanos (F1). Por lo general, los jóvenes y adultos tienen los padres y hermanos vivos y pueden cumplir con este deber. Por el contrario, en la tercera edad, lo más frecuente es que los padres estén muertos, aunque pueden quedar hermanos vivos y no es posible cumplir a plenitud con este deber. Veamos las respuestas de estos tres grupos en las discrepancias a los métodos registro de la actividad (RA), método directo (MD) y método indirecto (MI) (Tabla 14). Los números indican el promedio de valoraciones que el grupo ofreció en una determinada categoría y método. Se destacan las diferencias en una valoración o más y se desprecian las menores.

Tabla 14. Respuestas de los tres grupos ante los tres métodos

Métodos	3. ^a edad	Adultos	Jóvenes
	MD-RA	RA-MD	RA-MD
	F1 Deber	F1 Deber	F1 Deber
	hacia padres	hacia padres	hacia padres
MD	5.61	7.07	7.07
RA	4.96	7.66	8.23
Diferencias	- 0.64	- 0.59	- 1.17
	No diferencia	No diferencia	Más en RA
	3. ^a edad	Adultos MD-MI	Jóvenes MD-MI
	MD-MI	MD-MI	MD-MI
	F1 Deber	F1 Deber	F1 Deber
	hacia padres	hacia padres	hacia padres
MD	5.61	7.66	7.48
MI	6.71	7.26	8.23
Diferencias	1.11	- 0.41	- 0.76
	Más en MI	No diferencia	No diferencia
	3. ^a edad	Adultos RA-MI	Jóvenes RA-MI
	RA-MI	RA-MI	RA-MI
	F1	F1	F1
RA	4.96	7.07	7.07
MI	6.71	7.26	7.48
Diferencias	1.75	0.19	0.41

Más en MI No diferencia No diferencia
 MI: método indirecto; MD: método directo; y RA: registro de la actividad.

Como se aprecia, la tercera edad menciona más el deber hacia los padres (F1) en el método indirecto que en el registro de la actividad y más que en el método directo, lo cual no ocurre en los jóvenes y adultos. Esto quiere decir que, aunque en muchas personas de la tercera edad los padres estén muertos, esta necesidad existe, está privada, es pasiva y se expresa, sobre todo, en las necesidades del personaje. La añoranza de los padres muertos puede expresarse de manera indirecta o proyectiva.

Otra diferencia importante entre los adultos y los sujetos de la tercera edad consiste en que estos últimos se han jubilado o se ven imposibilitados de desempeñar un trabajo y una profesión; no obstante, algunos pocos aún la desempeñan. Por un lado el no trabajar es un alivio para la tercera edad, pero también supone una privación o frustración de su necesidad de ser útiles y valorados socialmente, de ganar más dinero y en algunos casos, la pérdida del oficio o profesión que han desempeñado, quizás, durante muchos años. Veamos cómo se expresan estas insatisfacciones o frustraciones de la tercera edad en las discrepancias a los métodos registro de la actividad, directo e indirecto. (Tabla 15).

Tabla 15. Insatisfacciones en las discrepancias ante los tres métodos

Métodos	3.ª edad	Adultos
	MD-RA	MD-RA
	TR Trabajar	TR Trabajar
MD	5.21	6.78
RA	3.36	7.40
Diferencias	- 1.86	- 0.62
	Más en el MD	No diferencia
	3.ª edad	Adultos

	MD-MI	MD-MI
	TR Trabajar	TR Trabajar
MD	5.21	7.40
MI	4.79	6.94
Diferencias	- 0.43	- 0.45
	No diferencia	No diferencia
	3. ^a edad	Adultos
	RA-MI	RA-MI
	TR Trabajar	TR Trabajar
RA	3.36	6.78
MI	4.79	6.94
Diferencias	1.43	0.17
	Más en MI	
	el MI	No diferencia

MI: método indirecto; MD: método directo; y RA: registro de la actividad.

Como se aprecia, mientras los adultos no presentan discrepancias o diferencias entre sus respuestas a los distintos métodos, la tercera edad menciona la necesidad de trabajar más en el método directo y en el indirecto que en la actividad real. Esto indica la presencia de necesidades no plenamente satisfechas en la actividad real, pero que se evidencian en el método directo y en el indirecto, lo cual ocurre en la situación real de las personas de la tercera edad.

En la tabla 16 se aprecia el motivo para desempeñar un oficio o profesión (OP).

Tabla 16. Motivo para desempeñar un oficio o profesión (OP)

Métodos	3.^a edad	Adultos
	MD-RA	MD-RA
	OP	OP
	Profesión	Profesión
MD	3.82	7.16
RA	4.29	6.22
Diferencias	0.46	0.94

	No diferencia	No diferencia
	3. ^a edad	Adultos
	MD-MI	MD-MI
	OP Profesión	OP Profesión
MD	3.82	6.22
MI	5.39	6.30
Diferencias	1.57	0.08
	Más en MI	No diferencia
	3. ^a edad	Adultos
	RA-MI	RA-MI
	OP Profesión	OP Profesión
RA	4.29	7.16
MI	5.39	6.30
Diferencias	1.11	- 0.86
	Más en MI	No diferencia

MI: método indirecto; MD: método directo; y RA: registro de la actividad.

Mientras los adultos no presentan diferencias significativas en sus respuestas a los diferentes métodos, las personas de la tercera edad expresan mayor necesidad de ejercer un oficio o profesión en el método indirecto que en el directo y que en el registro de la actividad. Esto lo interpretamos como que la necesidad de ejercer un oficio o profesión existe, pero no tiene un sentido real actual ni como aspiración consciente ni como actividad real. Esta interpretación se corresponde con la realidad que viven las personas de la tercera edad que por lo general han abandonado el oficio o profesión que ejercían.

Como conclusión sobre las frustraciones o insatisfacciones de estos tres grupos de edad, podemos afirmar que las personas de la tercera edad han sufrido cambios en su vida sexual, familiar y laboral que implican insatisfacciones o frustraciones con respecto a su vida anterior. Se ha constatado que estas necesidades insatisfechas se expresan en mayor grado en el método directo y sobre todo en el

indirecto, que en el registro de la actividad. Estos constituyen hechos que favorecen la validez de los métodos directo e indirecto para expresar las necesidades insatisfechas o no.

- 3.^{er} Diseño de investigación. La orientación social e individual de la actividad en jóvenes, adultos y la tercera edad.

Llamamos orientación social a que el individuo asume más deberes sociales y cumple con ellos en forma más intensa. Estos deberes son en primer lugar, el deber patriótico (PT), el laboral (TR), el desempeñar un oficio o profesión (OP) y el altruismo hacia los demás en general (DH). También son deberes sociales, aunque con más limitantes en su proyección social, el deber hacia padres y hermanos (F1), el deber hacia hijos y cónyuge (F2) y el deber de estudiar (ES). Además, existen diversas necesidades individuales que parten del organismo biológico y de la personalidad individual.

En la consideración de la orientación social, el cuestionario Ramdi GC tiene en cuenta la orientación superior y la orientación diversa.

Se considera una orientación social superior (OSS), cuando uno o varios de los deberes sociales más amplios (PT; TR, OP y DH) son valorados con el máximo de 9. También existe la orientación individual superior (OIS), cuando uno o más de los motivos individuales son valorados con 9.

La orientación diversa tiene en cuenta el lugar jerárquico que ocupan todos los motivos, ya sean en la orientación social o en la individual; ambas orientaciones se calculan por separado.

La orientación social diversa tiene en cuenta el lugar jerárquico que ocupan todos los motivos sociales. Una persona puede tener una orientación social superior en una determinada categoría y en todas las demás, una baja orientación social diversa; también puede ocurrir lo contrario.

Igual podemos decir de la orientación individual diversa.

Sobre la orientación social tenemos el criterio, fundado en los hechos de nuestra cultura, de que los adultos a diferencia de

jóvenes y personas de la tercera edad, por lo general, son los que llevan el peso fundamental del deber social (en nuestra muestra, los adultos trabajan 88 %), pues los jóvenes se están preparando para ello (los jóvenes estudiantes encuestados trabajan solo 23 %) y las personas de la tercera edad se han jubilado, y por lo general no trabajan (nuestra muestra de adultos mayores presenta 32 % de personas que trabajan).

Los resultados de la calificación del Ramdi GC, en cuanto a la orientación social de los tres grupos, en el registro de la actividad (RA), se muestran en la tabla 17.

Tabla 17. Resultados de la calificación del Ramdi GC

Grupos	Orientación Social Superior	Orientación Social Diversa
Adultos	4.92	69.91
Jóvenes	3.30	56.86
Diferencias	1.62	13.05
	Más en los adultos	Más en los adultos
	Signif. 0.0366	Signif. 0.0001
	Mann Whitney	
	3. ^a edad-jov.	3. ^a edad-jov.
	OSS Valorac.	OSD
3. ^a edad	5.79	55.54
Jóvenes	3.30	56.86
Diferencias	2.49	-1.32
	Más 3. ^a edad	Más jóvenes
	Signif. 0.0254	No signif. 0.62
	Adulto-3. ^a edad	Adulto-3. ^a edad
	OSS Valorac.	OSD
Adultos	4.92	69.91
3. ^a edad	5.79	55.54
Diferencias	0.87	- 14.37
	No diferencia	Signif. 0.0008
	No Signif. 0.44	

En cuanto a la orientación social superior (OSS); o sea, las que reciben la valoración de 9 en las motivaciones sociales más amplias, los adultos y las personas de la tercera edad superan a los jóvenes.

En relación con la orientación social diversa (OSD); o sea, el lugar jerárquico que ocupan todas las motivaciones sociales, los adultos superan ampliamente tanto a jóvenes como a la tercera edad.

En conclusión, los datos que nos ofrece esta técnica se corresponden con lo esperado, de acuerdo con los grupos estudiados y los hechos establecidos.

- 4.º Diseño de investigación. La jerarquía de motivos en sanos y enfermos de nivel neurótico.

Un criterio de validez de la investigación puede consistir en que este cuestionario permita establecer una diferencia entre las respuestas de sanos y enfermos de nivel neurótico, pues existen diferencias en la jerarquía de motivos de ambos grupos.

Con ese fin, establecimos una muestra intencional de sujetos normales (no reportan estar mentalmente enfermos, desarrollan una vida como la mayoría y no asisten a ningún servicio psiquiátrico ni psicoterapéutico) y sujetos enfermos (que dicen estar mentalmente enfermos, asisten a un centro de atención psiquiátrica o psicoterapéutica y han sido diagnosticados de nivel neurótico) (Tabla 18). No se incluyen en la muestra sujetos delirantes o psicóticos ni trastornos de personalidad.

