

EL PROBLEMA DE LA MOTIVACION EN LA PSICOLOGIA CONTEMPORANEA

Dr. MATEO V. MANKELIUNAS

1. *Dos actitudes frente al problema de la motivación*

Aun cuando el problema de la motivación toma cada día más importancia tanto en la psicología profunda como en la experimental (2,77)*; sin embargo encontramos dos actitudes diferentes y hasta cierto punto opuestas a nuestro problema: una negativa y otra positiva.

En la actitud negativa, en primer término, encontramos la posición experimental puramente fisiológica, que pretende reducir el problema motivacional exclusivamente a los cambios fisiológicos; esta corriente de la psicología contemporánea estudia experimentalmente la conducta animal fijándose en las bases fisiológicas y su influencia en el comportamiento y su cambio. En segundo término, la psicología del esquema E-R (Estímulo - Respuesta) considera que el punto de partida de la reacción del organismo es el estímulo que es suficiente para producir los cambios necesarios, y por consiguiente el problema de motivación se hace superfluo y hasta innecesario. Y, en tercer término, cierto grupo de psicólogos recurre a la motivación estudiando sólo el por qué el organismo pasa a una fase determinada de actividad; estos autores consideran el organismo vivo como algo estático y la motivación sería tan sólo una movilización de energía, que pone en marcha el comportamiento, esto es,

la motivación es la conducción del organismo a una fase activa.

En cambio, la actitud positiva frente al problema de la motivación toma como punto de partida la observación objetiva de los organismos, donde la conducta humana se presenta a la observación como impulsada y guiada por un proyecto y un esfuerzo (consciente o inconsciente) de alcanzar un objeto-fin.

Muy acertadamente *J. Dalay* y *P. Pi-chot* (3, 79) distinguen tres fases en el proceso motivacional: 1) el desembrague de la pulsión; 2) la actividad dirigida hacia un fin, y 3) la sobresaturación de la misma. Esta corriente de psicólogos no se contenta con buscar la explicación racional de la motivación, sino que ve la influencia de los demás factores, porque el mismo problema es muy complejo y no se puede simplificar. Según ellos, especialmente en la motivación de la conducta humana, se manifiesta la dirección selectiva, tanto en el mismo proceso motivacional, como hasta en el mismo contacto con el ambiente externo, o sea en el ambiente perceptivo. Esta orientación selectiva se presenta en formas muy variadas, según la intervención de los factores innatos o adquiridos, conscientes o inconscientes, etc., etc.

Para delimitar el campo del problema de la motivación podemos distinguir con *R. S. Woodworth* (16, 36-37, 17) dos

cosas: el mecanismo de la conducta y el *por qué* del proceso de comportamiento; si el primero nos da a conocer *el cómo* del comportamiento, el segundo *el por qué* de la misma, esto es, *por qué* el hombre o el animal obra de esta y no de otra manera. En este contexto se puede hablar con propiedad de motivos, móviles, incentivos, tendencias, pulsiones, etc.

2. Concepto de la motivación

Algunos autores confunden el concepto de la motivación con el de causalidad o principio: Aún cuando el concepto de la causalidad en la filosofía es demasiado extenso, en cambio, en la física se concibe con más precisión "como determinante exterior de su efecto (10, 53). En cambio "el motivo es un antecedente que sólo actúa por su sentido, e inclusive hay que añadir que es la decisión la que afirma este sentido como válido y la que le da su fuerza y su eficacia. Motivo y decisión son dos elementos de una situación: el primero es la situación como hecho; el segundo, la situación asumida" (10, 286). En toda motivación debe necesariamente preceder el conocimiento, por más simple que sea; puede ser conocimiento racional, puede serlo sensitivo, puede ser una simple sensación, puede ser explícito o implícito, etc. Por eso dice J. Bleger: "La conducta, en el nivel psicológico de integración, constituye la así denominada conducta molar, que posee las siguientes cualidades: motivación, función o finalidad, objeto o fin, significado y estructura" (1, 67).

