

UN ESTUDIO HISTORICO Y CRITICO DE LAS PERSPECTIVAS TEORICAS ACTUALES SOBRE LA MOTIVACION HUMANA

JUAN ANTONIO HUERTAS MARTÍNEZ
IGNACIO MONTERO GARCÍA-CELAY
(Universidad Autónoma de Madrid)

RESUMEN

Este trabajo pretende hacer una reflexión crítica sobre los orígenes y desarrollo histórico de las principales teorías de la motivación humana. Nuestro interés es destacar las bases teóricas e históricas que suponen las principales versiones que sobre estos procesos están vigentes hoy día en la psicología. De esta forma, analizaremos los supuestos que subyacen a la línea de trabajo en motivación que se inicia con los trabajos de Murray, Atkinson y McClelland, para continuar con dos modelos más recientes, los que surgen de la idea de competencia personal y motivación intrínseca y las teorías cognitivo-atribucionales de la motivación. En dicho análisis incluiremos una reflexión crítica sobre la concepción del sujeto humano y de su desarrollo de cada uno de estos enfoques, reflejando especialmente el uso de conceptos de necesidad o de ciertos *aprioris* humanos básicos para la motivación.¹

1.- INTRODUCCION, OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTO.

Siguiendo la conocida referencia a Kuhn, el autor de uno de los más recientes manuales de motivación y emoción -J.M. Reeve (1992)- termina su obra afirmando que los estudios de motivación vuelven a un estado de Ciencia Normal. El supuesto paradigma predominante ahora giraría en torno a la teoría de la discrepancia de Madler y Stagner, donde las variables motivacionales ocuparían ahora el lugar que tuvieron anteriormente la voluntad, el instinto y la pulsión o impulso.

¹ Este trabajo se ha llevado a cabo en el marco de un proyecto financiado por la Dirección General de Investigación Científico y Técnica, PB 92/0127.

La opinión de Reeve sobre la consistencia paradigmática de los estudios actuales de motivación nos parece, como poco, ingenua y optimista. Para comprobar esta sospecha, en este trabajo tenemos la intención de utilizar los métodos de la historia con el propósito de cumplir una de sus principales funciones: aportar observaciones para realizar una crítica fundamentada a las principales teorías (Rosa, Huertas, Blanco y Montero, 1991; Rosa, Huertas y Blanco, 1995).

A nuestro modo de ver, dos son los principales criterios de validez de una teoría: su validez funcional y su coherencia teórica o heurística positiva (Lakatos, 1970). Esta última hace referencia a su lógica interna, a cómo se relaciona con un modelo de sujeto, cómo contempla la génesis de los procesos o estructuras que formula, etc. Es decir, un análisis de los antecedentes y fundamentos de una perspectiva teórica nos puede aportar claves para conocer si tal aproximación es algo más que una microteoría referida a un campo muy concreto de análisis, si alcanza la posibilidad de constituirse en una teoría general de la motivación humana o, mejor aún, lo que sería el ideal dentro de esta aspiración de coherencia interna, si se corresponde con un modelo metateórico de entender al sujeto psicológico.

Pero a nuestro parecer, un sistema teórico no cifra su validez sólo en su lógica interna sino que ésta también reside en su funcionalidad práctica, es decir, en su aplicabilidad y en el éxito demostrado al respecto (cfr. Rosa, Huertas, Blanco y Montero, 1991; Vygotski, 1982).

El proceso que vamos a seguir, en este sentido, consistirá en desentrañar las fuentes teóricas que anteceden a cada modelo que analicemos, para desde ahí deducir la coherencia teórica del mismo y el marco metateórico al que se puede adscribir. Finalmente, dibujaremos sus respectivas concepciones del desarrollo.

Vamos a referirnos a lo que nos parece que son las tres grandes líneas teóricas que hoy dominan el campo de la motivación social o humana: la línea clásica que surge de los trabajos de motivación de logro de Atkinson y McClelland, la línea cognitivo-atribucional de Weiner y la vía de trabajo que ha abierto los estudios sobre el concepto de motivación intrínseca. Como se puede apreciar, las tres teorías elegidas no agotan las teorías vigentes en la actualidad. No obstante creemos que con este triple análisis abarcamos buena parte de las perspectivas teóricas generales sobre la motivación actualmente existentes.

2.- TEORIA EMPIRISTA CLASICA DE LA MOTIVACION DE ATKINSON Y MCCLELLAND.