Tabla 18. Características de ambos grupos

Normales	Total	Edad promedio	Sexo	Estudian	Trabajan	Escolaridad
	27 sujetos	37 años	19 Fem 8 Masc	8 = 30 % 19 no	18 = 67 % 9 No	6 Universitarios 15 de grado 12
Enfermos	27 sujetos	37 años	19 Fem	6 = 22 % 20 no	18 = 67 % 9 no	12 Universitarios

			8 Masc	estudian		8 de grado 12
						5 Téc. medios

	Casados	Unidos	Hijos				
Normales	13	0	19				
Neuróticos	4	6	15				

Se buscó igualar ambos grupos lo más posible, en cuanto a cantidad de sujetos, edad, sexo y su condición de trabajador, pero no se pudo igualarlos totalmente en cuanto al estudio, la situación conyugal y con hijos, y la participación en organizaciones sociales, en que los sanos superan a los enfermos. Queríamos que la única diferencia entre ambos grupos fuese su condición de sanos y enfermos de nivel neurótico.

Se analizó estadísticamente la diferencia de medias entre ambos grupos con la prueba de rangos señalados y pares igualados de Wilcoxon (Siegel, S., 1970), por ser grupos igualados y relacionados.

Los resultados de la aplicación del cuestionario se muestran en la tabla 19, en las valoraciones ofrecidas en el registro de la actividad.

Tabla 19. Resultados significativos de la aplicación del cuestionario

Registro	Sujetos	Nivel	Diferencias	Wilcoxon
Actividad	normales	neurótico		
nCN Aislarse	2.44	4.22	1.78	0.0413
AG Agresión	2.00	4.00	2.00	0.0289
AgsM Sufrir	1.59	5.00	3.41	0.002
PT Patriotismo	5.74	4.19	- 1.56	0.0112
Autovaloración	7.44	5.37	- 2.07	0.0017
SV Sentido de la vida	7.30	5.07	- 2.22	0.0016
RS Realizarse	6.41	4.96	- 1.44	0.0333
F2 Amor hijos y cónyuge	7.19	5.33	- 1.85	0.0223

Como se observa, al igual que en investigaciones anteriores con el Ramdi GC, de tres personajes (automatizado)³⁰, los enfermos de nivel neurótico se caracterizan en el registro de la actividad por valorar más alto que los sanos los motivos de **aislamiento** (nCN), **agresión** (AG), **autoagresión** (sufrimiento) (AGsm) y más bajo que los sanos, el motivo de **autorrealización**. (RS).

Sin embargo, en esta comparación se encuentran otras diferencias que también son estadísticamente significativas. Los sanos están más integrados a organizaciones sociales y valoran más el patriotismo (PT) y la autovaloración (VLsm); asimismo, superan a los enfermos en cuanto a matrimonios y cantidad de hijos, y expresan mayor altruismo hacia hijos y cónyuges (F2). La categoría sentido de la vida (SV) y realización de sí mismos (RS) es más mencionada por los normales.

Se destaca la diferencia en la categoría agresión a sí mismo (AGsm) en el registro de la actividad, la cual, mucho más mencionada por los enfermos, expresa: "Realizo actividades o pienso en cosas que me hacen sufrir".

En conclusión, podemos afirmar que el registro de la actividad del cuestionario Ramdi GC ha permitido diferenciar la jerarquía de motivos de sanos, en comparación con enfermos de nivel neurótico. En primer lugar se aprecia una alteración de las relaciones humanas de los neuróticos en la mayor conducta reactiva de aislamiento (nCN), y agresión a otros (AG) y su más intensa vivencia emocional negativa en la categoría sufrimiento ante la vida (AGsm), lo cual no ocurre en los normales. Su baja autorrealización (RS) es igualmente indicadora de su pobre integración personal.

Las discrepancias entre las respuestas a los métodos indirecto, directo y registro de la actividad, que suponen insatisfacciones, presiones o conflictos, se muestran en la tabla 20.

³⁰ Véase el libro *Criterios y técnicas para el estudio de la motivación*, Ed. Pueblo y Educación, 2012.

Tabla 20. Discrepancias significativas entre las respuestas a los tres Métodos

Categorías	Discrepancia Normales	Discrepancia neuróticos
Independencia		2.0 insatisf
Divertirse		2.4 insatisf
Sacrificarse, sufrir		2.5 presión
Actividad sexual	2.1 insatisf	2.4 insatisf
Autovalorarse		2.3 insatisf
El sentido de la vida		5.2 insatisf
Leer y estar informado		2 insatisf
Descansar	2.2 insatisf	4.5 insatisf
Realizar mis proyectos		2.6 insatisf

En primer lugar, se aprecia que los normales presentan discrepancias solo en dos categorías que son la insatisfacción en cuanto a las necesidades de descanso (DS) y de actividad sexual (SX); mientras que los neuróticos presentan discrepancias en 9 categorías. En los de nivel neurótico se aprecia una conducta reactiva (presión) en el sufrimiento ante la vida (AGsm) y 8 insatisfacciones en cuanto a la independencia (ID), la diversión (DV), la necesidad sexual (SX), la autovaloración (VLsm), el sentido de la vida (SV), el interés cognoscitivo (IT), el descanso (DS) y la autorrealización (RS). Llama la atención que la discrepancia mayor se expresa en cuanto a la insatisfacción, en tener un sentido a la vida (SV), lo cual se ha corroborado en otras investigaciones con enfermos de nivel neurótico.

Indiscutiblemente, la mayor insatisfacción es, por lo general, una característica de los enfermos de nivel neurótico. Diversos teóricos³¹ han señalado la carencia de un sentido a la vida como un importante rasgo motivacional de los enfermos de nivel neurótico.

³¹ Véase por ejemplo la teoría de J. Nuttin en su libro *Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme* (1968).

Otras características de las respuestas de enfermos de nivel neurótico y los normales se muestran en la tabla 21.

Tabla 21. Características de las respuestas de enfermos neuróticos y los normales

	Social	Indiv.	RS en RA	Tendencias Patógenas	Total de discrepancias
Normales	64.70	77.37	6.41	1.15	9.70
Neuróticos	55.59	77.85	4.89	2.74	13.56
Diferencia	- 9.11	0.48	1.52	1.59	3.85
	Significativo		Significativo	Significativo	
	0.04		0.02	0.0007	0.09 Wilcoxon
	Wilcoxon		Wilcoxon	Wilcoxon	0.04 Paired T.

La orientación social diversa (OSD) se refiere al lugar jerárquico que ocupa la diversidad total de las necesidades sociales trabajar (TR), oficio y profesión (OP), patriotismo (PT), altruismo (DH), estudiar (ES) y los deberes familiares hacia los padres (F1) e hijos y cónyuges (F2).

En la tabla anterior se observa que los sujetos normales tienen una orientación social diversa (OSD) mayor que los neuróticos, y que no existe diferencia entre ambos grupos, en cuanto a la orientación individual diversa (OID).

Se observa que los sujetos normales presentan mayor orientación de autorrealización (RS) en el registro de la actividad, que los enfermos.

De igual forma se constata que aparecen más tendencias patógenas (más aislamiento, agresión, autoagresión y menos autorrealización en el registro de la actividad) en los enfermos que en los sujetos normales. Esta baja autorrealización en los enfermos, comprobada en diversas investigaciones con el Ramdi GC, es coherente con los criterios de A. Maslow (1954).

También se aprecia que los enfermos presentan más discrepancias (insatisfacciones, conflictos y presiones) que los sanos. (Tabla 22).

Tabla 22. Discrepancias entre enfermos y sanos

Discrepancias	MD-RA	MI-RA	MD-MI	Insatisfacciones	Presiones
Normales	2.93	4.33	2.44	4.74	2.52
Enfermos	4.26	5.85	3.44	7.33	2.78
Diferencia	1.33	1.52	1.00	2.59	0.26
	0.16 Wilcoxon	0.04 Wilcoxon	0.06 Wilcoxon	0.04 Wilcoxon	
Significación estadística	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo

En la tabla anterior se aprecia la cantidad de discrepancias entre el método directo y el registro de la actividad (MD-RA), en donde no se encuentran diferencias significativas entre ambos grupos. Pero se constata que los enfermos ofrecen más discrepancias que los normales, entre las respuestas al método indirecto y al registro de la actividad (MI-RA); lo que nos lleva a pensar que en estos enfermos existe mayor contradicción entre sus necesidades íntimas o inconscientes y su actividad real.

Por último, se aprecia que los enfermos presentan más insatisfacciones que los sujetos normales.

Estos resultados coinciden con investigaciones anteriores, realizadas con el Ramdi GC de tres personajes y automatizado e igualmente, con investigaciones posteriores en que se constata el nivel motivacional más bajo en los enfermos de nivel neurótico.

En consecuencia, se evidencia que el cuestionario Ramdi GC establece una diferencia fundamental entre enfermos psíquicos de nivel neurótico y personas normales, que se corresponde con lo esperado en la diferencia entre sujetos normales y enfermos de nivel neurótico.

Valoraciones de los encuestadores sobre la validez del Ramdi GC (de 1 personaje)

Hasta aquí consideramos la validez del Ramdi GC (1 p) en grupos de sujetos, pero ahora nos acercaremos en lo posible a la

valoración que ofrecen las personas que aplican el RMDI GC o que lo han contestado, sobre si la técnica refleja la realidad.

Con frecuencia, al aplicar este cuestionario, solicitamos a los encuestadores o a los sujetos investigados que nos diesen su opinión (en forma anónima), si las respuestas a este cuestionario cerrado reflejaban fielmente la realidad. Estudiantes universitarios, técnicos psicometristas y psicólogos ofrecieron sus valoraciones. Hicimos una pregunta sobre la técnica en su totalidad y después varias preguntas sobre los distintos aspectos que la componen. (Tabla 23).

En los cuatro primeros grupos, los sujetos que valoran la técnica fueron los que la aplicaron y para la interpretación del caso, se basaron en observaciones y una entrevista al sujeto encuestado. En el último grupo de los 8 psicólogos clínicos, ellos contestaron el cuestionario y después lo calificaron y valoraron si los resultados reflejaban de manera adecuada su personalidad.

