



UNIDAD 2

MARCO TEÓRICO DE LA ENTREVISTA

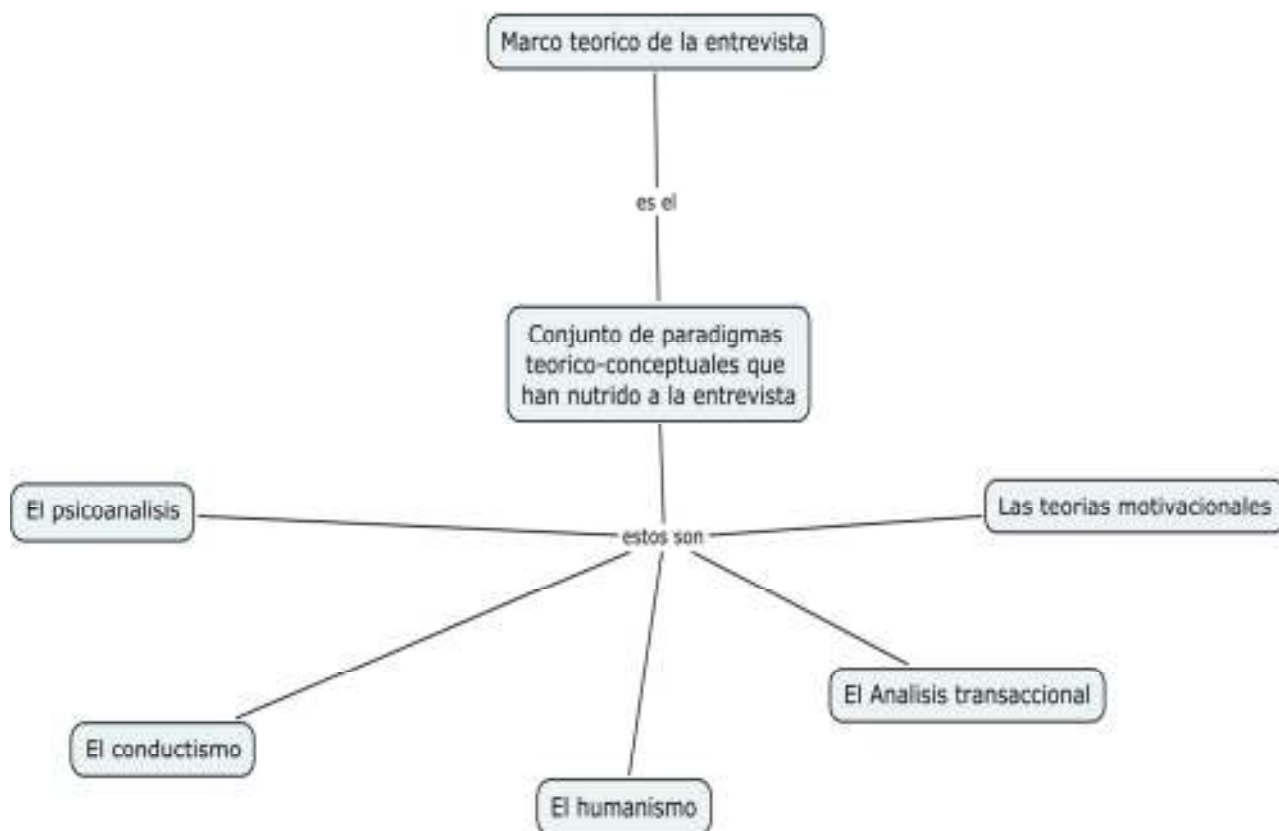
OBJETIVO

Distinguir los distintos enfoques teóricos en que se conceptualiza la entrevista

TEMARIO

- 2.1. TEORÍA PSICOANALÍTICA
- 2.2. ANÁLISIS TRANSACCIONAL
- 2.3. TEORÍA CONDUCTISTA
- 2.4. TEORÍA DE LA NO DIRECTIVIDAD
- 2.5. TEORÍAS MOTIVACIONALES

MAPA CONCEPTUAL





INTRODUCCIÓN

Como toda disciplina científica, la psicología ha recibido influencia de las demás ciencias en la construcción de su objeto de estudio. En el devenir del tiempo, estos influjos han venido cristalizándose en diferentes posturas teóricas que han pretendido explicar los fenómenos humanos. El presente apartado es una breve revisión de algunas de esas corrientes teóricas y sus efectos en el tema particular de la entrevista.



2.1. TEORÍA PSICOANALÍTICA

Corrían los finales del siglo XIX cuando el médico vienés Sigmund Freud se percató que algunos de los síntomas de sus pacientes parecían tener origen en eventos del pasado. Este hecho le permitió crear la teoría psicoanalítica que recibe su nombre de la técnica acuñada como psicoanálisis.

En el psicoanálisis Freud sugería que la mayor parte de los llamados síntomas neuróticos tenían su origen en sucesos que, aunque fuera de la conciencia, ubicados en el inconsciente, intentaban alcanzar la conciencia; esos acontecimientos se habían originado en hechos traumáticos de la infancia. Una característica de estos casos traumáticos, pensaba Freud, consistía en la dificultad para recordarlos.