2.1.- INTRODUCCIÓN

De todos es conocido cómo fué el proceso histórico que llevó a J.W. Atkinson y a D.C. McClelland a formular su teoría de la expectativa-valor de la motivación por el logro. Proceso que se inicia con las investigaciones de los posibles usos del Test de Apercepción Temática (TAT) para la evaluación de motivos (McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1953) y que acaba mediante la extensión del modelo ori-

ginalmente formulado para la explicación de la motivación de logro a otras disposiciones motivacionales (afiliación, poder, etc.), extensión que incluye las aportaciones de otros autores como Veroff, Winter, DeCharms, McAdams, etc.

Los antecedentes más lejanos de este modelo motivacional se encuentran en la vía que abre la teoría de la evolución para el estudio del sujeto psicológico. Las ideas de Darwin y Spencer sobre la función de las propensiones o instintos se complementan en el mundo americano con la visión pragmática de W. James y toman forma en el estudio motivacional en la obra de W. McDougall. En su idea del instinto-motivo, McDougall modifica la visión rígida que se había dado antes a este concepto por una concepción más flexible. Los instintos son algo más que tendencias innatas o disposiciones a cierta clase de movimientos, entrañan emociones y formas de percibir el mundo. Significan una activación hacia una meta, algo que permanecerá en la psicología americana durante muchas décadas como la mejor forma de definir el motivo.

A la hora de referirnos a los antecedentes lejanos de las teorías de McClelland y Atkinson, y aunque sea ciertamente controvertido, es obligado referirnos a las aportaciones del psicoanálisis freudiano. Es claro que estos autores no comparten el modelo de ciencia y de sujeto de Freud, pero también nos parece evidente que para ellos la teoría de Freud fue siempre un referente perpetuo en sus estudios motivacionales. Por ejemplo, McClelland desde hace tiempo admite la existencia de unos motivos ocultos que surgen en situaciones de poca censura y que se pueden medir con métodos proyectivos (cfr. McClelland, 1985). Hay otros aspectos teóricos más básicos que son comunes para ambas perspectivas: el modelo determinista, la idea de que las leyes psicológicas y biológicas se complementan, la idea de impulso, de necesidad de reducir la tensión. Esta relación no significa en modo alguno que establecer una conexión causal entre el modelo freudiano y el de la *expectativa-valor*.

2.2.- ANTECEDENTES

Aunque brevemente nos acabamos de referir a algunos de los antecedentes lejanos de la perspectiva teórica que nos ocupa, es necesario hacer mención de algunos de los antecedentes más cercanos en el tiempo y que sirven para entender mejor los orígenes de esta visión de la motivación humana. Concretamente vamos a referirnos a los trabajos de Murray, a la teoría del drive, incluida la perspectiva hulliana y a la teoría de Lewin.

Indudablemente al buscar la génesis teórica de la línea de trabajo de la expectativa-valor estamos obligados a hacer referencia a los estudios de Henry Murray (1938). Como es sabido, este autor intentó en un principio, desde un marco empirista, crear una clasificación de motivos humanos que permitiese aclarar el panorama del momento, en el aparecían interminables listas de instinto y motivos (alguna con hasta 1200 instintos distintos). Su intención era dar con el menor número de motivos que mejor explicasen la conducta. En esta línea desarrolló su aportación más conocida: el T.A.T. (Test de Apercepción Temática).

Creía que esos motivos eran manifestaciones de necesidades humanas que surgen de procesos internos o externos, que tienen una base fisiológica-cerebral. Estas necesidades generan tensión y procuran energía, orientan y dirigen la conducta.

Esta concepción de Murray queda, asu vez, cercana a las primeras formulaciones de la teoría del «drive» (impulso). Este término se dice clásicamente que lo introduce Woodworth en 1918, pero su origen se encuentra en la teoría evolucionista que destaca que la deprivación genera actividad y tendencia hacia el cambio. Por otra parte, la idea de actividad espontánea de Alexander Bain se puede considerar también otro antecedente de este concepto. Hasta los trabajos de Thorndike, el concepto de impulso no toma forma empírica. Así, el impulso se define por las características connotativas de un estímulo. No es un estado subjetivo, sino aquello que impele la conducta, lo que la orienta.