Tabla 23. Resumen de los resultados

Grupos	¿La técnica refleja fielmente la realidad?	La orientación social o individual	La autorrealización
Alumnos universitarios N = 26	Bien 89 % Regular 11 %	Bien 84 % Regular 16 %	Bien 84 % Regular 16 %
Alumnos universitarios N = 28	Bien 89 % Regular 11 %	Bien 82 % Regular 11 % No contestó 7 %	Bien 81 % Regular 19 %
Jóvenes psicometristas N = 49	Bien 90 % Regular 9.5%	Bien 67 % Regular 33 %	Bien 83 % Regular 16 %
Psicólogos N = 11	Bien 90 % Regular 10 %	Bien 81 % Regular 19 %	Bien 81 % Regular 19 %
Psicólogos clínicos N = 8	Bien 91 % Regular 9 %	No se les preguntó	No se les preguntó
Grupos	Discrepancias	Necesidades más importantes	Tendencias patógenas
Alumnos universitarios N = 26	Bien 80 % Regular 20 %	Bien 81 % Regular 19 %	Bien 75 % Regular 25 %
Alumnos universitarios	Bien 70 % Regular 21 %	Bien 86 % Regular 14 %	Bien 74 % Regular 26 %

N = 28	No contestan 8 %		
Jóvenes psicométristas N = 49	Bien 80 % Regular 20 %	No se les preguntó	Bien 55 % Regular 45 %
Psicólogos N = 11	Bien 81 % Regular 18 %	No se les preguntó	Bien 80 % Regular 20 %

En la tabla anterior se observa que en la valoración de la prueba total, considerando las respuestas promedio de todos los grupos, respecto a si la técnica reflejaba el caso individual, el 90 % ofrece una valoración positiva, pues contestaron muy bien o bien. Respecto al diagnóstico de la orientación social e individual, el 78 % del total de sujetos valoraron que la técnica la reflejaba bien. En cuanto a la orientación de autorrealización, el 82 % de los sujetos dijeron bien. Referente a las discrepancias, la valoración de bien fue de 78 %. Respecto a las tendencias patógenas, el 71 % dijo bien.

En conclusión, podemos considerar que la valoración ofrecida por todos los grupos, indica que existen limitaciones en la técnica, pero en menor grado, y que la misma nos ofrece una valiosa aproximación a la dinámica motivacional de los sujetos i que han sido estudiados.

Confiabilidad del cuestionario Ramdi GC (1 pm)

La estabilidad se midió (confiabilidad por test-retest) utilizando un mismo instrumento (el Ramdi GC), aplicándolo dos veces a un mismo grupo de sujetos con siete días de diferencia entre la primera y la segunda aplicación.

Para el estudio, se seleccionaron en total 35 estudiantes universitarios de primer año del curso para trabajadores, compuesto por 27 sujetos femeninos y 8 masculinos, cuya edad promedio es 27 años.

Se utilizó la prueba de rangos señalados y pares igualados de Wilcoxon (Siegel, S., 1970), y el coeficiente de correlación de Spearman.

En la consideración de las respuestas antes y después del registro de la actividad, se constató que con pocas excepciones, no existen diferencias significativas en cuanto a la media de las respuestas a cada categoría entre ambas aplicaciones. En relación con la correlación de Spearman, tenemos que es muy alta (entre 0.9 y 0.5), positiva y altamente significativa.

En las respuestas al método directo, no existen diferencias de medias que sean significativas entre la primera y la segunda aplicación. En cuanto a la correlación de Spearman tenemos que es alta (0.6), positiva y significativa.

En el método indirecto, las diferencias de medias en cada categoría, por lo general, no son estadísticamente significativas, pero la correlación entre la primera y la segunda aplicación es baja (0.3) y no significativa (0.09).

En conclusión, la correlación de Spearman es alta y significativa en los métodos registro de la actividad y método directo, pero no en el personaje imaginario del método indirecto.

Aunque no podemos asegurar por qué ocurre esto, pensamos que la existencia de un solo personaje que cambia de la primera a la segunda aplicación, puede ser el causante de esta falta de correlación en el método indirecto.

En todos los métodos predomina la no significación estadística de las diferencias entre las medias de la primera y la segunda aplicación.

En conclusión, se ha comprobado la confiabilidad de este instrumento en cuanto a la no diferencia significativa entre medias en todos los métodos (registro de la actividad, método directo y método indirecto) y en cuanto a la correlación de Spearman, ha sido alta, positiva y significativa en los métodos registro de la actividad y método directo.

IV. EL REGISTRO DE LA ACTIVIDAD DE 14 ITEMS (RA 14)

El cuestionario RA (14) es el resultado del desarrollo de tres cuestionarios que respondían al propósito de evaluar la jerarquía

de motivos sobre la base de la hipótesis del predominio de las motivaciones del deber social en las personas adultas y normales y de su menor presencia en adolescentes, jóvenes, y personas de la tercera edad avanzada y sobre todo en enfermos mentales.

Nuestra labor de investigación empírica se hizo más intensa y mejor realizada después de un viaje a Lovaina, Bélgica, donde estudiamos con el profesor J. Nuttin su Método de Inducción Motivacional constituido por 60 frases inductoras como 'Yo deseo...', "Quisiera..." "Me gustaría..." que el sujeto debía contestar según su caso personal.

Al regresar a Cuba utilizamos ampliamente este método comparando sus resultados en grupos de diferente conducta en el trabajo, unos disciplinados y otros indisciplinados, y ocurrió que no se correspondían los deseos de trabajar con la conducta real en el centro de trabajo. Estos resultados nos llevaron a la conclusión de que el estudio de la motivación por vía de la conciencia tenía sus limitaciones y que era necesario acompañarla con el registro de la actividad.

A partir de estos resultados en el estudio de los motivos por vía de la expresión consciente surgió la idea de integrar tres métodos o vías para el estudio de la motivación: el método indirecto o proyectivo, las aspiraciones conscientes y el registro de la actividad. Así surgió el RAMDI (Registro de la Actividad y Método Directo e Indirecto), que primeramente se centró en la comparación de los métodos directo e indirecto en cuestionarios abiertos en donde el registro de la actividad era menos utilizado.

Las amplias investigaciones con el M.D.I. en cuestionarios abiertos nos ofrecieron valiosos resultados pero consideramos que era necesario añadir el Registro de la Actividad para una mejor interpretación de dichos resultados. Y esto nos llevó a proponer e integrar los tres métodos, pero en cuestionarios cerrados, donde se preguntaba al sujeto sobre la intensidad de una misma necesidad o motivación, pero en tres formas diferentes mediante la elaboración de un personaje imaginario (método indirecto) la valoración consciente (método directo) y el registro de la

actividad. El cuestionario cerrado obligaba a tener en cuenta una amplia diversidad de necesidades de acuerdo con nuestra clasificación que fueron 27. Surgió así el RAMDI cerrado, del cual se estableció su validez y confiabilidad, con 81 items, la elaboración de una breve historia imaginaria y su compleja interpretación y evaluación que condujo a la necesidad de elaborar un método de computación e interpretación. No obstante la laboriosa aplicación e interpretación de los datos que ofrecía el RAMDI cerrado llevo al deseo de simplificar esta técnica, reducirla a 14 necesidades y a pedir solo un método, el registro de la actividad.

Todo el decurso de esta investigación con el cuestionario RAMDI cerrado, que llegó a aplicarse a 1600 sujetos, nos llevó a convencernos sobre el valor del registro de la actividad para la evaluación de la jerarquía de los motivos.

Existen también criterios teóricos que fundamentan el empleo del registro de la actividad como método de evaluación. Nuestra hipótesis a verificar o rechazar se refiere a la jerarquía de motivos y la jerarquía de motivos se expresa de manera fundamental y decisiva en el registro de la actividad.

Nuestra hipótesis no se refiere, no somete a evaluación, si los motivos inconscientes son los que determinan la jerarquía de los motivos, lo cual requeriría otra hipótesis y otra investigación. Nuestra hipótesis solo evalúa si los motivos del deber social son predominantes en la regulación de la actividad de los sujetos adultos y normales. Y el responder esta hipótesis se logra plenamente con el estudio del registro de la actividad.

Sobre la base de todo lo expresado limitamos nuestra investigación al registro de la actividad y con ello simplificamos y reducimos nuestro complejo y laborioso cuestionario RAMDI cerrado, lo cual es sumamente importante.

Otro aporte del RAMDI cerrado en el cual nos basamos para concebir el RA (14) es referente a las tendencias patógenas (aislamiento, agresión, sufrimiento ante la vida), que nos ha ofrecido el RAMDI Cerrado como respuestas típicas de los

neuróticos. Igualmente nos ha indicado que la baja auto realización es propia de los neuróticos. Y estos aportes del RAMDI cerrado son fundamentales en la interpretación del RA (14).

Otro aporte que ha sido demostrado empíricamente por el RAMDI cerrado es la teoría sobre los niveles de la motivación, que se refiere al grado de desarrollo mayor o menor que tiene un sujeto. El nivel superior es de aquel sujeto más saludable y productivo que tiene: 1) un mayor desarrollo (una motivación más alta en sus necesidades sociales e individuales) y 2) una mayor armonía, o sea más autorrealización, menos tendencias patógenas. El nivel inferior es todo lo contrario.

El RAMDI cerrado descubrió correlaciones estadísticas de gran valor para el RA(14) En el RAMDI cerrado las necesidades sociales, las individuales y la auto realización correlacionan positivamente entre sí y negativamente con las tendencias patógenas, la insatisfacción, y el total de discrepancias. Estas correlaciones no se han establecido en el RA (14) pero la interpretación de sus respuestas coincide con las correlaciones halladas mediante el RAMDI cerrado.

Otra coincidencia importante entre estos cuestionarios. RAMDI y RA14 consiste en que ambos confirman la hipótesis sobre el predominio de las necesidades del deber social en los sujetos adultos y normales a diferencia de adolescentes, jóvenes, ancianos de la tercera edad y sobre todo en sujetos neuróticos.

En conclusión, los antecedentes de cuya aplicación y desarrollo surgió este cuestionario son el Método de Inducción Motivacional (M.I.M.) del profesor J. Nuttin, cuestionario abierto; el Método Directo e Indirecto (M.D.I.) cuestionario abierto desarrollado por nosotros; y el Registro de la Actividad y Método Directo e Indirecto (R.A.M.D.I.) cuestionario cerrado elaborado por nosotros.

El RA(14) se fundamenta en todo el desarrollo logrado. Pero la tarea que tenemos por delante es continuar desarrollándolo.

EL CUESTIONARIO RA 14

Este es un estudio científico. Pedimos tu colaboración. Este cuestionario es anónimo. No tienes que decir tu nombre, Te pedimos que nos digas con qué intensidad tú realizas, en tu vida actual, las actividades, que aparecen más abajo. Es necesario que digas sinceramente cómo valoras tu actividad si te comparas con el promedio o la mayoría de las personas de tu misma edad, sexo y condición.

Marcas 9 si realizas esa actividad al máximo, muy por arriba de esas personas

Marcas 8 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 9 y el 7

Marcas 7 si llevas a cabo esa actividad más que la mayoría de esas personas

Marcas 6 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 7 y el 5

Marcas 5 si realizas esa actividad como la mayoría de los demás de tu condición.

Marcas 4 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 5 y el 3

Marcas 3 si llevas a cabo esta actividad menos que la mayoría

Marcas 2 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 3 y el 1

Marcas 1 si no llevas a cabo esa actividad.

Marcas 0 si en tu vida actual no existen circunstancias ni condiciones para ello

A continuación aparece una lista de actividades. Marca con uno de estos números, según sea tu caso personal, en esta hoja de respuestas, en la columna que aparece a la derecha de cada actividad. Puedes repetir el mismo número, pero no mucho.

1 (ID) Actúo de manera independiente, no me someto a los demás	
2 (DV) Dedico tiempo a divertirme, a distraerme, a pasear.	
3 (VL) Realizo esfuerzos para ser destacado/a, para ocupar posiciones importantes, o para ser reconocido/a.	