Esta dificultad le sugirió la existencia de un lugar donde se depositaban todos los sucesos de los que no tenemos conciencia. Freud lo llamó el inconsciente y con él sugirió una estructuración de la personalidad, que después llamaría tópica, de *topos*, lugar. Esta estructuración proponía la existencia de tres estados de conciencia: el consciente, donde ubicamos los fenómenos psíquicos de los que nos percatamos; el preconscious, estado entre la vigilia y la inconsciencia, y el inconsciente, depósito de los impulsos primitivos y de aquellas cosas de las que no estamos conscientes.

El estudio del inconsciente es clave en la teoría psicoanalítica, “el inconsciente contiene pulsiones instintivas: anhelos infantiles, deseos, demandas y necesidades que están ocultos a la conciencia debidos a los conflictos y dolor que causarían si fuera parte de nuestras vidas cotidianas”.²⁶

De aquí parte la afirmación clave de la teoría psicoanalítica, todo lo que hacemos, lo hacemos por alguna razón, ya sea que estemos conscientes de ello o no. Así, de acuerdo a Freud, la exploración del inconsciente le permite al experto entender la causa de la mayoría de las conductas humanas.

De la noción del inconsciente, la teoría freudiana parte para la creación de lo que Freud llama estructura de la personalidad; ésta se encuentra

²⁶ R. Feldman, *Psicología*, p. 457.



integrada por tres elementos distintos que interactúan entre sí de manera dinámica: el ello, el yo y el superyó.

El ello es la parte primitiva, anárquica e innata de la personalidad, de ella se desprenden las otras dos estructuras; cuyo propósito es reducir o eliminar la tensión creada por los impulsos primitivos, también llamadas pulsiones, los cuales se relacionan con el hambre, lo sexual, la agresión y los impulsos irracionales. Estos impulsos son, según esta teoría, el origen de toda motivación humana. Reciben energía de lo que Freud llamo él líbido o energía psíquica. El ello funciona a través del llamado principio del placer, buscando siempre la satisfacción de sus deseos de la manera más inmediata posible.

Sin embargo, la realidad impone restricciones a los deseos de las personas, impidiendo la satisfacción de éstos. En consecuencia a lo anterior, las personas desarrollan el segundo componente de la personalidad: el yo.

El yo negocia entre los deseos del ello y las restricciones de la realidad. El yo funciona en consecuencia al principio de la realidad, que acota los deseos del individuo con la intención de permitir la adaptación del individuo a la sociedad y el desarrollo de la seguridad en el sujeto.

El yo es el ejecutivo de la personalidad: toma decisiones, controla las acciones y permite el pensamiento y la solución de problemas de orden superior a las que puede lograr el ello. Al mismo tiempo, el yo es la sede de las capacidades cognitivas superiores, como la inteligencia, la reflexión, el pensamiento y el aprendizaje”.²⁷

La última instancia de la personalidad en la teoría freudiana es el superyó, es la estructura ulterior de la personalidad en desarrollarse y representa la visión moral de la sociedad en que el individuo se desarrolla. Esta visión moral es transmitida al niño a través de las acciones, restricciones y normas de los padres, la familia y los maestros del niño, y se integra a éste durante el proceso de socialización y educación del menor.

²⁷ R. Feldman, *op. cit.* p. 458.



De esta manera, el sujeto desarrolla una visión del bien y el mal que se integrará a sus principios morales. El superyó tiene dos instancias: la conciencia y el yo ideal. La conciencia funciona como un restrictor de acciones incorrectas, mientras que el yo ideal es una guía a un comportamiento más ético.

Tanto el ello como el superyó funcionan a través de exigencias acerca del comportamiento del individuo. Ambos actúan de modo poco adecuado a la realidad del hombre. “Por tanto, el yo debe equilibrar, mediante concesiones, las exigencias del superyó y las del ello, permitiéndole a la persona, por consiguiente, resistirse a la obtención de parte de la gratificación perseguida por el ello, al mismo tiempo vigila al moralista superyó para que no impida que la persona obtenga alguna gratificación”.²⁸

Freud también ofreció una perspectiva de desarrollo de la personalidad. Su visión incluye un desarrollo por etapas bien estructuradas e identificables. La importancia de esta visión estriba en su explicación de cómo las dificultades experimentadas en cada etapa de desarrollo pueden permitirnos el entender las características de la personalidad de cada persona.

Estas etapas están estructuradas en una secuencia invariable inscrita en el siguiente orden: etapa oral (del nacimiento hasta aproximadamente los 18 meses de edad), etapa anal (de los 18 meses a los tres años), etapa fálica (de los tres hasta los cinco o seis años de edad), etapa de latencia (de los cinco o seis años de edad hasta la adolescencia), etapa genital (de la adolescencia hasta la etapa adulta).

La etapa oral se caracteriza por el énfasis de la boca del bebé como centro del placer, enfocándose en cómo el bebé explora todo a través de la boca. En esta etapa el niño depende casi totalmente de los padres, y sus experiencias –gratificantes o frustrantes– marcan el desarrollo posterior.

La etapa anal tiene su énfasis en el proceso de control de los esfínteres, en el proceso de expulsar o retener las heces fecales. También es la etapa donde el menor empieza a conocer las restricciones morales de la sociedad y aprende a controlar los deseos y las gratificaciones en función de las reglas sociales.

²⁸ *Ibidem.*, p. 459.