La misma diferenciación entre la motivación y la causalidad, y el concepto de la motivación en el sentido anteriormente nombrado, la encontramos en los mejores y últimos diccionarios de psicología (4, 207) (14, 288) (5, 330-331).

Muchas veces se toma el concepto "motivo" en el sentido de causa y esto se presta posteriormente a muchas imprecisiones. Así, por ejemplo, cuando se dice que el abandono es muchas veces la causa de la criminalidad, el abandono se concibe como una cosa caracterizada

por sus notas específicas, y provista de cierta energía que desorganiza la conducta normal del sujeto. De otra manera se concibe cuando se toma el abandono como motivo de la criminalidad, en este último caso se entiende el abandono como una condición humana especial, como una situación social que influye en la conducta tan solo por su significado en el comportamiento del sujeto. En este último caso el estudio psicológico de la criminalidad tomará rumbos diferentes, porque el abandono ya no se considera como una cosa externa, sino como un motivo que influye en la conducta de un sujeto determinado.

Cuando se habla de la motivación psicológica, ésta se toma como una fuente de energía (o, un principio de energía) psíquica, de donde de cualquier manera emana *el por qué* de la acción concreta del individuo (motivación animal) o del sujeto (motivación humana). En este sentido la motivación se toma no tan sólo en el sentido de la causa eficiente de un efecto determinado, sino también como causa final, instrumental o formal que en una u otra forma influye en el cambio de la conducta innata o adquirida, automática o racional. Es decir, la motivación se considera como un principio interno del sujeto, que desde dentro influye en el cambio concreto de la conducta. Claro está, que nunca en este caso un solo motivo es suficiente para producir un cambio determinado del comportamiento, porque siempre encontramos varios factores que se relacionan para producir este *por qué* del cambio de una conducta; unos factores influyen más y otros menos; esto depende de la estructura de la personalidad del sujeto y también del valor de los factores externos que se presentan al sujeto.

De la misma manera se hacen muchas veces confusiones al tomar en cuenta en el estudio de la motivación solo los factores fisiológicos, cuando se les considera aislados de la totalidad de la actividad psíquica. "El hombre, concretamente tomado, no es un psiquismo unido a un organismo, sino este vaivén de la

existencia que en un momento se deja corporizar y en otro va hacia actos personales. Los motivos psicológicos y las ocasiones corporales pueden entrelazarse, porque no hay un solo movimiento en un cuerpo vivo que sea un azar absoluto con relación a las intenciones psíquicas, ni un solo acto psíquico del que no se encuentre cuando menos su germen o su trazado general en las disposiciones fisiológicas. No se trata nunca del encuentro incomprensible de dos causalidades, ni de una colisión entre el orden de las causas y el orden de los fines; sino que, en (95) revolverse insensible, un proceso orgánico desemboca en un comportamiento humano, un acto instintivo vira y se hace sentimiento, o inversamente, un acto humano cae en sueño y se prosigue distraídamente como reflejo" (10, 95-96) (11, 45 ss.).

En el dinamismo psíquico, cualquiera que sea el nivel de la conducta, la motivación obra como un impulso del comportamiento; este impulso comienza cuando el sujeto recibe un estímulo, tanto del medio externo como interno; este estímulo se convierte en una percepción de la meta de acción por alcanzar, porque ella satisface una necesidad de cualquier orden. De ordinario, el sujeto tiende hacia una acción definida por el interés que tiene el mismo; pero aquí, el interés no significa lo mismo que algo bueno, sino como algo que siendo conveniente, útil o deleitable atraiga la tendencia sensitiva o racional. En la motivación el *interés significa algo que se armoniza mejor con la síntesis psíquica del sujeto*, ya sea habitual (dependiente de su constitución o hábitos contraídos, estados, aficiones o profesión), ya la eventual y transitoria del estado psíquico actual, constituídos por los conocimientos (sensoriales o racionales), emociones y tendencias del momento de innumerables factores internos y externos. El interés, en el sentido amplio, es muy importante en las motivaciones espontáneas e inconscientes, lo cual no sucede tanto en la motivación reflexiva o voluntaria.