4 (SX) Dedico tiempo a la actividad y al disfrute sexual.	
5 (PS) Dedico tiempo y esfuerzo a lograr dinero y bienes	
6 (ES) Estudio, voy a clases y atiendo, preparo los exámenes	
7 (TR) Cumpro con mi trabajo, en mi centro de trabajo o por cuenta propia, por lo cual recibo un sueldo o dinero	
8 (PT) Cumpro con mi Patria en todo lo que ella me demande.	
9 (F1) Dedico tiempo a ayudar a mis padres y hermanos	
10 (F2) Cumpro mis deberes como pareja o como padre o madre	
11 (RS) Dedico tiempo y esfuerzos a realizar mis potencialidades y proyectos.	
12 (nCN) Dedico tiempo a estar solo/a, alejado/a de los demás	
13(AG) Respondo agresivamente ante cualquier falta de los demás	
14(AGs) Realizo actividades o pienso cosas que me hacen sufrir.	

TUS DATOS PERSONALES Edad ___ años Masculino__ Femenino__
Fecha hoy_____ ¿Estudias? Si__ No __ Secundaria__ Pre__ Técnico__
Universidad__ Pos grado__ ¿Jubilado? Si__ No__ ¿Trabajas Si__ No__ obrero__
servicios__ empleado__ técnico medio__ profesional__ dirigente__ campesino__
por cuenta propia__ Soltero/a__ Con novia/o__ Casado/a__ Mutuo acuerdo __
¿Tienes hijos? Si__ No__ ¿Recibes un sueldo o estipendio o ganancia? Si__ No__
¿Cuánto al mes?_____ ¿Recibes otras entradas de dinero? Si__ No__ ¿Sufres algún
trastorno psíquico? Si__ No__

CALIFICACIÓN DEL RA(14) Tareas a realizar.:

1) Ordenar las actividades valoradas en el margen derecho de la hoja de respuestas, del 9 al 0 de mayor a menor según la valoración de cada una. **2)** Precisar la jerarquía dividiéndola según conciba el calificador en tres grupos de mayor a menor máximo, medio y mínimo. Considerar el de máxima calificación como el determinante principal de la motivación del sujeto. **3)** Si es posible, aunque no obligatorio si resulta difícil, interpretar, sus posibles conflictos, insatisfacciones o armonías con otras categorías también presentes. **4)** Sumar por

separado en la hoja de respuestas las valoraciones del sujeto, primero del grupo de actividades individuales (I) que son (ID, DV, VL, SX, PS) y después, en segundo lugar, del grupo de actividades del deber social (S) que son (ES, TR, PT, F1, F2). en tercer lugar se tiene en cuenta la calificación de Realización de sí mismo (RS) dada por el sujeto; y en cuarto lugar la suma del grupo de tendencias patógenas (TP) que son: (nCN), (AG), AGsm . 5) Interpretación: la suma de todas las actividades individuales con las sociales (I+S) indica ei mayor o menor desarrollo, la mayor o menor diversidad e intensidad de las motivaciones, RS es realizar mis potencialidades y proyectos, si se valora de 9 a 7, es alta e indicadora de armonía interna; 6 a 5 media; 4 o menos es baja y propia de conflictos e insatisfacciones Tendencias patógenas.(TP) más valoradas en investigaciones por neuróticos que por normales; en 5 o menos indica salud, 6 a 12 valoración media, 13 o más es patógena. Los datos del sujeto se ponen en la siguiente tabla

Individual (I)	Social (S)	Suma (I + S)	Auto realizac RS	TP

6) Nivel de motivación (N.M.) indica el grado mayor o menor de desarrollo y armonía de un sujeto, la mayor o menor satisfacción individual (I) y aporte altruista y social (S) del sujeto encuestado, La suma de lo individual y lo social (I+S) indica su grado de desarrollo. Su menor auto realización (RS) y la mayor tendencia patógena (TP), indican su mayor desarmonía interna, Un alto nivel de motivación indica la estructura dinámica interna y óptima del sujeto donde existe un desarrollo armónico, existe complejidad y armonía. El bajo nivel de motivación indica todo lo contrario, bajo desarrollo y contradicciones internas. El nivel de motivación nos informa los factores específicos internos que pueden estar determinándolo

Para establecer el nivel de motivación de cada sujeto se suma y se resta (I + S + RS – TP) = Individual más Social, más Realización de sí mismo, menos Tendencias patógenas.

La interpretación, los valores normativos promedios de ese número son los siguientes.

60 o más El más alto nivel de motivación. El más alto desarrollo y armonía interna.

59 Jóvenes de 18 a 23 años que estudian y trabajan. 58 Adultos de 30 a 45 años.

55 Adultos de 46 a 60 años. 55 Tercera edad de 61 a 75 años que trabajan.

53 Jóvenes de 24 a 29 años. 51 Jóvenes de 18 a 23 años que no trabajan.

46 Adolescentes de 12 a 14 años 40 indica la tercera edad que no trabaja, de 61 a 90 años.. .

30 o menos corresponde a neuróticos. N.M.más bajo. Diagnosticados en centros de salud.

Se busca en esta lista el número del nivel de motivación (N.M.) del sujeto y se aprecia si se corresponde con la edad del sujeto o si está por arriba o por debajo de su edad.

Veamos un ejemplo: un hombre de 35 años cuyas sumas iniciales fueron (I = 16; S = 19; RS = 7; TP = 9) y la suma y resta final (I + S + RS – TP) dio N.M. 33. Buscamos en la tabla anterior y el 33 se encuentra cercano al nivel de motivación más bajo (neuróticos)

V. Principales resultados de las investigaciones empíricas realizadas sobre la motivación humana

Durante cinco décadas hemos realizado o dirigido investigaciones empíricas sobre la motivación humana, empleando sucesivamente el Método de Inducción Motivacional (MIM) del profesor Nuttin y después métodos elaborados por nosotros como el Ramdi abierto o Método Directo e Indirecto (MDI) (que por lo general se utilizó como método directo e indirecto) y el Ramdi cerrado y más recientemente el RA(14), mucho más sencillo y breve, compuesto solo por el Registro de la Actividad y 14 motivaciones, en lugar de las 27 que contiene el RAMDI..

A continuación se resumen e integran los principales resultados de la aplicación de estos cuestionarios a los cuales se añade finalmente lo aportado por RA 14 .

En el capítulo 1, donde expusimos nuestra teoría electiva de la motivación humana, planteamos un sistema de hipótesis teóricas a verificar en investigaciones empíricas. Por ello, expondremos los principales resultados de dichas investigaciones que apoyan esas hipótesis y que enumeramos a continuación:

1) El estudio mediante el Ramdi abierto o cuestionario M.D.I. indica el predominio de las necesidades individuales en los niños de 7, 8 y 9 años y en los enfermos psicóticos, que aumenta en estos últimos, en la medida en que el trastorno psíquico es mayor; mientras que en los sujetos normales, la orientación del deber

social aumenta con la edad hasta su predominio mayor en los adultos normales.

2) Lo que caracteriza la motivación del ser humano normal y adulto es el predominio de los deberes sociales, y la riqueza y diversidad de sus motivaciones sociales e individuales. Los enfermos mentales disminuyen o pierden este predominio de los deberes sociales y la riqueza y diversidad de sus motivaciones sociales, lo cual se ha evidenciado con el Ramdi cerrado en la comparación de neuróticos y normales, y con el método directo e indirecto en el estudio de los esquizofrénicos y otros psicóticos, con el predominio de las necesidades individuales.

3) Las investigaciones realizadas con el Ramdi GC han evidenciado la importante diferencia entre normales y neuróticos en la motivación de autorrealización (RS), más mencionada por los normales.

4) Las discrepancias entre las respuestas a los métodos directo e indirecto, en el cuestionario M.D.I. donde aparece la necesidad más mencionada en un método y no en el otro, indican áreas de contradicción (conflictos, frustraciones e insatisfacciones); lo cual se ha confirmado en las discrepancias entre los tres métodos del Ramdi cerrado, donde se constata que estas discrepancias psíquicas son mayores en los enfermos neuróticos que en los sujetos normales.

Aquí se evidencia la ventaja de combinar diferentes métodos en el estudio de la motivación, pues nos dice en qué necesidades radican las mayores contradicciones (insatisfacciones, conflictos y presiones externas); aunque esta integración de técnicas implica, por lo general, mayores dificultades en la aplicación y calificación.

5) Algunas exigencias y deberes sociales asumidos, importantes para cada edad (el estudio para adolescentes y jóvenes, y el trabajo y el oficio o profesión, para los adultos), predominan en el registro de la actividad y no así en los métodos directo e indirecto, indicando el conflicto entre dichos deberes sociales asumidos y las necesidades individuales y el predominio de los deberes sociales en la regulación de la actividad. Estos

resultados apoyan nuestra concepción teórica sobre el predominio, ante un conflicto, de los deberes sociales asumidos sobre las tendencias inadecuadas a los mismos.

6) El método que investiga las motivaciones conscientes (como es el caso del M.I.M. del profesor Nuttin) refleja de manera adecuada los deberes o compromisos que asume un grupo, en contraposición a otro grupo que no ha aceptado esa responsabilidad o que no se siente identificado con determinada institución o ideología. Sin embargo, cuando el dato consciente se toma de dos grupos que han asumido o pretenden asumir una misma responsabilidad o compromiso social (por ejemplo, trabajar), pero que se diferencian en la intensidad de la conducta motivada hacia su cumplimiento (unos a la altura de las exigencias, otros muy por debajo de estas), entonces no existen diferencias significativas entre ambos grupos, en los deseos de cumplir el deber asumido, por ejemplo, el de trabajar.

Aquí se evidencian los aciertos y limitaciones del dato consciente como método en el estudio de la motivación, pues en este caso, si se aplica sin tener en cuenta los datos objetivos sobre la dirección e intensidad de la actividad, no nos permite diferenciar los deseos o motivos solo expresados, de los realmente actuantes.

7) Igualmente, el método indirecto que permite estudiar motivaciones no conscientes o íntimas³², indica la existencia de necesidades, pero no en qué grado impulsan la actividad. En un estudio de enfermeras incumplidoras y cumplidoras con su trabajo, las primeras expresaron en el método indirecto, más deseos de trabajar que las segundas; pues la mayor expresión de una necesidad en el método indirecto, que en el directo y en el registro de la actividad, indica la existencia de importantes necesidades, pero predominantemente pasivas e inconscientes o

³² Motivación íntima es aquella que es consciente pero que se reserva para la intimidad de la conciencia y no se expresa públicamente en el reporte verbal del sujeto.

íntimas. De ahí el valor positivo del método proyectivo o indirecto y a la vez su limitación, pues indica la existencia de necesidades, pero no en qué grado impulsan la actividad; por tanto, debe combinarse con datos objetivos sobre la conducta real del sujeto.