Entrados ya en los años 30, el neoconductismo metodológico, sobre todo bajo la égira de Clark Hull (cfr. Hull 1943), reconduce, como es sabido, la forma de conceptualizar el término de impulso. Se sigue considerando como la manifestación psicológica de un estado de necesidad, pero ahora el drive no es el único elemento que explica la tendencia del organismo a actuar orientado hacia una meta. Esa tendencia, el potencial de excitación, se relaciona con el hábito y con el incentivo.

De manera que se puede afirmar que hay una relación directa entre la fórmula del potencial de excitación y la formulación de Atkinson de la teoría de expectativa-valor en la motivación de logro. En general, el potencial de activación en ambos modelos es función de tres factores: de un *estado temporal*, que Hull llamará drive y Atkinson tendencia de aproximación al éxito; de las *propiedades de la meta*, a las que Hull y Atkinson llamarán incentivo; y de un *factor de aprendizaje*, que para el primero será la fuerza del hábito y para el segundo la probabilidad de éxito (cfr. Montero, 1989).

Asímismo, se puede considerar que, fuera ya de la obra de Hull, el modelo del conflicto de Miller (1948) pudo tener su reflejo en la teoría de la expectativa valor al hacer ésta operativa la motivación final como fruto de dos tendencias opuestas, una de aproximación y otra de evitación. Igualmente cabría señalar la idea de Tolman sobre la expectativa de meta como antecedente de la inclusión de la probabilidad de éxito en la fórmula de Atkinson.

Por último, dentro de esta breve mención a los antecedentes cercanos de la teoría a la que venimos refiriéndonos, cabe señalar las ideas sobre motivación de la teoría de Kurt Lewin, sobre todo en torno a su concepto de nivel de aspiración (Lewin, 1944). En este sentido, parece claro que la idea que mantiene Atkinson de que el incentivo es igual a uno menos la probabilidad de éxito ($I_e = 1 - P_e$) tiene mucho que ver con la concepción de valencia de Lewin que afirma que ésta depende de la dificultad de la tarea. Weiner (1992) va más allá al afirmar que hay una analogía también entre los constituyentes del comportamiento con los demás elementos de la formulación de la motivación de logro. De manera que el equivalente al *drive* o a la tendencia hacia el éxito es el concepto lewiniano de tensión y el equivalente al de hábito o probabilidad de éxito será el de distancia psicológica.

2.3.- CONCEPCIÓN DEL DESARROLLO

Como quiera que sea, lo cierto es que partiendo de estos antecedentes Atkinson y McClelland desarrollan una teoría de la motivación de logro que

con el tiempo el segundo de estos autores se encarga de enriquecer y completar hasta dar con toda una teoría general de la motivación humana. En este camino McClelland expande la idea de motivación a una disposición con carga emocional que orienta y dirige la conducta hacia una meta. Es decir, supera la idea de necesidad como algo de origen biológico. La fuerza del motivo depende más del aprendizaje social que de la necesidad.

Por lo que se refiere a su idea del desarrollo ontogenético de los motivos, McClelland, en una primera etapa, destacaba el origen de los motivos como resultado de ciertas prácticas educativas desarrolladas en los primeros momentos de la vida. Posteriormente, a principios de la década de los setenta, McClelland desarrolló más completamente sus ideas sobre la evolución y cambio de los motivos. Enfatizó la posibilidad de incrementar los niveles de un determinado motivo e incluso diseñó métodos de instrucción de la motivación de logro (cfr. McClelland, 1975).

Finalmente, en estos últimos 20 años, tras revisar diferentes aportaciones dentro de este campo y de otros adyacentes, propone una perspectiva ontogenética bastante desarrollada (cfr. McClelland, 1985). Mantiene que el ser humano viene predeterminado a reaccionar y a activarse diferencialmente ante ciertos indicadores-estímulos o incentivos naturales. A partir de estos primeros momentos de la vida el proceso se complica. Estos incentivos naturales se combinan, forman una compleja red de situaciones, emociones, metas y cogniciones o expectativas. Todo este proceso se produce en el ámbito de la experiencia, en el aprendizaje social, en donde intervienen los valores culturales y sociales y el propio desarrollo cognitivo que hace que al ir variando las capacidades del niño varíen sus motivos.