Por consiguiente, la motivación es una fuente de energía psíquica que impele al organismo a perseguir su fin concreto. Por esta razón se ve cómo el motivo obrando por su significado individual es un concepto mucho más amplio que el de la causa; al mismo tiempo, la observación nos muestra que la verdadera motivación comienza en aquel instante cuando el estímulo llega a ser una percepción (aun cuando muy confusa), cuando llega de una u otra manera al nivel psíquico pasando del biológico. Sin embargo, los niveles inferiores también influyen en la preparación del acto verdaderamente psíquico. Nunca se podrán separar las áreas del mundo externo del cuerpo y de la mente del sujeto. Especialmente en el hombre concreto siempre hay una interacción o integración de la conducta. Con toda razón, *J. Bleger* distingue en la conducta humana cuatro niveles: nivel físico-químico, nivel biológico, nivel psíquico social y nivel axiológico. (1, 63-64). Nunca estos cuatro niveles guardan una interacción igual en todas las personas, ni en la misma persona en diferentes estados; la interacción de los niveles varía según los sujetos, en uno hay predominio de uno de los cuatro y en otro de otro. Aun cuando la integración de los cuatro niveles es diferente en cada uno de los sujetos, en ningún hombre concreto se prescinde de uno de ellos, ninguno de los niveles queda suprimido o aislado por completo. La estructura y la integración de los niveles motivacionales se diferencian en la conducta de las personas normales y hasta se presentan por el exceso y defecto de uno o varios niveles los comportamientos considerados como anormales; en este último caso se presenta el exceso o defecto de energías de motivación con detrimento de los demás.

La misma estructura e integración de los niveles en el proceso de motivación nos lo presenta *Ph. Lersch* repartido en fondo vital, fondo endotímico y la estructura superior (7, 73-89). El hombre, estando en un continuo intercambio con su ambiente, unas veces reacciona dando más importancia a un fondo que

al otro, pero nunca y de ninguna manera se puede prescindir de uno de ellos por completo.

Los motivos que se encuentran en cada uno de los niveles o fondos se estructuran entre sí y al mismo tiempo se integran con los demás motivos provenientes de otros niveles o fondos. El estudio experimental de la motivación en los niveles inferiores (especialmente físico-químico y biológico) se ha hecho con más precisión por tratarse del estudio de acceso externo, y además por poder experimentar en los animales, por eso los resultados obtenidos son más claros, precisos y definidos. El estudio de los niveles superiores fue iniciado por S. Freud, pero en relación con las motivaciones anormales, porque le tocó estudiarlos de una manera particular en los enfermos mentales. Sin embargo, el comienzo del estudio de los motivos psico-sociales ya se ha adelantado bastante, aun cuando todavía falta la misma precisión y claridad en los resultados, por ser motivaciones mucho más complejas, y por no poder directamente medirlas. Los motivos del nivel axiológico son menos estudiados actualmente, sin embargo algunas escuelas de la psicología profunda y la práctica clínica han acumulado bastantes datos para poder sacar las conclusiones necesarias.

Con frecuencia se estudia el problema de la motivación empleando los términos de *energías* y *fuerzas* tomando el contenido de ellos de la física, y considerando poder explicar con esto el paso de un estado de reposo al otro de acción. Para la mayoría de autores el uso de estos términos no puede ser unívoco sino análogo en la física y la psicología, porque en el campo psíquico se trata de otra clase de energía o fuerza, que unas son producidas por el mismo sujeto y las otras por el ambiente físico y social. La necesidad de delimitar esta terminología se ve claramente analizando las diferentes escuelas de la psicología profunda. Así, por ejemplo, para C. G. Jung la energía psíquica es diferente de la física; sin embargo, entre las dos puede

haber un punto de contacto, que él encuentra en la física atómica.