8) El registro de la actividad expresa la jerarquía actuante, activa, o jerarquía reguladora de los motivos, lo cual indica su importancia, pero no tiene en cuenta las necesidades pasivas que se expresan mejor en los métodos indirecto y directo, y que pueden estar asociadas a trastornos psíquicos e importantes contradicciones.

Por ejemplo, en sujetos neuróticos encontramos la siguiente jerarquía en los tres métodos. El número menor indica el lugar jerárquico más alto, el mayor, el lugar jerárquico más bajo. (Tabla 24).

Tabla 24. Jerarquía de sujetos neuróticos en los tres métodos

	Lugar en	Lugar en	Lugar en
Neuróticos	Indirecto	Directo	Actividad
SV	5	2	14
RS	7	7	17
SX	12	13	22

El sentido de la vida (SV), la autorrealización (RS) y el sexo (SX) son necesidades importantes, según los métodos indirecto y directo, pero que están insatisfechas, pues se expresan mucho menos en la actividad. Si no integramos estos tres datos, no las descubrimos como determinantes motivacionales del trastorno neurótico.

Pero el Ramdi cerrado ha evidenciado el gran valor del registro de la actividad en el estudio de la motivación humana, que por lo general se ha limitado a las entrevistas y cuestionarios y al método proyectivo, basados solos en las vivencias subjetivas expresadas por el sujeto; todo lo cual indica la necesidad importante de combinar estos tres métodos en el estudio de la motivación, de integrar los datos subjetivos con los objetivos,

como plantean los grandes teóricos de la psicología histórico cultural.

Veamos los principales resultados obtenidos por el cuestionario RAMDI GC para compararlos con las respuestas al RA(14)

Similitud o diferencia entre las respuestas al RAMDI cerrado y el RA14

Veamos las respuestas al RAMDI cerrado.

	Adolescent	Jóvenes	Adultos	3era edad	Neurótic
Social (RA)	41.61	54.87	71.74	58.62	47.90
Individual RA)	85.67	84.36	83.49	79.89	73.42
RS (RA)	7.01	6.71	6.65	5.75	4.06
T. Patógenas	1.17	1.29	1.1	1.2	2.54
Niv.motivación	2.2	2.8	3.2	2.4	1.2

A continuación los principales resultados del cuestionario RA 14

Edades	Individual (I)	Social (S)	I + S	RS	TP	N.M.
12 a 14	24	24	48	6	8	46
15 a 17	29	22	51	6	6	51
18a23 nTrab	27	25	52	6	7	51
18a23 Trab	29	31	60	6	7	59
24 a 29	26	28	55	6	7	53
30 a 45	28	30	59	6	6	58
46 a 60	25	31	56	6	7	55
61a75 Trab	27	30	57	6	8	55
61a75 noTrab	19	23	42	5	7	40
76 a 90	19	23	43	5	7	40
Neurótico .	19	20	39	4	13	30

(30 trabajan)

Características principales de los grupos encuestados mediante el RAMDI cerrado y el RA14.

Neuróticos

En el RA14 los neuróticos se caracterizan por la menor orientación social, la menor individual, la menor suma de ambas y el nivel de motivación más bajo. Lo mismo ocurre en las respuestas al RAMDI con la única diferencia de que en el RAMDI los neuróticos presentan una mayor orientación social que los adolescentes.

En la realización de sí mismos (RS) y las tendencias patógenas tanto en el RA como en el RAMDI los neuróticos presentan la más baja RS y las más altas tendencias patógenas (TP)

Se cumple, respecto a los neuróticos, tanto en el RAMDI como en el RA14, que los neuróticos tienen el nivel motivacional más bajo

La mayor orientación social (S)

En el RA14 la mayor orientación social es propia de los adultos normales (30 a 45 años) Y (46 a 60 años) y de los jóvenes de 12 a 23 años y de la tercera edad (61 a 75 años) en que ambos grupos trabajan

En el RAMDI cerrado la mayor orientación social se presenta en los adultos normales y la menor en los neuróticos.

La mayor orientación individual (I).

En el RA14 la mayor orientación individual se da en los jóvenes de 15 a 23 años que trabajan y no trabajan. En el RAMDI cerrado la mayor orientación individual se da adolescentes, jóvenes y adultos.

La menor orientación individual

Y en ambos cuestionarios la orientación individual más baja se da en la tercera edad y en los neuróticos.

En conclusión, al comparar los resultados de ambos cuestionarios podemos afirmar que aunque existen pequeñas diferencias debidas al procesamiento diferente en ambos, los dos por igual nos dan la existencia de dos tendencias en los datos. La tendencia al desarrollo que se expresa en el predominio de la orientación social, de la auto realización y de las menores tendencias patógenas; y la tendencia a la involución que se manifiesta en la menor tendencia a la orientación social e individual, la menor auto realización y las mayores tendencias patógenas que caracterizan a los neuróticos

VI. Una conclusión importante: los niveles del desarrollo de la motivación

Las investigaciones empíricas realizadas han servido para poner a prueba, al menos en parte, los criterios teóricos planteados; pero, ¿a qué conclusiones más importantes conduce la teoría electiva planteada sobre la motivación humana y las investigaciones empíricas desarrolladas?

Pues a la tarea principal de trabajar en pro del desarrollo de la motivación de los seres humanos.

La enfermedad mental es la involución, es la inmadurez. La salud es el desarrollo normal y relativamente armónico que es posible alcanzar.

Definimos el desarrollo como la mayor complejidad, diversidad e intensidad de las necesidades y motivos y la relativa armonía entre ellos y concebimos el menor desarrollo como la menor complejidad y las mayores contradicciones

A la comprensión del desarrollo de la motivación debemos agregar el concepto de personalidad más desarrollada y

espiritualmente superior que debemos promover, en la que los deberes sociales (el trabajo, el humanismo, el altruismo) ocupen un lugar armónico, jerárquico superior y autónomo, de autorrealización.

Esta teoría electiva, y las investigaciones empíricas, que aún deben ser desarrolladas, esclarecen los conceptos fundamentales para trabajar en pro de esta personalidad sana y espiritualmente superior.

La motivación del ser humano puede ser alta, intensa y multifacética en la actividad, dirigida hacia la satisfacción de los demás y de sí mismo, con el predominio de los deberes asumidos, que supone la autorrealización de sus proyectos y potencialidades y que está asociado a la satisfacción y a una relativa armonía interna y con su medio. O la motivación puede ser baja, puede sufrir una pérdida de motivación, no sentirse motivado por nada, lo cual se expresa en una pobre y débil actividad, tanto en el deber social como en la satisfacción individual y conducirse penosamente en su actividad, sin disfrutarla, sin experimentar satisfacción y sometida a conflictos y presiones.

Desde la década del setenta del siglo pasado venimos trabajando en una teoría de la motivación humana y elaborando el cuestionario Ramdi, que combina el método indirecto o proyectivo con el directo o autoconsciente y el registro de la actividad. Primero lo desarrollamos en forma abierta en el M.D.I.; pero a partir del año 2009 trabajamos con un cuestionario cerrado que integra 27 ítems, que expresan diferentes necesidades que cada una el sujeto tiene que valorar en esos tres métodos. Se realizaron 1600 aplicaciones (véanse en el Apéndice los cuestionarios empleados).

Así surgió el Ramdi GC (general³³ y cerrado). Mediante él se exploran necesidades sociales e individuales, la tendencia a la

³³ Decimos "general" porque este cuestionario no aborda la motivación específica hacia el estudio o el trabajo, en lo cual también hemos trabajado sino la

realización de sí mismo y las discrepancias o contradicciones psíquicas que se expresan al valorar el sujeto de manera diferente una misma necesidad en los tres métodos.

Explorando y comparando las características motivacionales de adolescentes, jóvenes, adultos, personas de la tercera edad y enfermos neuróticos adultos, encontramos lo siguiente.

De la concepción teórica planteada y de las investigaciones empíricas realizadas, surge la idea de tres niveles de la motivación:

1. Nivel superior: en él se encuentran los sujetos adultos y normales. (de 30 a 60 años), caracterizado por un predominio total de las motivaciones del deber social en el registro de la actividad (trabajar, estudiar, ejercer el oficio o la profesión, el deber cívico o patriótico, los deberes familiares) e igualmente presentan alta diversidad las motivaciones individuales y una menor discrepancia o contradicción entre sus diferentes necesidades expresadas en alta auto realización y bajas tendencias patógenas..

2. Nivel medio en él se hallan adolescentes y jóvenes con el desarrollo de la motivación individual y social y la tercera edad de 61 a 90 años con la disminución de la motivación individual y social y de la realización de sí mismos (RS)

3. Nivel inferior Aquí se encuentran los sujetos de nivel neurótico con baja orientación individual y social, baja auto realización y altas tendencias patógenas, lo que indica las mayores contradicciones.

En consecuencia, la dirección hacia la adultez y la salud propia de los sujetos adultos y normales consiste en mayor complejidad y armonía.

El desarrollo motivacional reside en la orientación hacia la complejidad, sobre todo, en la orientación hacia el deber social, pero también en la orientación individual y en la relativa armonía.

motivación en general. Véanse el RAMDI E estudio y el RAMDI T (trabajo) (González, D.J. 2008)

Al considerar empíricamente la correlación matemática entre la orientación social, la individual y la autorrealización en la actividad, encontramos que las tres marchan en la relación directamente proporcional entre sí e inversamente proporcional al total de discrepancias o contradicciones y a la cantidad de insatisfacciones, que a su vez correlacionan de manera positiva entre sí.

Sobre la base de estos hechos planteamos que el desarrollo de la motivación consiste en la mayor complejidad y la relativa armonía.

Al grado de desarrollo motivacional alcanzado o disminuido por un individuo o un grupo lo llamamos nivel de motivación.

El nivel de motivación alto o bajo es el grado de desarrollo motivacional, alcanzado por un individuo o un grupo.

El nivel motivacional aumenta con la edad hasta llegar a su punto más alto en los adultos normales y desciende en la tercera edad. En los sujetos neuróticos, el nivel motivacional es el menor, al compararlos con sujetos normales, pues disminuye su motivación social e individual, así como su autorrealización, y aumentan al máximo las discrepancias entre las respuestas a los diferentes métodos y las insatisfacciones.

Mediante el cuestionario Ramdi cerrado podemos evaluar el grado de desarrollo motivacional de un individuo o de un grupo y constatar si se corresponde o no con su edad, o si está por arriba o por debajo y qué factores lo determinan.

A estos mismos resultados llegó la investigación con el cuestionario RA 14, aunque de manera distinta en cuanto a que el RAMDI y el RA(14) son cuestionarios diferentes y su procesamiento o calificación es diferente.

De esta manera se ofrece una concepción teórica y la verificación y evaluación empírica de un concepto nuevo: el de nivel de motivación, el cual nos orienta en el esfuerzo por la superación del ser humano, de su salud mental y desarrollo moral.