Además de esta visión ontogenética, McClelland es consciente de que una teoría que explique las regularidades de la motivación humana debe contar con una formalización y un refrendo en el desarrollo histórico-cultural. A finales de los años 60 y durante la década de los 70, recopila una serie de trabajos transculturales e históricos sobre los principales sistemas motivacionales. Más adelante estos estudios históricos y culturales se completan con el análisis de las relaciones entre la motivación por la afiliación y por el poder y las relaciones sociales y políticas predominantes en esas culturas (Gilberto, 1972; McClelland y Winter, 1971; McClelland, 1975). Al analizar los relatos predominantes en esas culturas pretendían evaluar estados motivacionales colectivos, partes de la ideología predominante, del sistema de creencias de esa sociedad.

3.- LAS TEORIAS DE LA COMPETENCIA PERSONAL Y LA MOTIVACION INTRINSECA

3.1.- INTRODUCCIÓN

Este modo de entender la motivación humana surge como un conglomerado de tradiciones muy distintas. Históricamente aparece como tal en dos trabajos de White (1959, 1960), el segundo de ellos presentado en el II Symposium de

Motivación de Nebraska (1959/1960), bajo el término de «*effectance motivation*» o motivación de competencia. Describe la tendencia a mantener una relación efectiva con el ambiente, que se considera una necesidad adaptativa vital para el ser humano. Este motivo lleva a la persona a tratar con el ambiente buscando un alto nivel de integración y competencia (cfr. Morales, 1981).

Esta perspectiva que abre White, tiene orígenes teóricos diversos: Por un lado tiene que ver con la idea de algunos psicoanalistas americanos (Hartmann 1939, 1958; Rapaport, 1954) de una energía independiente del yo. Pero sus fuentes también se encuentran en una tradición teórica distinta que tiene en el análisis de necesidades de Murray de 1938 un momento histórico clave, sobre todo aquellas que no están guiadas por el impulso, como la necesidad de autonomía. Posteriormente estas necesidades encuentran un acomodo distinto dentro de la perspectiva humanista, por ejemplo en lo que Godlstein (1939) y Maslow (1943) llamaron necesidades innatas de auto-actualización.

En todo caso, la figura de White sirve de síntesis de estas tres corrientes y de una cuarta más, que es la que abre la posibilidad de buscar apoyos empíricos a esta forma de concebir la motivación humana. Nos queremos referir a algunos trabajos de aprendizaje con animales que se salen del rígido marco del «drive» (cfr. Butler, 1953; Montgomery, 1953 o Zimbardo y Miller, 1958). El trabajo más señero es el de Harlow de 1950 que demostró una disminución en la motivación de los monos para completar rompecabezas después de haber recibido un refuerzo. El estudio de este curioso efecto demoleedor del refuerzo en cierto tipo de conductas es el campo en el que se inicia la experimentación de los grandes autores de esta corriente por ejemplo, De Charms (1968), Lepper, Greene y Nisbett (1973) y Deci (1971).

Como decíamos, desde este marco se defiende que lo básico que organiza y determina el comportamiento voluntario humano reside en una necesidad que tiene que ver con la agencialidad. Cada uno de los autores más señalados de este modelo se referirá a esta necesidad con un término distinto, aunque de significación parecida. Así, White (1959) hablará de necesidad de efectancia o de competencia. De Charms lo denominará causalidad personal, término implícito, por otra parte, en Heider (1958). Por último Deci y Ryan se referirán a la auto-determinación y a la competencia como componentes principales de la motivación intrínseca.

3.2.- CONCEPCIÓN DEL DESARROLLO

El desarrollo del sujeto se concibe como un proceso de crecimiento interno y positivo hacia mejores niveles de integración de las acciones de la persona. Esa integración se produce en una interacción dialéctica con el entorno del sujeto. Pero sólo ocurre esa integración cuando las acciones que de ella resultan están auto-determinadas. Como se puede apreciar con facilidad se trata de un esquema optimista de desarrollo secuencial hacia la auto-realización, hacia la felicidad, muy parecido al modelo humanista de Maslow y Rogers.

La base de estas fuerzas del desarrollo reside en una necesidad básica e innata, la auto-determinación. Se concibe esta necesidad, no como algo que se desencadene cuando hay déficit, sino como una característica fundamental de la naturaleza humana. Una especie de organizador central básico de toda la

acción humana. La auto-determinación da energía a las actividades integradoras y genuinas del hombre, explica los límites y la dirección de esa integración. El problema principal de esta perspectiva, a nuestro modo ver, es que no aporta ningún trabajo empírico, ni filogenético ni ontogenético, que avale el supuesto innatismo de esta tendencia básica a la auto-determinación.