Aun cuando el concepto de la motivación varía según la escuela psicológica, sin embargo, en todos los casos se trata del *por qué* de la conducta animal o humana. La mayoría de autores distingue dos clases de factores motivacionales: por un lado los factores que determinan la actividad general del individuo o sujeto, y por el otro los factores específicos que determinan propiamente el *por qué* un organismo cumple tal o cual acción bien definida. El estudio psicológico de la motivación se dedica a la investigación de este segundo grupo de factores, porque ellos son los principales que mueven al organismo a obrar en una dirección bien definida; el estudio del primer grupo de factores pertenece a la biología y a la fisiología. Aun delimitando en esta forma los campos de la investigación, la psicología no siempre puede abarcar todos los *por qué*, ya que la motivación es un problema tan complejo que no se deja simplificar. La verdadera motivación comienza en aquel instante cuando el organismo, aprendiendo y reaccionando ante el ambiente, selecciona las estimulaciones (externas e internas), y pone su actividad individual o personal (si se trata de la motivación animal o humana).

Por esas razones no se puede hablar con propiedad de las causas de la motivación, sino de factores que por su significado intervienen en el *por qué* de esta acción concreta y bien definida. Estos factores no necesariamente deben ser conocidos explícitamente por el individuo o sujeto, sino que pueden mover la conducta desde su fondo.

Por las razones anteriormente vistas se hace distinción entre los términos: *motivo*, *móvil* e *incentivo*.

Motivo - es la razón de obrar de naturaleza intelectual; esto es, cuando el sujeto da la razón o explica su conducta explícita o implícitamente, cuando obra con resolución o intención libre y voluntaria.

Móvil - principio afectivo, de naturaleza sensible, que impulsa a obrar (es el sentido estricto).

Incentivo - estimulante o factor que incita a la acción, puede ser denominado como incitador; aun cuando la Academia dice que el incentivo es "lo que mueve material o moralmente una cosa", lo que no tiene estabilidad (14, 178). Esto es, todo aquello que como excitante de naturaleza sensible interviene en la acción, pero a través de acción cognoscitiva.

Según estas distinciones, se puede hablar con propiedad de los móviles e incentivos tanto en el animal como en el hombre; pero el término *motivo* quedaría reservado exclusivamente a la motivación humana.

3. Clases de motivación

Actualmente la investigación psicológica de la motivación busca delimitar los factores que intervienen en este proceso, pero todavía está muy lejos de una clasificación universalmente aceptada, porque esto se ha hecho bajo las miras de distintas escuelas psicológicas. Sin embargo, ya se ha llegado a ciertas normas generales.

En primer lugar, todos los autores convienen en que los factores motivacionales tienen una relación con el Yo; en este caso se distinguen los factores conscientes e inconscientes; los primeros pueden ser de naturaleza sensible e intelectual, los segundos tan sólo de naturaleza sensible. Por consiguiente, los motivos son siempre conscientes y los móviles e incentivos pueden ser conscientes e inconscientes.

En segundo lugar, casi todos los psicólogos convienen en que unas veces los factores son eficaces y otras ineficaces según su influjo decisivo o mero condicionamiento de una acción dada. Para otros psicólogos, la misma distinción se presenta con otros términos: factores principales y accesorios o secundarios.

Pero mucho más importante es la distinción de factores según los niveles,

áreas, campos y ámbitos de la conducta. Según los niveles de la conducta nos encontramos con los factores físico-químicos, biológicos, psíquico-sociales y axiológicos; cada uno de los niveles superiores se basa en una u otra forma sobre los inferiores. "Toda conducta del ser humano se manifiesta siempre en el nivel psicológico de integración, es decir, que tiene los caracteres que corresponden a la cualidad del suceso humano, que contiene y sintetiza a su vez, los niveles biológico y social" (1, 66).