APÉNDICE

Cuestionarios empleados en las diferentes investigaciones

1. Método de Inducción Motivacional (MIM).
2. Método directo e indirecto (MDI abierto). RAMDI abierto.
3. Registro de la actividad y Método directo e indirecto (Ramdi cerrado).
4. Registro de la actividad. (RA14)

1. Método de Inducción Motivacional (MIM).

Instrucciones y frases del MIM.

Instrucciones

Por favor, lee cuidadosamente:

En cada una de las hojas de los dos pequeños *bloc* que te entregamos encontrarás algunas palabras como por ejemplo: “Yo deseo...”, “Yo temo que...”. Estas palabras constituyen el comienzo de una frase y te pedimos que la completes según sea *tu caso personal*. En el primer ejemplo, continúas la frase indicando lo que tú deseas en realidad. No es necesario pensar largo tiempo sobre cada frase; puedes escribir todo aquello que viene a tu mente, cuando leas las primeras palabras de cada hoja.

Lo esencial no es la forma en que escribes. No se trata de construir una frase gramatical perfecta, sino decir tus deseos, temores, etc., tal y como surgen libremente en tu pensamiento al leer la frase que aparece en cada hoja del *bloc*. Trata de responder de manera que la oración que escribas esté completa y tenga sentido por sí misma.

No es importante para nuestra investigación conocer el nombre del que ha completado las frases. Responde *sin decir tu nombre*. Lo que sí es muy importante es que seas plenamente sincero y digas en realidad lo que tú deseas.

Una última observación: puede ser que tengas la impresión de que ciertas palabras más o menos parecidas se repiten en varias hojas. No es necesario que trates de recordar lo que has escrito con anterioridad, escribe aquello que te viene a la mente al leer las palabras en cada nueva hoja.

Trata de escribir claro. El largo de la frase que escribas no tiene importancia. No cambies las palabras impresas en cada hoja.

Te pedimos que nos ayudes en esta experiencia, pues se trata de una investigación científica. Tu ayuda será muy valiosa para nosotros.

Hasta aquí las instrucciones.

Los carnés que se entregan a los sujetos son dos, uno positivo con 40 frases motivacionales de aproximación como por ejemplo: "Deseo ardientemente...", "Mi mayor satisfacción es (será)...", y otro negativo con 20 frases motivacionales de evitación como por ejemplo: "Lo que más me disgustaría es...", "Yo no deseo que..."

Los carnés miden 10 cm de largo por 7.5 cm de ancho. En la primera página del carné positivo aparece lo siguiente:

1. Edad cumplida... años
2. Estudios actuales...
3. Profesión actual...
4. Profesión del padre...

A continuación, cada hoja del carné tiene una frase incompleta. En consecuencia, el carné positivo tiene 41 hojas. La primera hoja del carné negativo está en blanco y este carné tiene en total 21 hojas.

Las frases de ambos carnés son las siguientes:

Carné positivo

Yo espero...

Trabajo con vistas a...

Deseo ardientemente...

Mi mayor satisfacción es (será)...

Yo me propongo...

Me gustaría (que)...

Yo procuro...

Yo deseo...
Estoy resuelto (a)...
Estaré satisfecho (a) cuando...
Yo anhelo ardientemente poder...
Yo sueño con...
Tengo la firme voluntad de...
Yo quiero...
No dudaré en...
Yo me esfuerzo en...
Tengo grandísimo deseo de...
Mi mayor recompensa es (será)...
Yo aspiro a...
Yo anhelo poder...
Me gustaría tanto...
Yo intento...
Me preparo a (para)...
Estoy decidido (a) a...
Yo seré muy feliz cuando...
Yo anhelo ardientemente...
Estoy dispuesto (a) a...
Me esforzaré todo lo posible en...
Deseo ardientemente poder...
Hago lo que puedo para...
Estaré plenamente contento (a) cuando...
Tengo la gran esperanza de...
No escatimaré nada para...
Yo suspiro por...
Estoy resuelto (a) a...
Cueste lo que cueste estoy dispuesto (a) a...
Mi mayor esperanza es...
De modo definitivo yo quiero...
Tengo prisa por...
Con todas mis fuerzas, tiendo a...

.

Carné negativo

Lo que más me disgustaría es...

Yo no deseo que...

Me opondría a que...

Me parece que es lastimoso que...

No me gustaría que...

Trato de evitar que...

Me desagrada (que)...

En ningún caso desearía que...

Yo temo que...

Yo sentiría mucho (si) (que)...

Yo no quiero que...

Lo que me inquieta es que...

No me gustaría que...

No me gusta pensar que...

Me resulta insoportable que...

Yo no querría a ningún precio que...

Yo lamento que...

Me molestaría enormemente que...

Yo tengo miedo de que...

No desearía que...

2. Método directo e indirecto (MDI abierto).

Cuestionarios del MDI abierto.

El MDI abierto se compone de tres cuestionarios que son: 1) el método indirecto; 2) el método directo; y 3) un cuestionario de datos generales. En ese mismo orden los exponemos a continuación. Para más información acerca de este método, el lector puede consultar el libro *Teoría de la motivación y práctica profesional*, capítulo 10 (véase González, D. J., 1978, 1995)

En el método indirecto le pedimos que inventes un cuento o historia sobre un personaje imaginario y diga 10 deseos de dicho personaje.

En el método directo pedimos al sujeto que exprese 10 deseos suyos.

Por último, exponemos un breve cuestionario de datos generales sobre la edad, el sexo y otros.

Instrucciones

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Queremos que nos ayudes en este trabajo. Se trata de un estudio científico. Tu ayuda será muy valiosa.

Lee cuidadosamente estas instrucciones.

Te pedimos que inventes un cuento sobre una persona como si se tratase de un personaje de una película.

No trates de recodar alguna persona o algún personaje que tú ya conoces de la vida real o de una película o novela. Inventa un personaje nuevo.

Trata de escribir claro. No tienes que decir tu nombre.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe lo primero que se te ocurra al contestar las siguientes preguntas:

¿Qué edad tiene la persona o el personaje de tu cuento?
_____ años.

¿Cuál es su sexo? Masculino ____ Femenino ____ ¿Cuál es su situación actual?, ¿qué hace? _____

¿Qué desea esta persona? Escribe 10 deseos de este personaje. Tanto lo que desea como lo que no desea.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe lo primero que se te ocurra cuando leas las siguientes frases incompletas.

Él o ella desea _____

El o ella desea _____

Él o ella desea _____

Él o ella desea _____

El o ella desea _____

El o ella desea _____

Él o ella desea _____

Él o ella desea _____

Él o ella desea _____

Él o ella desea _____

Nota: Entre las líneas para las respuestas dejamos 1.5 cm. Este cuestionario se imprime en una hoja de 8.5 por 13 pulgadas.

Escribe a continuación 10 deseos tuyos. Tanto aquello que tú desees como aquello que tú no desees.

Trata de escribir claro. No tienes que decir tu nombre. Lo que sí es muy importante que seas plenamente sincero (o sincera) y digas en realidad lo que tú desees, según sea tu caso personal.

No es necesario que pienses mucho para responder. Escribe lo primero que se te ocurra cuando leas las siguientes frases incompletas:

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Yo deseo _____

Nota: Entre las líneas para las respuestas debemos dejar 1.5 cm.
Este cuestionario debe imprimirse en una hoja de 8.5 por 13 pulgadas.

3. Registro de la actividad y método directo e indirecto (Ramdi cerrado).

Instrucciones

Este es un estudio científico. Te pedimos tu colaboración. Tu ayuda será muy valiosa. Este cuestionario es anónimo. No tienes que decir tu nombre, sino solo leer cuidadosamente y seguir las instrucciones que aquí te damos.

Este es un cuestionario que se compone de cuatro partes.

La primera es una prueba de imaginación. Te pedimos que inventes un cuento sobre un personaje masculino o femenino y de cualquier edad, pero que no sea un niño o una niña.

La segunda parte consiste en un cuestionario de autoanálisis donde tú vas a valorar tus deseos y aspiraciones.

La tercera parte solicita que digas en qué medida tú cumples con esos deseos y aspiraciones en tu vida actual, en tu actividad cotidiana actual.

La cuarta parte es un cuestionario de datos generales.

No contestes en este cuestionario, sino en la hoja de respuestas.

Primera parte (prueba de imaginación)

Escribe una breve historia sobre un personaje salido de tu imaginación que no sea un niño o niña. No pienses en ti mismo ni en alguna persona o algún personaje que tú conozcas de la vida real o de una película o novela. Inventa un personaje nuevo.

Escribe en la hoja de respuestas:

1)¿Qué edad tiene el personaje?

2)¿Cuál es su sexo, masculino o femenino?

3)¿Cómo es él o ella? ¿Cuál es su situación actual, qué le ocurre, qué hace?

A continuación aparece una lista de deseos o aspiraciones que puede tener ese personaje. Escribe en la hoja de respuestas, donde dice "el personaje imaginado", y al lado del número y el

símbolo de ese deseo o aspiración pones un número, según sea la intensidad o importancia de dicho deseo para el personaje.

Escribes 9 si es lo que más desea; 7 si lo desea mucho, 5 si lo desea, pero no mucho, 3 si lo desea poco, 1 si no lo desea y 0 si en su vida actual no existen circunstancias ni condiciones para ese deseo.

No pongas el mismo número valorativo a todos los deseos, sino que precisa la diferencia entre ellos, según sea su intensidad. Puedes repetir el número valorativo, pero no mucho.

No escribas aquí, contesta en la hoja de respuestas.

Al dorso de esta hoja aparece una escala del 9 al 0, para que tú puedas valorar los deseos de ese personaje.

Escribe:

9 si es lo que más desea ese personaje;

8 si la intensidad de su deseo se encuentra entre el 9 y el 7;

7 si lo desea mucho;

6 si la intensidad de su deseo se encuentra entre el 7 y el 5;

5 si lo desea, pero no mucho;

4 si la intensidad de su deseo se encuentra entre el 5 y el 3;

3 si lo desea poco;

2 si la intensidad de su deseo se encuentra entre el 3 y el 1;

1 si no lo desea;

0 si en su vida actual no existen circunstancias ni condiciones para ese deseo.

Los deseos o aspiraciones que puede tener este personaje imaginado son:

1. (nCN) Desea estar solo/a, estar alejado/a de los demás.
2. (BB) Desea beber y disfrutar de las bebidas alcohólicas.
3. (ID) Aspira a ser independiente, a no depender de nadie.
4. (ES) Quiere estudiar en su actual centro de estudios o en un futuro.