En fases posteriores del desarrollo el sujeto internaliza, integra, asimila en un todo coherente las diferentes necesidades sociales, procesos y valores. En sus trabajos más recientes proponen un esquema de distintos niveles de internalización de estos procesos y valores que va desde los más regulado externamente hasta un nivel más profundo de internalización cuando ya se engarza en la estructura del *self*. Pero del mismo modo que ocurría antes, tampoco aquí aportan evidencia empírica suficiente para sustentar este esquema de desarrollo posterior de los motivos y valores.

4.- TEORIAS COGNITIVAS DE LA MOTIVACION: LA TEORIA DE LA ATRIBUCION.

4.1.- INTRODUCCIÓN

A Fritz Heider siempre se le ha reconocido como el fundador de la vía atribucional en psicología. Su idea básica fue que el hombre está motivado a buscar las explicaciones causales de lo que ocurre en el mundo. El ser humano naturalmente tiende a buscar el porqué de las cosas que le ocurren. En este sentido esta tendencia atribucional actúa como una especie de empuje constancial a la especie humana.

Fritz Heider leyó su tesis en la Universidad austriaca de Graz en 1920, su director fue el profesor Meinong que a su vez había sido doctorando de Brentano. Heider es heredero de la tradición de la psicología alemana que se inicia con la psicología del acto y que continúa con la escuela gestaltista.

Aunque sus ideas sobre la atribución son anteriores a 1958, es en este año cuando publica *The psychology of interpersonal relations* que tuvo una enorme repercusión en psicología (Weiner, 1992). Su ideas sobre la tendencia a la causalidad humana se basaban en la idea de causalidad típica del asociacionismo. Como James Mill decía, causa es aquella condición que antecedece y covaría con un efecto, «que está presente cuando el efecto está presente y no aparece cuando el efecto no está presente».

Fue luego Herbert Kelley quien en los años sesenta y setenta sistematizó los factores que organizaban las atribuciones de las personas. A partir de ese momento se fueron perfilando poco a poco las dimensiones que agrupaban y caracterizaban las principales explicaciones causales humanas. De este modo, el factor de lugar de causalidad, surge de la distinción de Heider de factores de la persona y factores del entorno. Otros trabajos también ayudan a su especificación actual como el de Rotter (1966), De Charms (1968), Leeper, Green & Nisbett (1973), Deci, (1975), etc. El factor de grado de estabilidad es propio de

Weiner (1972), aunque lo recoge de la idea de Heider de que alguna atribución típica como la habilidad fluctúa desde una concepción más constante a una capacidad más variable. La tercera dimensión, el lugar de control, también la deduce Weiner (1979) de otros trabajos anteriores como los de Rotter cuando hacía referencia a la percepción interna o externa del control de un refuerzo.

4.2.- CONCEPCIÓN DEL DESARROLLO

Estas concepciones cognitivistas se encuentran íntimamente relacionadas con los modelos de desarrollo cognitivo que afirman que el niño va progresando en sus competencias cognitivas en paralelo a su crecimiento físico. En el desarrollo, poco a poco, se van desplegando sus estructuras y funciones cognitivas, de manera que su motivación se desarrolla en la medida en que se perfeccionan sus habilidades de explicación y planificación cognitivas. Así, el niño al principio no podrá establecer adecuadas atribuciones causales y las que haga estarán referidas a un análisis pobre del resultado y la situación, tendrán una alta expectativa de éxito, por su poca experiencias de fracasos, sus metas serán siempre optimistas (Alonso, 1984; 1987; Stipeck 1984).

5.- CONCLUSIONES

Del análisis de los antecedentes teóricos y de los fundamentos básicos de las perspectivas revisadas podemos acabar caracterizando cada una en virtud de la solidez, extensión y aplicabilidad que poseen.

Las teorías del grupo de McClelland, Veroff, Winter, etc. dibujan una concepción de la motivación que puede constituir una teoría coherente de la motivación humana. Entroncan con una tradición teórica del asociacionismo, evolucionismo y pragmatismo americano. Enfatizan el enfoque diferencialista que les lleva a caer en una perspectiva de los motivos como rasgos humanos con cierto nivel de estabilidad. El modelo de desarrollo de la motivación que se deduce de sus trabajos es, desde luego, un modelo completo, que trata la génesis de los motivos desde sus tres vertientes básicas: filogenética, ontogenética y sociogenética. El desarrollo sigue los dictados de la experiencia con el entorno social del individuo, en la línea del modelo evolutivo clásico de la psicología conductual, del aprendizaje social.