La etapa fálica marca el inicio de la exploración y manipulación de los genitales como fuente de placer. Esta etapa está caracterizada por uno de los elementos más importantes para la teoría freudiana: el complejo de Edipo, consistente en el “interés sexual de un niño por su progenitor del sexo opuesto, que se resuelve por lo general por medio de la identificación con el progenitor del mismo sexo”.²⁹ En esta etapa los niños desarrollan a su vez el conocimiento sobre los géneros y lo que la sociedad considera correcto y esperable tanto para hombres como para mujeres.

La etapa de latencia se distingue por el adormecimiento del interés sexual en los niños y se destaca por las experiencias derivadas de la escolarización.

La etapa genital, de acuerdo a Freud, se identifica por el interés en el comportamiento sexual maduro y la búsqueda de la pareja.

Es importante recalcar que los esfuerzos de Freud de crear una teoría de la personalidad son derivados de un problema de tipo más práctico que encontró en su práctica terapéutica, el problema de la ansiedad de los pacientes. La ansiedad es un intenso y negativo sentimiento con características parecidas al miedo que se experimenta como una señal de peligro para el yo.

Freud pensaba que para manejar esta ansiedad en el proceso de desarrollo, el yo creaba una serie de mecanismos para manejarla y les llamó mecanismos de defensa; que abordaremos con mayor amplitud en el próximo capítulo.

La teoría psicoanalítica, amén de ser quizá la primera gran teoría psicológica, colaboró grandemente al desarrollo de la psicología en lo general y de la entrevista en particular. Sus principios acerca de la motivación inconsciente, de las resistencias, de las transferencias y de los mecanismos de defensa son elementos imprescindibles para el desarrollo de las habilidades para entrevistar.

Del mismo modo su método terapéutico, la asociación libre, es fundamentalmente un proceso basado en la entrevista.

²⁹ *Ibidem.*, p. 460.



Este método surge como consecuencia de la experimentación del mismo Freud. Originalmente usó la hipnosis como método terapéutico, lo cual le permitió percatarse de que, al recordar ciertos sucesos traumáticos en su vida y hablar de ello durante el trance hipnótico (porque despiertos no los recordaban), los pacientes tenían una mejora temporal; a esta forma de tratamiento le llamó método catártico, o como le sugirió un paciente, cura por la palabra.

Sin embargo, no todos los pacientes le permitían trabajar con la hipnosis, y se percató que el alivio era temporal en los que sí lo permitían. Ante est, se le ocurrió que si hablaban libremente de sus vidas acostados en un diván y contando todo lo que aparecía en su mente, asociado con sus síntomas sin oponerle resistencia a sus pensamientos, entonces tendría mejores resultados que con la hipnosis. Llamó a este método asociación libre.

Dentro de este método el trabajo del entrevistador consiste en permitir la asociación libre del entrevistado, analizar sus sueños y sus errores verbales; descubrir las relaciones de resistencia y transferencia (de las que hablaremos en el próximo capítulo), y sobre todo interpretar el comportamiento del paciente en relación a su significado y su pasado. Es decir, como el paciente adulto satisface sus necesidades infantiles, aunque no tenga consciencia de ello, se manifiestan en los síntomas que le aquejan.

Cuando el paciente toma consciencia de todos estos elementos, tiene una profunda reflexión y un aprendizaje racional y emocional que une su presente con su pasado y le permite, con las capacidades racionales adultas, entender, aceptar y enfrentar aquellos sentimientos a los que no se pudo enfrentar de niño porque no era capaz. A este proceso se le conoce como *insight*, la palabra significa literalmente ver a hacia adentro, es un tipo de aprendizaje que implica una profunda introspección. Tal concepto, al igual que muchos de esta teoría, es de uso común en toda la psicología.

Sin embargo, el trabajo terapéutico no se limita sólo a obtener insights. La parte más importante consiste en desarrollar en el paciente, basándose en los insights (formas más sanas de ver y vivir la realidad) y fomentando la formación de personalidades más saludables.



Como se puede ver, la técnica psicoanalítica basada en esta cura por la palabra implica el uso diestro de un tipo particular de entrevista donde se analizan los siguientes aspectos:

1. Organización cognoscitiva y prueba de la realidad.
2. Funcionamiento intelectual.
3. La naturaleza de la ansiedad.
4. Impulso y control.
5. Sistema de mecanismos de defensa.
6. Resistencias.
7. Reacciones transferenciales.
8. Identidad y conducta en las relaciones interpersonales.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Realizar un caso práctico relacionado a la teoría psicoanalítica.

Realizar una investigación sobre la teoría psicoanalítica y elaborar un resumen.

2.2. ANÁLISIS TRANSACCIONAL

Derivada originalmente de la teoría psicodinámica y del humanismo, la teoría del análisis transaccional emergió en Estados Unidos a la mitad del siglo XX, producto del trabajo de Eric Berne, médico psiquiatra, originalmente formado en el psicoanálisis como alumno de Erik Erickson.

A diferencia del psicoanálisis, Berne postuló que todos nacemos en un estado perfecto y que son nuestras decisiones lo que nos autolimita. Asimismo, afirmó que nacemos con un potencial de desarrollo y que son las limitaciones internas (que nosotros decidimos) las que nos llevan a la infelicidad. Sin embargo, esta visión menciona que todos tenemos la posibilidad de cambiar y dirigirnos hacia la autonomía.

De este modo, las metas del análisis transaccional son: la identificación consciente de las ideas acerca de lo que me pasa o sucede, la espontaneidad y asertividad en las relaciones interpersonales, la capacidad para relaciones



interpersonales y el juicio ético. Para la consecución de estas metas el método propuesto por Berne, es una entrevista abierta y no dirigida.