Los factores de áreas de la conducta que corresponden a los tres círculos concéntricos de la conducta son denominados como hechos mentales, corporales y los de actuación en el mundo externo. Los factores de campo psicológico también intervienen en forma muy importante en la conducta humana y animal. "Se define un campo como el conjunto de elementos coexistentes e interactuantes en un momento dado... "Totalidad de hechos coexistentes concebidos como mutuamente interdependientes". Por hechos interdependientes se entienden personas y objetos. El campo es dinámico, se está permanentemente reestructurando y modificando, por lo cual el estudio de un campo como un corte es siempre artificio, que se puede obviar en gran medida con el estudio de campos sucesivos y continuos... La parte del campo o de la situación que (36) rodea al individuo se denomina *entorno o medio*, reservándose la designación de *medio ambiente* para el entorno social, humano" (1, 36-37). Y, finalmente, los factores de ámbito, algunas veces se confunden con los del campo de la conducta. "El primero (campo M.V.M.) se refiere a la totalidad de los elementos que interaccionan en un tiempo dado, pero es la amplitud de esta totalidad la que permite reconocer los diferentes ámbitos" (1, 46). Encontramos tres tipos de ámbitos: psicosocial, socio-dinámico e institucional. "Los tres ámbitos no se excluyen, sino que, a la inversa, todo estudio completo debe abarcarlos a todos, en su unidad y su interjuego, o —por lo menos— no tomar a uno de ellos como la totalidad y confundir y

superponer indiscriminadamente los fenómenos que tienen lugar en uno y en otro. Se trata, en rigor, de un solo y único ámbito, en el cual se puede centrar el individuo, el grupo o las instituciones" (1, 47).

La confusión de los niveles, áreas, campos y ámbitos en el estudio de los factores de motivación pueden llevar a resultados imprecisos. Como el estudio de los niveles inferiores es más accesible a la experimentación, muchas veces se pretende explicar todo el proceso motivacional a través de los factores de niveles inferiores o áreas y campos más cercanos al individuo; no se puede negar que estos factores intervienen en el proceso de motivación, pero por sí solos no nos explican la acción concreta de un individuo o sujeto. Además, los factores de niveles inferiores son mucho más simples y uniformes en todos los individuos, por eso no son aplicables al proceso de motivación a todos los individuos de la misma manera. Los factores de motivación de la conducta humana son mucho más complejos y abarcan tanto las necesidades vitales como también los valores; estos factores axiológicos constituyen un verdadero enriquecimiento de la personalidad; a través de ellos se objetiva el verdadero espíritu humano, tanto en las creaciones culturales externas como en la cultura interna o personal.

Toda conducta animal y humana no depende exclusivamente de un solo factor o de un solo grupo de ellos, sino que es siempre policausal, esto es, la acción concreta está condicionada por distintos niveles, áreas, campos y ámbitos, diferentes contextos de ellos y múltiples correlaciones de factores que intervienen determinando el *por qué* de esta acción concreta.

En el diagnóstico psicológico toca definir este condicionamiento de los factores de motivación, establecer una jerarquía de importancia personal, según la estructura de la personalidad y según las situaciones específicas en las que se halle el individuo. Por consiguiente, se debe mirar el presente, el pasado y el futuro del sujeto; si el presente nos pro-

porciona la situación del sujeto en sus relaciones concretas con el campo y ámbito, el pasado nos explica las disposiciones individuales innatas y adquiridas por ciertos motivos concretos, el futuro —nos muestra las aspiraciones del sujeto que se cristalizan en forma de un estilo determinado de vida. Tan solo teniendo todo esto presente se podrá diagnosticar el proceso de motivación de un sujeto dado.