5. (AG) Desea responder agresivamente ante las faltas de los demás.
6. (TR) Aspira a cumplir con su trabajo, en su centro de trabajo o por cuenta propia (por el cual recibe un sueldo o dinero).
7. (DV) Quiere divertirse, disfrutar de las diversiones.
8. (VL) Quiere ser destacado/a, ocupar posiciones, ser reconocido/a.
9. (DM) Quiere mandar, dirigir, orientar a otros.
10. (SU) Aspira a cumplir con las exigencias que le plantean los demás.
11. (AGsm) Quiere sufrir, sacrificarse.
12. (SL) Aspira a tener salud, a ser saludable.
13. (SX) Quiere disfrutar de la satisfacción sexual.
14. (PT) Desea cumplir con su Patria en todo lo que ella le demande.
15. (VLsm) Quiere tener una buena imagen de sí mismo/a, y autovalorarse bien.
16. (SV) Quiere encontrar o mantener el sentido de su vida.
17. (RL) Desea tener éxito en sus actividades.
18. (CM) Desea comer bien, disfrutar de la comida.
19. (AF) Aspira a ser querido/a, a recibir el cariño y el afecto de los demás.
20. (F1) Quiere ayudar a sus padres y hermanos.
21. (IT) Quiere conocer, leer, estar bien informado/a.
22. (PS) Aspira a ganar o a tener el mayor dinero posible.
23. (DH) Desea ayudar a los demás, a todo aquel que lo necesite.
24. (OP) Quiere ejercer el oficio o profesión que desempeña actualmente.
25. (DS) Quiere disfrutar del descanso, dormir bien.
26. (RS) Desea poder realizar sus potencialidades y proyectos.
27. (F2) Aspira a cumplir sus deberes como pareja o como esposo/a y/o padre o madre.

Segunda parte. Mis deseos y aspiraciones

Ahora, en este cuestionario tú tienes que valorar la intensidad o importancia de tus deseos y aspiraciones. A continuación aparece una lista de deseos o aspiraciones que tú puedes tener. Escribe en la hoja de respuestas donde dice Mis deseos y aspiraciones un número (del 9 al 0), al lado del símbolo que responde a ese deseo o aspiración, según sea su importancia para ti. Escribe:

9 si es lo que tú más deseas;

8 si la intensidad de tu deseo se encuentra entre el 9 y el 7;

7 si lo deseas mucho;

6 si la intensidad de tu deseo se encuentra entre el 7 y el 5;

5 si lo deseas, pero no mucho;

4 si la intensidad de tu deseo se encuentra entre el 5 y el 3;

3 si lo deseas poco;

2 si la intensidad de tu deseo se encuentra entre el 3 y el 1;

1 si no lo deseas;

0 si en tu vida actual no existen circunstancias ni condiciones para ese deseo.

Trata de no poner el mismo número en todos los deseos, sino establecer diferencias entre ellos. Puedes repetir el número valorativo, pero no mucho.

No escribas aquí, sino en la hoja de respuestas.

Los deseos o aspiraciones que tú puedes tener son:

1. (nCN) Deseo estar solo/a, estar alejado/a de los demás.

2. (BB) Deseo beber y disfrutar de las bebidas alcohólicas.

3. (ID) Aspiro a ser independiente, a no depender de nadie.

4. (ES) Quiero estudiar en mi actual centro de estudios o en un futuro.

5. (AG) Deseo responder agresivamente ante las faltas de los demás.

6. (TR) Aspiro a cumplir con mi trabajo, en mi actual centro de trabajo o por cuenta propia (por el cual recibo un sueldo o dinero) (Si no trabajas pones 1).

7. (DV) Quiero divertirme, disfrutar de las diversiones.
8. (VL) Quiero ser destacado/a, ocupar posiciones, ser reconocido/a.
9. (DM) Quiero mandar, dirigir, orientar a otros.
10. (SU) Aspiro a cumplir con las exigencias que me plantean los demás.
11. (AGsm) Quiero sufrir, sacrificarme.
12. (SL) Aspiro a tener salud, a ser saludable.
13. (SX) Quiero disfrutar de la satisfacción sexual.
14. (PT) Deseo cumplir con mi Patria en todo lo que ella me demande.
15. (VLsm) Quiero tener una buena imagen de mí mismo/a, y valorarme bien.
16. (SV) Quiero encontrar o mantener el sentido de mi vida.
17. (RL) Deseo tener éxito en mis actividades.
18. (CM) Deseo comer bien, disfrutar de la comida.
19. (AF) Aspiro a ser querido/a, a recibir el cariño y el afecto de los demás.
20. (F1) Quiero ayudar a mis padres y hermanos.
21. (IT) Quiero conocer, leer, estar bien informado/a.
22. (PS) Aspiro a ganar o a tener el mayor dinero posible.
23. (DH) Deseo ayudar a los demás, a todo aquel que lo necesite.
24. (OP) Quiero ejercer el oficio o profesión que desempeño actualmente en mi trabajo.
25. (DS) Quiero disfrutar del descanso, dormir bien.
26. (RS) Deseo poder realizar mis potencialidades y proyectos.
27. (F2) Aspiro a cumplir mis deberes como pareja o como esposo/a, y/o padre o madre.

Tercera parte. Mi actividad actual

Instrucciones

Ahora vuelvo a presentarte la lista pero para que me digas en qué medida esos deseos o aspiraciones se manifiestan en tu actividad real, actual y cotidiana.

Si te comparas con las personas de tu misma edad, sexo y condición

Marcas 9 si llevas a cabo esa actividad al máximo, muy por arriba.

Marcas 8 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 9 y el 7.

Marcas 7 si llevas a cabo esa actividad más que la mayoría de esas personas.

Marcas 6 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 7 y el 5.

Marcas 5 si llevas a cabo esa actividad como la mayoría.

Marcas 4 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 5 y el 3.

Marcas 3 si llevas a cabo esta actividad menos que la mayoría.

Marcas 2 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 3 y el 1.

Marcas 1 si no llevas a cabo esa actividad.

Marcas 0 si en tu vida actual no existen circunstancias ni condiciones para llevar a cabo esa actividad.

Escribe en la hoja de respuestas en "Mi actividad". No repitas mucho el mismo número.

1. (nCN) Estar solo/a, estar alejado/a de los demás.
2. (BB) Bebo y disfruto de las bebidas alcohólicas.
3. (ID) Actúo de manera independiente, no me someto a nadie.
4. (ES) Estudio, voy a clases y atiendo, preparo los exámenes.
5. (AG) Respondo agresivamente ante cualquier falta de los demás.

6. (TR) Cumpló con mi trabajo, en mi actual centro de trabajo o por cuenta propia (por el cual recibo un sueldo o dinero) (Si no trabajas pones 1).

7. (DV) Dedico tiempo a divertirme, a distraerme, a pasear.

8. (VL) Realizo esfuerzos para ser destacado, para ocupar posiciones importantes, o para ser reconocido.

9. (DM) Me dedico a mandar, a dirigir, a orientar a otros.

10. (SU) Me esfuerzo en obedecer las exigencias que me plantean los demás.

11. (AGsm) Realizo actividades o pienso en cosas que me hacen sufrir.

12. (SL) Cuido mi salud, voy al médico, tomo medicamentos.

13. (SX) Dedico tiempo a la actividad y al disfrute sexual.

14. (PT) Cumpló con mi Patria en todo lo que ella demande.

15. (VLsm) Actúo con el fin de lograr y mantener una buena imagen de mi mismo/a, y valorarme bien.

16. (SV) Dedico tiempo a cumplir con el sentido de mi vida.

17. (RL) Me esfuerzo en lograr el éxito en las actividades que llevo a cabo.

18. (CM) Dedico tiempo a comer y a mejorar mi comida.

19. (AF) Me esfuerzo para lograr el cariño y el afecto de los demás.

20. (F1) Dedico tiempo a ayudar a mis padres y hermanos.

21. (IT) Dedico tiempo a leer, y a estar bien informado.

22. (PS) Dedico tiempo y esfuerzo a ganar dinero y los bienes que necesito.

23. (DH) Dedico tiempo y esfuerzo a ayudar a los demás, al que lo necesite.

24. (OP) Me esfuerzo en desempeñar mi oficio o profesión actual.

25. (DS) Dedico tiempo a descansar, a dormir bien.

26. (RS) Consagro tiempo y esfuerzos a realizar mis potencialidades y proyectos.

27. (F2) Cumpló mis deberes como pareja o como esposo/a, y/o padre o madre.

RAMDI GC HOJA DE RESPUESTAS

Inventa un personaje nuevo que no sea un niño o niña. ¿Cuál es su edad? ____ años. ¿Cuál es su sexo? Masculino ____ Femenino ____ ¿Cómo es, qué le ocurre, qué, hace?

RAMDI GC (Manual) HOJA DE RESPUESTAS

Inventa un personaje nuevo que no sea un niño o niña. ¿Cuál es su edad? ____ años. ¿Cuál es su sexo? Masculino ____ Femenino ____ ¿Cómo es, qué le ocurre, qué hace?

El personaje imaginado	Escribe aquí	Mis deseos y aspiraciones	Escribe aquí	Mi Actividad (RA)	Escribe aquí	No escribir aquí . Social.	No escribir aquí. Individual	No escribir aquí.
1(nCN)		1(nCN)		1(nCN)			RAx1	
2(BB)		2(BB)		2(BB)			RAx1	
3(ID)		3(ID)		3(ID)			RAx1	
4(ES)		4(ES)		4(ES)		RAx1		
5(AG)		5(AG)		5(AG)			RAx1	
6(TR)		6(TR)		6(TR)		RAx		

						2		
7(DV)		7(DV)		7(DV)			RAx1	
8(VL)		8(VL)		8(VL)			RAx1	
9(DM)		9(DM)		9(DM)			RAx1	
10(SU)		10(SU)		10(SU)			RAx1	
11AG sm		11AG sm		11AGs m			RAx1	
12(SL)		12(SL)		12(SL)			RAx1	
13(SX)		13(SX)		13(SX)			RAx1	
14(PT)		14(PT)		14(PT)		RAx 2		
15(VL sm		15(VL sm		15(VLs m			RAx1	
16(SV)		16(SV)		16(SV)				
17(RL)		17(RL)		17(RL)				
18(C M)		18(C M)		18(CM)			RAx1	
19(AF)		19(AF)		19(AF)			RAx1	
20(F1)		20(F1)		20(F1)		RAx 1		
21(IT)		21(IT)		21(IT)			RAx1	
22(PS)		22(PS)		22(PS)			RAx1	
23(D H)		23(D H)		23(DH)		RAx 2		
24(OP)		24(OP)		24(OP)		RAx 2		
25(DS)		25(DS)		25(DS)			RAx1	
26(RS)		26(RS)		26(RS)				
27(F2)		27(F2)		27(F2)		RAx 1		
						Sum a	Suma	

TUS DATOS PERSONALES

Edad ___ años Sexo: Masculino__ Femenino__ Fecha _____
¿Estudias? Si__ No__ Secundaria__ Pre__ Técnico__ Universidad__ Pos
grado__ ¿Jubilado? Si__ No__ ¿Trabajas Si__ No__ obrero__ servicios__
empleado__ técnico medio__ profesional__ dirigente__ campesino__ por
cuenta propia__ ¿Cuál es tu escolaridad ya vencida?_____

Soltero/a__ Con novia/o__ Casado/a__ Mutuo acuerdo __ ¿Tienes hijos?
Si__No__ ¿Recibes un sueldo o estipendio o ganancia? Si__ No__
¿Cuánto al mes?_____ ¿Recibes otras entradas de dinero? Si__No__
Consideras que tu situación económica es Buena__ Regular__ Mala__
Muy mala__ ¿Sufres algún trastorno psíquico? Si__No__

4. Registro de la actividad. (RA14)

RA (14): REGISTRO DE LA ACTIVIDAD (14 ítems) **INSTRUCCIONES**³⁴

Este es un estudio científico. Pedimos tu colaboración. Este cuestionario es anónimo. No tienes que decir tu nombre, Te pedimos que nos digas con qué intensidad tú realizas, en tu vida actual, las actividades, que aparecen más abajo. Es necesario que digas sinceramente cómo valoras tu actividad si te comparas con el promedio o la mayoría de las personas de tu misma edad, sexo y condición.