Su visión de la estructura de la personalidad no difiere mucho de la de Freud, pero se distingue en interacción de las estructuras. Al igual que Freud, Berne propone una estructura dividida en tres como parte del yo:

a. Padre, una estructura que hace las veces del superyó en la teoría psicodinámica, contiene las actitudes y el comportamiento incorporados de procedencia externa. Esta estructura representa la imagen infantil que el sujeto tiene de su madre o su padre y del comportamiento de estos, sus ideas, creencias y comportamiento moral. Por tanto, un sujeto dominado por el padre tiende a comportarse de acuerdo a estas imágenes paternas.

b. Adulto, quien representa al yo de la teoría freudiana, en el que la persona aprecia la realidad presente de forma objetiva, con un sentido adecuado, de forma organizada, apreciando objetivamente lo que le rodea, calculando las posibilidades y las probabilidades sobre la base de su experiencia y conocimientos.

c. Niño, quien representa al ello de la teoría psicoanalítica, contiene todos los impulsos naturales a la vez que las grabaciones de sus primeras experiencias, de cómo respondió a ellas y de las posiciones que adoptó con relación a él mismo y a los demás; o de otro modo, es la parte de la persona que siente piensa, actúa, habla y responde igual que lo hacía él o ella cuando era un niño o una niña de cierta edad.

Estos tres elementos tienen características semejantes a las ya mencionadas en la visión de Freud.

La teoría transaccional está relacionada con el establecimiento de contratos entre el terapeuta y el cliente, con transacciones que se establecen entre el entrevistador y el entrevistado, siguiendo los patrones de la teoría humanista. Son acuerdos entre dos personas expertas, una en psicología y otra en sí mismo. Estas transacciones se establecen entre las distintas estructuras del yo establecidas por la teoría, lo que implica un trabajo muy activo por parte del entrevistador.



ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Realizar una síntesis de lectura sobre el análisis transaccional.

2.3. TEORÍA CONDUCTISTA

Una postura teórica nacida a inicios del siglo XX representó la crítica más fuerte contra las teorías de origen psicodinámico, como la de Freud, acusándola de poco científica y subjetiva; esta teoría fue la conductista.

La teoría conductista o del aprendizaje tiene su origen en la filosofía positivista desarrollada por el sociólogo francés Augusto Comte, quien predicaba la necesidad de enfocar las disciplinas sociales hacia la rigurosidad de la ciencia objetiva, basada en la medición y experimentación de los fenómenos. Cualquier objeto de estudio que no fuera susceptible de ser medido y contado debía excluirse del campo de estudio de la ciencia.

Una primera aproximación de las teorías del aprendizaje proviene del trabajo del fisiólogo ruso Ivan Pavlov, en su estudio de los reflejos condicionados -su famoso experimento con el perro que salivaba es ya legendario-. En este mismo grupo de trabajo pueden inscribirse los trabajos de Thorndike y sus tres leyes del aprendizaje. Con todo, fue el trabajo del norteamericano Watson el que le dio nombre a este paradigma teórico: el conductismo.

Pavlov descubrió en sus experimentos que las respuestas fisiológicas pueden asimilarse, ya que un organismo aprende a responder ante un estímulo neutro que no evoca esa respuesta. Además del condicionamiento clásico, Pavlov legó a la psicología sus descubrimientos acerca de la extinción de conductas, de la generalización y la discriminación de las mismas.

Por su parte Thorndike enunció las tres leyes del aprendizaje: a) ley de la preparación, es más fácil un aprendizaje cuando el organismo está listo para él; b) ley del ejercicio, es más fácil aprender algo entre más se ejercita; y c) ley del efecto, es más fácil repetir una conducta cuando tiene efectos gratificantes para el individuo. Con ella se sientan las bases para el concepto de reforzamiento de Skinner.



En 1913, John Watson publicó un artículo llamado “La psicología como la ve un conductista”, donde describía su visión de cómo debía ser la psicología; se concebía como una rama de las ciencias naturales que debía emplear el método experimental y debía saber cómo predecir y controlar la conducta. Por lo tanto, el conductista debe estudiar las respuestas en todos los animales, incluyendo al hombre mismo, sin distinciones.

Además, así como no podemos ver el alma, tampoco podemos ver la conciencia, y si no se puede localizar o medir algo, entonces eso no puede ser objeto de un estudio científico. En consecuencia, para el conductismo, la psicología sólo era el estudio de la conducta observable y medible y nada más. La publicación de este artículo da nacimiento al conductismo.

Las principales características de este enfoque, de acuerdo a Feldman (2002), son:

1. Se centra en las conductas observables directamente.
2. La conducta está controlada por el ambiente.
3. El objetivo de estudio es la conducta del organismo individual y el enfoque metodológico es el análisis experimental de la conducta.
4. Las técnicas basadas en este enfoque son las de condicionamiento operante.
5. El campo de aplicación de este enfoque es muy amplio pero se pueden destacar dos áreas preferentes: a) el tratamiento de personas con capacidades cognitivas limitadas y b) la modificación de ambientes sociales o institucionales.³⁰
6. El tratamiento debe evaluarse tanto en lo experimental como en lo clínico y lo social.