4. *Conflicto en el proceso de motivación.*

Como el proceso de motivación es bien complejo por la convergencia de un gran número de factores, esto es — es policausal, por consiguiente la integración de los factores es muy variada, y pueden presentarse y de hecho se presentan ciertos conflictos en el proceso y en la misma conducta del sujeto. En primer lugar, se presentan los conflictos dentro del mismo campo, área, ámbito y nivel de la conducta, y luego aún más con frecuencia entre los diferentes niveles, y —por último— también en relación con el ambiente psicológico, y hasta en el transcurso de la vida del sujeto (12, 95-143), (13, 1-82), (6, 264-309), (9, 590).

Cuando se presenta la coexistencia de motivaciones contrarias y hasta contradictorias en el proceso integrativo del sujeto, cuando los móviles o motivos son incompatibles para un sujeto determinado, esto se manifiesta en la conducta. Unas veces este conflicto es real y otras veces es tan solo aparente para el sujeto. El conflicto de móviles y motivos no es una cosa anormal, sino que esto impulsa al sujeto a obrar con más energía. Algunas veces este conflicto de factores de motivación puede ser tan fuerte que puede presentarse realmente como anormal; en estos casos, de ordinario el sujeto se siente frustrado especialmente cuando se le niega la satisfacción, por parte de la realidad, de una parte de sus aspiraciones. Este conflicto puede enerrarse en el campo meramente personal, pero puede también presentarse en forma de un conflicto social, particularmente cuando afecta a un grupo más o menos considerable de sujetos.

Este conflicto de las motivaciones incompatibles es el objeto de investigación por parte de diferentes escuelas psicológicas, que han formado diferentes teorías para su explicación.

5. *Diferentes enfoques del problema de la motivación.*

El problema de la motivación ocupa cada día más campo en la Psicología Experimental, descubre cada vez más factores que en ella intervienen en una u otra forma. Toda conducta es una adaptación continua y motivada por parte del sujeto; todo organismo se desarrolla a través de un proceso dialéctico trifásico: diferenciación de lo general a lo particular, integración de los nuevos elementos adquiridos y su incorporación en la totalidad del Yo, y—por último—precisión de los elementos particulares específicos incorporados, porque todos los procesos vitales adquieren más claridad y distinción, más economía y armonía en el conjunto de la conducta motivada consciente o inconscientemente. El proceso de motivación es muy complejo y no se puede simplificar según los resultados de las últimas investigaciones, porque la adaptación progresiva del hombre requiere una multitud de factores. Por eso con toda razón afirma *J. Bleger* que todo proceso integrativo es motivado y necesariamente se desarrolla en diferentes niveles, campos, áreas y ámbitos (1, 62-72).

Se ha intentado trasplantar a la motivación de la conducta humana algunas conclusiones sacadas de la investigación hecha en los animales; sin embargo, actualmente las investigaciones se han dirigido a la totalidad del problema y se han inclinado hacia una integración unitaria e integral de motivación en el hombre. Esto depende de qué clase de explicación en la psicología se busca. *J. Piaget*, analiza las explicaciones existentes actualmente en siete grupos y termina con la conclusión de que aparte de la verdadera causalidad en la explicación psicológica hay que buscar siempre “la implicación” consciente de la in-

tegración personal en toda conducta humana (15, 121-152).

Por esta razón, elaborando el plan de nuestro número especial de la REVISTA DE PSICOLOGIA, hemos incluido diferentes aspectos del problema y según las distintas escuelas psicológicas; porque todos los autores se basan en los mismos hechos observados y en su constancia, pero difieren en el momento de buscar su explicación. Estos diferentes enfoques no se excluyen mutuamente sino que se complementan: unos nos suministran resultados en los niveles físico-químico y biológico, y otros en los niveles psíquico-social y axiológico. Aquí tenemos una verdadera federación de investigadores que complementándose mutuamente presentan la totalidad del problema. Claro está que los resultados de las investigaciones de los niveles inferiores se presentan con más precisión, pero esto no quiere decir que las investigaciones ulteriores no llegaron a la misma precisión.

Nuestro plan del Número Especial es el siguiente:

Dr. Eduardo Laverde Rubio, Bases neurofisiológicas de la motivación.