Las teorías que giran entorno al concepto de motivación intrínseca no son más que un amalgama de diferentes puntos de vista de entender al sujeto. El modelo no nos parece que tenga una coherencia suficiente, se mezclan bases de la psicología humanista, del psicoanálisis post-freudiano y del análisis del aprendizaje animal. Nunca da la impresión de conseguir una síntesis de estas posturas, más bien cada una predomina en un aspecto concreto de la teoría, por ejemplo su concepción del desarrollo como un camino creciente y optimista es claramente humanista. Pero lo más grave es que la mayoría de las asunciones básicas de la teoría no tienen el amparo y la capacidad de persuadir que otorga el contraste empírico.

Las teorías cognitivo-atribucionales, no intentan hacer una teoría de la motivación, más bien pretenden quedarse en la misma cognición, colonizando de este modo el campo orético (cfr. Gadner, 1985). Al apelar al estudio de las funciones cognitivas se olvidan del carácter energético y puramente afectivo de la motivación (Morales, 1990). De esta misma manera supeditan su idea del desarrollo de la motivación al desarrollo de las funciones cognitivas, sin referirse siquiera a un posible desarrollo afectivo-motivacional por separado.

En definitiva, el análisis histórico-crítico que hemos realizado nos lleva a una conclusión mucho menos optimista de la situación actual de las teorías de la motivación humana de la defiende Reeve en su manual. Sobre todo en los dos modelos más recientes, no parece que se acomoden a un marco teórico general coherente e integrado, más bien lo que ha ocurrido con las perspectivas cognitivas y de la competencia es una expansión poco reflexiva, que surge de una micro-teoría aplicada a un campo específico hasta dar en una supuesta teoría general de la motivación, recogiendo por el camino cualquier apoyatura teórica que viniese bien para ese fin. Es decir, lo que echamos en falta es una teoría de la motivación que se deduzca de una marco general de entender al sujeto y su desarrollo y cambio. O lo que es lo mismo, al contrario que Reeve pensamos, siguiendo la ocurrente distinción de Vygotski (1992), que los enfoques actuales de motivación son teorías invertebradas, como esos animales inferiores que llevan su esqueleto en la parte exterior, siendo lo de dentro una masa blanduzca y poco diferenciada. Estamos a la espera de una teoría de la motivación más evolucionada que se vertebré y se apoye en su esqueleto interior.

REFERENCIAS

- ALONSO, J. (1984): Atribución de la causalidad y motivación de logro desde una perspectiva evolutiva. Evidencia empírica. *Infancia y Aprendizaje*, 26, 31-46.
- ALONSO, J. (1987): Análisis de las relaciones entre motivación de logro, estilos atributivos y expectativas de control a partir del estudio de la validez de constructo de los cuestionarios, MAPE, EAT Y ECO. *Estudios de Psicología*. 30; 45-69.
- BUTLER, R. (1954): Incentive conditions wich influence visual exploration. *Journal of Experimental Psychology*, 48, 19-23.
- CORTÉS, J.B. (1960): The achievement motive in the Spanish economy between the 13th. and 18th. centuries. *Economic Development and Cultural Change*.9, 144-163.
- DAVIES, E. (1969): This is the way that Crete went- Not with a bang but a simprer. *Psychology Today*, jun., 43-47.
- DECI, E.L. (1971): Effects of externally mediated rewards om intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 18, 105-115.
- DECI E.L. y RYAN, R.M. (1975): *Intrinsic Motivation and self determination in human behaviour*. N.Y. Plenum.
- DE CHARMS, R. (1968): *Personal Causation.: The internal affectiva determinants of behavior*. N. Y. Academic Press.