De todas las teorías conductistas sobresale una por sus aplicaciones al estudio del comportamiento humano, la teoría de condicionamiento operante de Skinner. Esta teoría se basa en el estudio de los refuerzos en el ambiente que crean o modifican la conducta; ganó rápidamente reconocimiento, sobre todo por la practicidad de sus ideas y aplicación.

³⁰ R. Feldman. *Psicología*. Pp. 539-540.



Los esfuerzos basados en esta postura teórica tenían como meta mejorar el comportamiento humano a través de “incrementar la frecuencia de los comportamientos deseables y disminuir la frecuencia de los indeseables”.³¹ Esta modificación se realiza a través de reforzamientos o castigos. Un reforzamiento es entendido por esta perspectiva como un estímulo que incrementa la probabilidad de que se repetirá un comportamiento precedente; un castigo es entonces cualquier estímulo desagradable o doloroso que disminuye la posibilidad de que un comportamiento precedente se repita.

Esta teoría incluye una multitud de técnicas como el moldeamiento, el reforzamiento positivo y negativo y los programas de razón e intervalo.

En este entorno teórico, la entrevista tiene la finalidad de identificar la ocurrencia de los comportamientos a modificar, de establecer su frecuencia y de distinguir los reforzamientos que le permiten la repetición; el entrevistador en este caso tiene un papel muy activo registrando estos elementos con la finalidad de implantar un programa de modificación de la conducta que sea eficaz y eficiente.

Una aportación más reciente a esta teoría la compone la versión cognitivo conductual de Bandura, quien demostró que “una parte importante del aprendizaje humano se basa en el aprendizaje observacional, al que define como el aprendizaje a través de la observación del comportamiento de otra persona, al que llama modelo”³²

Con base en las afirmaciones de Feldman (2002), las características fundamentales de esta orientación son los siguientes:

1. La regulación de la conducta depende de tres sistemas: a) los estímulos externos que afectan a la conducta., b) las consecuencias de la conducta y c) los procesos cognitivos mediacionales.
2. La influencia del medio sobre el sujeto está afectada por los procesos cognitivos que determinan la percepción o interpretación de aquél y/o variables del sujeto.

³¹ *Ibidem.*, p. 220.

³² *Ibidem.* P. 213



3. El énfasis en el constructo de auto eficacia, que se refiere a los juicios personales acerca de la propia capacidad para realizar la conducta necesaria para obtener un resultado deseado³³.
4. El énfasis en la autorregulación y autocontrol.

El énfasis de esta corriente de pensamiento en la imitación de las conductas socialmente exitosas por parte de los sujetos añade un elemento más a las premisas de la teoría del aprendizaje.

Tal enfoque pone relevancia en la observación de los sujetos durante el proceso de entrevista, con el fin de determinar los reforzamientos con los que los sujetos responden mejor y cuáles son los estímulos que desatan ciertas conductas, tal información será pertinente para la toma de decisiones de cualquier proceso de intervención psicopedagógica.

Una de las tesis de este enfoque es que las conductas de un sujeto pueden entenderse en términos de los acontecimientos que le anteceden. Por tanto, para el estudio de la conducta y para hacer posible cualquier procedimiento de cambio de la misma es necesario definir de forma operativa la totalidad del sujeto.

En este contexto, la entrevista conductual identifica y define un problema, para después establecer cuáles serán las conductas objetivo de una posible modificación. También indaga las variables que son antecedentes y consecuentes del problema para luego establecer un plan de acción y verificar si sus resultados son los adecuados, o en todo caso, hacer las modificaciones pertinentes en dicho plan y lograr los resultados esperados.

Toda entrevista de origen conductual tiene tres objetivos:

- Identificar las relaciones funcionales entre los diferentes problemas del cliente.
- Explicar las causas de esos problemas conductuales.
- Predecir las respuestas del paciente ante situaciones futuras.

Sin embargo, los especialistas en entrevista conductual especifican que se debe intentar identificar a lo largo de la entrevista:

³³ *Ibidem*. Pp. 214-215.



- Todos los problemas que tiene el cliente (variables dependientes).
- Antecedentes personales y antecedentes consecuentes (variables independientes).
- Inicio de cada uno de ellos (factores precipitantes).
- Historia del desarrollo de los mismos.
- Factores que predisponen el desarrollo.

Asimismo, la observación directa conductual consiste en el registro de las respuestas observables del individuo por uno o varias personas, de esta manera pueden controlarse mejor la cantidad y calidad de los comportamientos o los productos derivados. Esto incluye datos basados en las frecuencias y deben contarse el número de veces que tiene lugar una conducta durante un periodo de observación determinado.

También puede desarrollarse mediante el registro de acontecimiento de la conducta, cuándo ocurre, así como su intensidad y frecuencia, o a través del registro de intervalos, cuando la conducta se presenta determinado número de veces de un periodo controlado de observación.

Los contenidos que deben incluirse en los informes de una entrevista conductual, de manera general son:

- Ficha de identificación.
- Descripción del problema o motivo de la consulta.
- Análisis motivacional.
- Análisis del desarrollo.
- Descripción biológica e historia médica.
- Descripción sociológica.
- Descripción conductual.
- Análisis del autocontrol.
- Autoimagen.
- Autodirección.
- Descripción de las relaciones sociales.



ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Realizar una síntesis de lectura sobre la teoría conductista.