Dr. Hernán Mendoza Hoyos, Motivación: aspectos psicofisiológicos.

Dr. Oscar Espinosa Restrepo, El concepto de motivación en las escuelas psicológicas: reflexológica y conductista.

Dr. Alvaro Villar Gaviria, La motivación desde el punto de vista psicoanalítico.

Lic. Armando Suárez, La motivación en el personalismo dialéctico de Igor A. Caruso.

Dr. Raúl Páramo Ortega, La dimensión intercolectiva de la motivación según Igor A. Caruso.

Dr. Jorge Giraldo Angel, La motivación en la psicología analítica.

Dr. Guido Wilde - Dr. Jorge Giraldo Angel, La motivación en el “Análisis del Destino”.

Dr. Mateo V. Mankeliunas, La motivación en la psicología gestaltista.

Dr. Mateo V. Mankeliunas, La motivación en la psicología personalística.

Rubén Ardila y Ardila, La motivación en la conducta animal.

Dr. Carlos Plata Mujica, Anormalidades de la motivación.

Epílogo: Origen y desarrollo de la motivación.

Bibliografía selecta sobre motivación.

BIBLIOGRAFIA

- 1 BLEGER, J.: *Psicología de la conducta*. Buenos Aires: Eudeba, 1963.
- 2 DAUMLING, A. M.: Berufwirklichkeit und Fortbildung des Psychologen; en *Psychologische Rundschau*, 1964, 15 77-87.
- 3 DELEY & PICHOT, P.: *Abregé de Psychologie*, Paris: Mason & Cie., 1962.
- 4 DORSCH, FR. & TRAXEL, W.: *Psychologisches Wörterbuch*, Hamburg - Bern: Richard Meitner & Hans Huber Verlag, 1959.
- 5 ENGLISH, H. B. & ENGLISH, A. Ch.: *A Comparative Dictionary of Psychology and Psychoanalytical Terms*, New York - London: Longmans, Green & Co, 1958.
- 6 KARSTEN, A.: Motivation und affektives Geschehen: en R. Meili & H. Rohrer, *Lehrbuch der experimentellen Psychologie*, Bern - Stuttgart: Hans Huber Verlag, 1963, 264 - 309.
- 7 LERSCH, PH.: *La estructura de la personalidad*, Barcelona: Editorial Scientia, 1962. 2ª edición.
- 8 LINDSLEY, D. B.: Psychophysiology and Motivation; en M. R. Jones, *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln: University of Nebraska Press, 1957, 5, 48 - 105.
- 9 LÜCKERT, H. R.: *Konfliktpsychologie*. Einführung und Grundlegung. München-Basel: Ernst Reinhardt Verlag, 1957.
- 10 MERLEAU . PONTY, M.: *Fenomenología de la percepción*. México - Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1957.
- 11 MERLEAU . PONTY, M.: *La estructura del comportamiento*, Buenos Aires: Hachette, S. A., 1957.
- 12 NUTTIN, J.: Origine et development des motifs; en *La Motivation*. Symposium de l'Association de Psychologie Scientifique de Langue Française, Paris: Presses Universitaires de France, 1959.
- 13 NUTTIN, J.: La motivation: en P. Fraise & J. Piaget, *Traité de Psychologie Expérimentale*, Paris: Presses Universitaires de France, 1963.
- 14 PIÉRON, H.: *Vocabulaire de la Psychologie*, Paris: Presses Universitaires de France, 1957. 2 edition.
- 15 PIAGET, J.: L'explication en psychologie; en P. Fraise & J. Piaget, *Traité de Psychologie Expérimentale*. Paris: Presses Universitaires de France, 1963, I 121 - 152.
- 16 WOODWORTH, R. S.: *Dynamic in Psychology*, New York: Columbia University Press, 1918.
- 17 WOODWORTH, R. S.: *Dinamic of Behavior*, New York: Henry Holt & Co., 1958.