Marcas 9 si realizas esa actividad al máximo, muy por arriba de esas personas

Marcas 8 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 9 y el 7

Marcas 7 si llevas a cabo esa actividad más que la mayoría de esas personas

Marcas 6 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 7 y el 5

Marcas 5 si realizas esa actividad como la mayoría de los demás de tu condición.

Marcas 4 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 5 y el 3

Marcas 3 si llevas a cabo esta actividad menos que la mayoría

Marcas 2 si la intensidad de tu actividad se encuentra entre el 3 y el 1

Marcas 1 si no llevas a cabo esa actividad.

Marcas 0 si en tu vida actual no existen circunstancias ni condiciones para ello

A continuación aparece una lista de actividades. Marca con uno de estos números, según sea tu caso personal, en esta hoja de respuestas, en la columna que aparece a la derecha de cada actividad. Puedes repetir el mismo número, pero no mucho.

³⁴ Este cuestionario ha sido elaborado por el doctor Diego Jorge González Serra

1 (ID) Actúo de manera independiente, no me someto a los demás	
2 (DV) Dedico tiempo a divertirme, a distraerme, a pasear.	
3 (VL) Realizo esfuerzos para ser destacado/a, para ocupar posiciones importantes, o para ser reconocido/a.	
4 (SX) Dedico tiempo a la actividad y al disfrute sexual.	
5 (PS) Dedico tiempo y esfuerzo a lograr dinero y bienes	
6 (ES) Estudio, voy a clases y atiendo, preparo los exámenes	
7 (TR) Cumplo con mi trabajo, en mi centro de trabajo o por cuenta propia, por lo cual recibo un sueldo o dinero	
8 (PT)Cumplo con mi Patria en todo lo que ella me demande.	
9 (F1) Dedico tiempo a ayudar a mis padres y hermanos	
10 (F2) Cumplo mis deberes como pareja o como padre o madre	
11 (RS) Dedico tiempo y esfuerzos a realizar mis potencialidades y proyectos.	
12 (nCN) Dedico tiempo a estar solo/a, alejado/a de los demás	
13(AG)Respondo agresivamente ante cualquier falta de los demás	
14(AGsm) Realizo actividades o pienso cosas que me hacen sufrir.	

TUS DATOS PERSONALES Edad ___años Masculino__ Femenino__
Fecha hoy_____ ¿Estudias? Si__ No __ Secundaria__ Pre__ Técnico__
Universidad__ Pos grado__ ¿Jubilado? Si__ No__ ¿Trabajas Si__ No__ obrero__
servicios__ empleado__ técnico medio__ profesional__ dirigente__ campesino__
por cuenta propia__ Soltero/a__ Con novia/o__ Casado/a__ Mutuo acuerdo __
¿Tienes hijos? Si__No__ ¿Recibes un sueldo o estipendio o ganancia? Si__ No__
¿Cuánto al mes?_____ ¿Recibes otras entradas de dinero? Si__No__ ¿Sufres algún
trastorno psíquico? Si__No__

BIBLIOGRAFÍA

1. ALONSO, C. R. y otros (1982): *Estudio comparativo de la esfera motivacional de sujetos psicóticos, neuróticos, delincuentes y normales*. Trabajo de diploma, Facultad de Psicología, Univ. La Habana.
2. ALVARODÍAZ, M. y T. HERNÁNDEZ (1981): *Estudio comparativo de la esfera motivacional de sujetos normales, neuróticos y delincuentes*. Trabajo de Diploma, Facultad de Psicología, Univ. La Habana.
3. BLÉGER, J. (1992): *Psicología de la conducta*, Ed. Paidós. Buenos Aires, Barcelona y México.
4. BOZHOVICH, L. I. (1976): *La personalidad y su formación en la edad infantil*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana.
5. Calviño, M. (2000) *Orientación Psicológica* Editorial Científico – Técnica. La Habana.
6. CAMPA, D. (2009): Otra mirada a los mecanismos inconscientes, en *Introducción a la psicología*, Ed. Félix Varela, La Habana.
7. CANCAÑÓN, Y. (2014): *Estudio de la motivación en pacientes psiquiátricos con trastornos de nivel de funcionamiento neurótico*. Tesis de Licenciatura. Univ. La Habana.
8. GONZÁLEZ, F. L. y A. MITJANS (2015): *Una epistemología para el estudio de la subjetividad: sus implicaciones metodológicas*, Univ. Brasilia, Brasil.
9. _____ (2017): *El desarrollo de la subjetividad: una crítica alternativa frente a las teorías del desarrollo psíquico*, Univ. Brasilia, Brasil.
10. GONZÁLEZ MARTÍN, D. (1960): *Experimentos e ideología. Bases de una teoría psicológica*, Univ. Los Ángeles, Mérida, Venezuela.
11. GONZÁLEZ, D. J. (1972): *La teoría de J. Nuttin sobre la personalidad y la motivación*, Ed. Revolucionaria, La Habana.
12. _____ (1976): *Criterios y métodos para el estudio de la motivación*, Imprenta universitaria Andre Voisin, La Habana.

13. _____ (1977): *Lecciones de motivación*, Imprenta Universitaria Andre Voisin, La Habana.
14. _____ (1978): *Prácticas de motivación: el registro de la actividad y método directo e indirecto*, Imp. Univ. Andre Voisin La Habana.
15. _____ (1995): *Teoría de la motivación y práctica profesional*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana.
16. _____ (1996): José Martí y la formación del hombre, en *Martí y la Educación*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana.
17. _____ (1997): La psicología del reflejo creador, *Rev. Cub. Psicol.* p. 167 a 177.
18. _____ (1999): *Martí y la ciencia del espíritu*, Ed. Si-Mar S.A.
19. _____ (2000 A): La psicología del reflejo creador: epistemología y ética, *Rev. Cub. Psicol.* vol. 17, n.º 2, pp. 184 a 193.
20. _____ (2000 B): El ideario martiano y la formación del hombre, *Rev. Cub. Psicol.* vol. 17, n.º 3.
21. _____ (2004): Marx, Martí y el importante rol de la subjetividad, en *La psicología del reflejo creador*, Ed. Pueblo y Educación, pp. 203 a 225 (A), La Habana.
22. _____ (2008): *Psicología de la motivación*, Ed. Ciencias Médicas, La Habana.
23. _____ (2009): *El Ramdi GC y la dinámica individual*, pub., Palacio de las Convenciones, La Habana.
24. _____ (2012): *Criterios y técnicas para el estudio de la motivación*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana.
25. _____ (2017): *Los niveles de la motivación. Teoría y evaluación*, Ed. Pueblo y Educación, La Habana.
26. _____ (2018): Ideas filosóficas de José Martí, *Revista. Bimestre. Cub.*, vol. CXXIII, ene.-jun., n.º 48.
27. _____ (2019): *La psicología y la escuela. Un punto de vista inspirado en el ideario martiano*, Ed. Citmatel, La Habana.

28. _____ (2020): *Fundamentos de la psicología histórico-cultural. Un punto de vista inspirado en el ideario martiano*, Ed. Citmatel, La Habana.
29. HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., C. FERNÁNDEZ COLLADO y L. PILAR BAPTISTA (2006): *Metodología de la investigación*, 4.ª ed., Mc Graw Hill. México D.F.
30. HERNÁNDEZ, T. y M. ÁLVARO DÍAZ (1981): *Estudio comparativo de la esfera motivacional de sujetos normales, neuróticos y delincuentes*. Trabajo de Diploma, Facultad de Psicología, Univ. La Habana.
31. INSTITUTO CUBANO DEL LIBRO (1973): MARTÍ, J., O. C., t. 28., La Habana.
32. _____ (1975): *José Martí, O. C.*, Ed. Ciencias Sociales, La Habana.
33. KOUBASANA, M. (1981): *Estudio de la motivación en pacientes esquizofrénicos*. Trabajo de Diploma, Facultad de Psicología, Univ. La Habana.
34. LEONTIEV, A. N. (1966): *Las necesidades, los motivos y la conciencia*, XVIII Congreso Internacional de Psicología, Moscú.
35. LURIA, A. R. (1978): *El cerebro en acción*, Ed. Revolucionaria, La Habana.
36. LUZ Y CABALLERO, J. DE LA (1946): *La polémica filosófica*, t. 1, Cuestiones de método, Ed. Univ. La Habana.
37. MASLOW, A. H. (1954): *Motivation and personality*, Ed. Harper, New York.
38. NUTTIN, J. (1968): *Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme*. Publications Universitaires de Louvain, Collection Studia Psychologica, Louvain.
39. _____ (1982): *Teoría de la motivación humana*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
40. REEVE, J. (1994): *Motivación y emoción*. Mc Graw Hill Interamericana de España. S.A., Madrid.
41. RUBINSTEIN, S. L. (1964): *El desarrollo de la psicología. Principios y métodos*, Ed. Nac. Cuba, La Habana.

42. _____ (1965): *El ser y la conciencia*, Ed. Nacional de Cuba, La Habana.
43. _____ (1969): *Principios de psicología general*, Ed. Revolucionaria, La Habana.
44. SIEGEL, S. (1970): *Diseño experimental no paramétrico*, Instituto Cubano del Libro, La Habana.
45. VYGOTSKI, L. (1981): *Pensamiento y lenguaje*, Ed. Revolucionaria, La Habana.
46. _____ (1987): *Historia del desarrollo de las funciones psíquicas superiores*, Ed. Científico-Técnica, La Habana.
47. _____ (1991): *La psique, la conciencia, el inconsciente*, en *O. E*, t. 1, Centro de Publicación del MEC, Madrid.
48. Wallon, H. (1965): *El papel del "otro" en la conciencia del "yo"*, en *Estudios sobre psicología genética de la personalidad*, Ed. Lautaro, Buenos Aires.



Pedro & João Editores

pedrojoaoeditores.com.br

ISBN 978-65-265-1238-8

9 786526 512388