2.4. TEORÍA DE LA NO DIRECTIVIDAD

Además del psicoanálisis y las teorías conductistas existe otro grupo de teorías en psicología que han despertado el interés de los seguidores de esta disciplina, llamada también “la tercera fuerza”, por lo que recibe el nombre de psicología humanista.

La psicología humanista tiene como exponentes a los autores Maslow, Frank y Rogers, autor de las teorías de la autorrealización y la no directividad.

Con la influencia de las filosofías fenomenológicas y existencialistas de los años 50 y 60 de Estados Unidos, la psicología humanista se centra en temas como existir, ser y yo.

Sus ideas principales se centran en que los seres humanos nacen libres y mantienen una búsqueda perpetua de un equilibrio de sí mismos. Este ser humano está influido no por la realidad o las experiencias pasadas, sino por su percepción del mundo, y su conducta corresponde específicamente a esta percepción particular y subjetiva. Por tanto, si el psicólogo quiere explicar la conducta deberá tratar de comprender los fenómenos de la experiencia subjetiva.

Para entender esto y aplicarlo a los seres humanos, los filósofos fenomenológicos decían que, por ejemplo, para entender la melancolía se pueden hacer dos cosas: estudiar objetivamente a la persona, colocándola imaginariamente en un porta objetos para ver y registrar sus pensamientos, deseos y acciones, tratando lo más posible de alejarse para no contaminar con las ideas lo que se observa. Esta es la visión que se basa en la postura epistemológica del positivismo.

Sin embargo, si se desea obtener una comprensión más holística, se ha de tratar de ver la melancolía a partir de la propia melancolía del entrevistador; es decir, estableciendo una profunda relación de empatía con él. Esta es una



postura hermenéutica que podemos encontrar en terapias Gestalt, entrevistas a profundidad y en la investigación etnográfica.

Basado en esta perspectiva, Rogers no le dio importancia al inconsciente como en el psicoanálisis, ni a los procesos de aprendizaje como el conductismo. Creía que en las personas había una fuerza propia hacia el crecimiento y desarrollo personal, como pasa en todos los seres vivos, en las plantas y animales, pero que ese proceso puede bloquearse cuando no se le permite a la persona desarrollarse plenamente.

Entonces, lo que hace el ser humano es esconderse bajo máscaras y no ser él quien desarrolla todas sus potencialidades. Y así como el ave nació para volar, como está marcado por sus genes y no puede dejar de serlo o se destruiría a sí misma, el logro de la identidad personal en el ser humano es llegar a ser, de forma única e irrepetible, lo que está llamado a ser por sus historia personal y por la cultura en que vive.

Los enfoques humanistas de la personalidad destacan la bondad básica de los seres humanos, así como su tendencia a crecer para lograr niveles más altos de funcionamiento. Es esta capacidad consciente y automotivada para cambiar y mejorar, junto a los impulsos creativos únicos de la persona, lo que constituye el núcleo de la personalidad.³⁴

He aquí el meollo del asunto, cómo determinar dentro de esta visión subjetiva y personal los datos que nos permitan acceder al mundo privado de una persona. Rogers pensaba que era posible a través de la entrevista, pero no de cualquiera, sino de una entrevista abierta y no directiva, entendiendo por no directiva aquella donde el entrevistador cede el control de la entrevista al sujeto.

Para validar este tipo de conocimiento podemos seguir varios caminos: preguntar al otro por su experiencia, observar sus gestos y su modo de reaccionar y, sobre todo, crear un clima empático entre los dos, permitiendo que se revele el marco de referencia interno: el campo fenomenológico del otro.

³⁴ *Ibidem.*, p. 475.



Consecuentemente lo que debe hacer el psicoterapeuta humanista es facilitar el proceso de crecimiento de las personas mediante las siguientes actitudes básicas: manifestarles un interés incondicional y desinteresado por su persona; ser congruente con ellas entre lo que piensa, siente y lo que hace; manifestarles empatía, es decir, ver la realidad desde el punto de vista, desde la perspectiva del otro, y finalmente manifestar respeto a la manera en que el otro ve, experimenta y quiere conducir su vida.

En otras palabras, el papel del terapeuta consiste en acompañar al otro en su proceso de búsqueda personal de significado, más que enseñarle cosas o guiarlo como lo haría el terapeuta psicoanalista, o entrenarlo o capacitarlo, como lo haría el terapeuta conductista.

El primer punto que enfatiza Rogers es el concepto de la no directividad. Esto supone que el sujeto tiene en su interior la respuesta a todos sus problemas, de modo que el entrevistador o terapeuta, no debe dirigir la entrevista, sino limitarse a eliminar los obstáculos que no le permiten al entrevistado identificar las formas de resolver sus problemas. Debe enfatizarse que ésta es una entrevista centrada en la libertad del sujeto.

El segundo elemento central de esta visión se encuentra en la relación empática. Es decir el entrevistador debe ser capaz de sentir lo mismo que experimenta el sujeto de tal manera que sea capaz de reflejar lo que le están expresando a fin de que el sujeto identifique en su reflejo, tanto las causas de su comportamiento como sus soluciones.

La última de las claves en la visión humanista se encuentra en la aceptación incondicional. Rogers menciona que el entrevistador debe ser capaz de evitar los juicios, las clasificaciones y las valoraciones del cliente, con tal de transmitir la aceptación total por parte del entrevistador al entrevistado.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Escribe un resumen sobre la teoría de la no directividad.