- GADNER, H. (1985/1988). *Frames of Mind. The theory of multiple intelligences*. N.Y. Basic Books. Traducc. castellana: *La nueva Ciencia de la Mente*. Madrid. Paidós
- GILBERTO, S.M. (1972): Motivation and the Methodist Revival Period. *Tesis Doctoral no publicada*. Dept Psychology, Harvard Univ.
- GODLSTEIN, K. (1939). *The Organism*. N.Y. American Book Co.
- HARLOW, H.F. (1950): Learning and satiation of response in intrinsically motivated complex puzzle performance by monkeys. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*. 43, 289-294.
- HARTMANN, H. (1958). *Ego Psychology and the problem of adaptation*. N.Y. International Universities Press.
- HEIDER, F. (1958) *The Psychology of interpersonal relations*. N.Y. Willey
- HULL, C.L (1943/1986). *Principles of Behaviour*. N.Y.: Appleton-Century-Crofts. Traducc. española: *Principios de la Conducta*. Madrid. Debate.
- LAKATOS, I. (1970/1975). Falsification and the methodology of scientific research programmes. En I. Lakatos & A. Musgrave (Eds.): *Criticism and the growth of knowledge*. Cambridge University Press. Traducción castellana: *La Crítica y el desarrollo del conocimiento*. Barcelona. Grijalbo.
- LEPPER, M.R.; GREENE, D.; NISBETT, R.E. (1973): Undermining intrinsic interest with extrinsic rewards: A test of the «overjustification». *Journal of Personality and Social Psychology*. 28, 129-137.
- LEWIN, K.; DEMBO, T.; FESTINGER, L. y SEARS, P.S. (1944). Level of Aspiration. En J.M.Hunt (Ed.) *Personality and the Behavior Disorders*. N.Y. Ronald.
- MASLOW, A.H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*. 50, 370-396.
- McCLELLAND, D. (1961/1977): *The Achieving Society*. N.J. Van Nostrand. Traducc. española *La sociedad ambiciosa. Factores psicológicos en el desarrollo económico*. Madrid. Guadarrama
- McCLELLAND, D. (1975): *Power: The inner experience*. N.Y., Irvington.
- MCCLELLAND, D. (1985/1992). *Human Motivation*. N.Y.: Scott Foresman. Traducción española: *Estudios de la Motivación Humana*. Narcea.
- MCCLELLAND, D.; ATKINSON, J. W.; CLARK, R.A. y LOWELL, E.L. (1953). *The Achievement motive*. N.Y. Appleton-Century Crofts.
- MILLER, N.E. (1948). Studies of fear as and acquirable drive: I. Fear as motivation and fear-reduction as reinforcement in the learning of new responses. *Journal of Experimental Psychology*, 38, 89-101.
- MONTERO, I. (1989). *Motivación de Logro. Concepto y medida en el ámbito de la Enseñanza Media*. Tesis Doctoral no Publicada. U.A.M.
- MONTGOMERY, K.C. (1953). Exploratory behavior as a function of similarity of stimulus situations. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*. 46, 129-133.
- MORALES, F. (1981): Motivación y Medio Ambiente. En FJiménez Burillo (Ed.) *Psicología y Medio Ambiente*. Madrid CEOTMA.

- MORALES, J.F; GAVIRIA, E.G. (1990). La Motivación Social. En S. Palafox y J. Vila: *Motivación y Emoción*, tomo 8 del Tratado de Psicología General de J. Mayor y J.L. Pinillos. Alhambra Universidad. Madrid.
- MURRAY, H.A. (1938). *Explorations and Personality*. N.Y.: Oxford University Press.
- REEVE, J. M. (1994). *Motivación y Emoción*. Madrid. McGrawHill.
- ROSA, A.; HUERTAS, J.A.; BLANCO, F. y MONTERO, I. (1991). Algunas reflexiones sobre la metodología de la Historia de la Psicología. *Revista de Historia de la Psicología*. Vol. 12; pp. 393-403.
- ROSA, A.; HUERTAS, J.A. y BLANCO, F. (1995). *Métodos y técnicas de investigación en Historia de la Psicología*. Apuntes de la asignatura no publicados.
- ROTTER, J.B. (1966): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80.
- STIPECK, D.J. (1984): The development of achievement motivation. En R. Ames y C. Ames (Eds.) *Research on motivation in education*. Vol. 1. N.Y. Academic Press.
- VYGOTSKI, L.S. (1992). *El Significado Histórico de la Crisis en Psicología*. En Obras escogidas I. Madrid. Aprendizaje-Visor.
- WEINER, B. (1972). *Theories of motivation: from mechanism to cognition*. Chicago. Rand McNally.
- WEINER, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Education of Psychology*, 71, 3-25.
- WEINER, B. (1992). *Human Motivation: Metaphors theories and research*. Ca.: Sage Publ.
- WHITE, R. (1959). Motivation reconsidered: the concept of competence. *Psychological Review*, 66, 297-333.
- WOODWORTH, R.S. (1918). *Dinamic Psychology*. N.Y. Columbia University Press.