2.5. TEORÍAS MOTIVACIONALES

Ninguno de los grandes logros de la sociedad humana hubiera sido posible sin el impulso invisible que ha inspirado el esfuerzo humano. A este impulso invisible que nos guía a la consecución de una meta, sin importar las adversidades que tengamos que superar, le llamamos motivación.

“La motivación se refiere a los factores que dirigen y activan el comportamiento de los seres humanos”³⁵. Uno de los temas recurrentes en psicología se refiere a averiguar cuáles son los motivos que inspiran los actos humanos, desde los más simples hasta los más extraordinarios. Dichos motivos pueden ser tan elementales como comer, beber o descansar; o tan complejos como dedicar años a la realización de un sueño.

Ahora bien, la motivación puede dividirse en dos tipos, que se clasifican en función del lugar donde se encuentra la satisfacción de nuestros motivos. Estos dos tipos son la motivación intrínseca y la extrínseca.

Se le llama motivación intrínseca a la que surge de factores como los intereses o la curiosidad, es decir, de la tendencia natural a buscar y superar desafíos cuando se trata de intereses personales y de ejercer las capacidades. Cuando se tiene esta motivación no necesitamos incentivos ni castigos porque la actividad es gratificante en sí misma. En cambio, si hacemos algo para obtener una calificación, evitar un castigo, agradar al profesor o por cualquier otra razón que tenga muy poco que ver con la misma tarea, experimentamos motivación extrínseca.³⁶

Resulta muy difícil ubicar si un sujeto tiene una motivación intrínseca o extrínseca; la forma más sencilla sería ubicar la razón que tiene para actuar o no actuar, lo que llamamos el locus de control.

No existe una teoría de la motivación, tenemos por lo tanto varios enfoques teóricos que se han dedicado a explicar las razones por las cuales nos comportamos de determinada manera. Realizaremos entonces una breve

³⁵ *Ibidem.*, p. 345.

³⁶ A. Woolfoolk, *Psicología educativa*, p. 51.



revisión de algunos enfoques teóricos referidos al tema de la motivación humana. Existen muchas teorías sobre la motivación, aquí abordaremos las seis más generalmente aceptadas, a saber:

1. Teorías conductuales de la motivación.

Los conductistas utilizan conceptos como “recompensa” e “incentivo” para explicar la motivación. Una recompensa o reforzamiento, es un objeto o acontecimiento atractivo que aparece como consecuencia de una determinada conducta. Un incentivo es un objeto o acontecimiento que alienta o desalienta la conducta. Si se nos refuerza de manera sistemática por realizar determinadas conductas, adquiriremos hábitos o tendencias a comportarnos de ciertas maneras³⁷.

Ofrecer puntos, estrellas y cosas similares por aprender -o sanciones por la mala conducta- es una tentativa por motivar a los alumnos con los medios extrínsecos de los incentivos, las recompensas y los castigos. Así la comprensión de la motivación del estudiante empieza con el estudio minucioso de los reforzadores y castigos con las que se modifica la conducta en el hogar y la escuela del sujeto, así como, su historia de aprendizaje..

2. Teorías de aprendizaje social de la motivación.

Son integraciones de la corriente conductual y cognoscitiva. Toman en consideración tanto la atracción del conductismo por los efectos o resultados de la conducta, como el interés cognoscitivista por el impacto de opiniones e interpretaciones del individuo. Muchas explicaciones importantes del aprendizaje social pueden caracterizarse como teorías de expectativas por valor, que consideran que la motivación es el producto de dos fuerzas importantes, la expectativa del individuo de alcanzar una meta y el valor que le asigna.

En otras palabras, ¿puedo triunfar si me esfuerzo? y ¿de triunfar, el resultado valdrá la pena para mí? La motivación es el producto de estas dos fuerzas en virtud de que si alguna de ellas es igual a cero, no habrá motivación hacia esa meta.

³⁷ A. Woolfolk. *Psicología educativa*. Pp. 203-205.



3. Teorías cognitivas de la motivación.

Los teóricos cognoscitivos creen que el comportamiento está determinado por el pensamiento y no únicamente por el reforzamiento o el castigo recibidos. A la conducta la inician y regulan planes. Una de las suposiciones centrales de esta corriente es que la gente no responde a acontecimientos externos o condiciones físicas como el hambre, sino la interpretación que se hace de los mismos³⁸.

Las teorías cognoscitivas consideran que las personas son entes activos e inquisitivos, en búsqueda continua de los conocimientos que les permitan resolver problemas de interés personal.. Asimismo consideran que nuestra motivación es afectada por nuestras creencias y atribuciones.

Una variante de las teorías cognitivas es la teoría de la atribución, ella enarbola que las motivaciones son afectadas por las creencias que se tienen acerca de nuestro propio éxito y eficacia, es decir, si se cree que se es capaz y exitoso, se es más ambicioso y audaz en las metas y acciones que se propongan; por el contrario, si se consideran poco capaces se tenderá a arriesgar e intentar lo menos posible.

4. Teorías de la motivación inconsciente.

Sigmund Freud estableció que dos tercios de las motivaciones humanas se sitúan por debajo de la conciencia. Esto significa que la mayoría de las conductas humanas están motivadas por razones que son totalmente desconocidas para la conciencia. Freud afirmaba que la motivación humana consciente era la punta del iceberg, del que sólo aparece en la superficie una pequeña fracción.

Para la psicología dinámica todo aquel que pretenda conocer las razones de la motivación debe tomar en cuenta las razones inconscientes. Estas causas inconscientes están relacionadas con los conflictos emocionales no resueltos y su dinámica con el aparato psíquico, esto es, con los conflictos entre el yo, el ello y el superyó.

5. Teorías socioculturales de la motivación.

Esta teoría resalta la importancia del punto de vista, la identidad y las relaciones interpersonales de las comunidades en donde se encuentra el individuo. Dicho

³⁸ *Ibidem.* P. 354



de otro modo, las ideas acerca de lo que importa en la comunidad donde se encuentra impulsan o inhiben el esfuerzo de las personas en la consecución de sus metas. Si en una comunidad se valoran cierto tipo de logros, entonces los integrantes de esa comunidad tenderán a buscar con más empeño conseguirlos.

6. Teorías humanistas de la motivación.

“Enfoque de la motivación que hace hincapié en la libertad individual, la elección, la autodeterminación y la búsqueda del crecimiento personal”.³⁹

Las interpretaciones humanistas de la motivación acentúan las fuentes intrínsecas como las necesidades de autorrealización⁴⁰. En este sentido, sugieren que existe un orden claramente definidos en el que los individuos tratan de satisfacer sus necesidades.

Cuando un sujeto se encuentra en una situación en la que aparecen varias necesidades simultáneamente, trata de satisfacer primero las de nivel más básico, hasta que las necesidades más básicas no han sido satisfechas, el individuo no está consciente de la existencia de las otras necesidades en los niveles superiores.

Estas teorías tienen en común la idea de que existe en los seres humanos una necesidad innata de desarrollar su potencial, de autorealizarse. De ahí, que motivar de acuerdo a esta tendencia signifique cultivar en los estudiantes sus recursos internos -su sentido de competencia, autoestima, autonomía y autorrealización-. El ejemplo más claro de esta corriente es la teoría de Abraham Maslow sobre la jerarquía de necesidades. La teoría es la siguiente:

- a) Necesidades fisiológicas: comida, bebida, protección del clima.
- b) Necesidades de seguridad: protección, orden y estabilidad familiar.
- c) Necesidades de pertenencia y amor: amor, afiliación grupal y aceptación personal.

³⁹ A. Woolfoolk *op. cit.*, p. 353.

⁴⁰ *Idem*



- d) Necesidades de autoestima: respeto, prestigio, reputación y posición social.
- e) Necesidades de realización: logro de los objetivos personales, ambiciones y talento.

Cuando las personas completan en su mayoría un nivel de necesidades pasan a estar motivadas para completar el siguiente nivel (con ciertas excepciones, como la del artista hambriento o la huelga de hambre). Una misma conducta puede satisfacer varios niveles de necesidades (por ejemplo, la conducta sexual).

Además, los cuatro primeros niveles se caracterizan por la motivación del déficit, es decir, por buscar reducir una tensión producida por una ausencia; se trata de conducta dirigida a metas concretas. Sin embargo, el último nivel se caracteriza por la motivación del crecimiento, que nunca termina de saciarse del todo, y la conducta está orientada al proceso de ser más que a la meta, aunque ello conlleve el aumento de la tensión⁴¹.

Maslow llamó necesidades de deficiencia a las que ocupan los cuatro niveles inferiores. A las que ocupan los tres niveles superiores las denominó necesidades del ser. Uno de los grandes aciertos de esta teoría es darnos una visión más integral del mundo de la motivación humana.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Realizar un mapa conceptual sobre las teorías motivacionales.

Realizar entrevistas con sujetos reales.

⁴¹ *Idem.*



AUTOEVALUACIÓN

1. Explica lo que es el inconsciente.
2. ¿Cuáles son los elementos del aparato psíquico?, explica cada uno.
3. Menciona cuál es elemento clave del método psicoanalítico.
4. Explica los conceptos que le dan origen a la teoría del análisis transaccional.
5. ¿Cuáles son las influencias teóricas del conductismo?
6. Menciona los elementos que distinguen al conductismo de otras corrientes psicológicas.
7. ¿Cuáles son los objetivos de las entrevistas de carácter conductual?
8. Explica el concepto de empatía para la psicología humanista.
9. ¿Cuáles son las bases de la llamada entrevista no directiva?
10. Explica lo que entiendes por motivación.



RESPUESTAS DE LA AUTOEVALUACIÓN

1. Lugar de la psique humana donde se depositan los sentimientos, pulsiones, emociones y recuerdos que no pueden rememorarse conscientemente.
2. El yo, el ello y el superyó.
3. La entrevista y el método de asociación libre.
4. A diferencia del psicoanálisis, Berne postuló que todos nacemos en un estado perfecto y que son nuestras decisiones las que nos autolimitan. A su vez, afirmó que nacemos con un potencial de desarrollo y que son las limitaciones internas las que nosotros decidimos, las que nos llevan a la infelicidad. Sin embargo, menciona esta visión que todos tenemos la posibilidad de cambiar y dirigirnos hacia la autonomía.
5. La teoría conductista o del aprendizaje tiene su origen en la filosofía positivista desarrollada por el sociólogo francés Augusto Comte, quien predicaba la necesidad de enfocar las disciplinas sociales hacia la rigurosidad de la ciencia objetiva, basada en la medición y experimentación de los fenómenos. Cualquier objeto de estudio que no fuera susceptible de ser medido y contado debía excluirse del campo de estudio de la ciencia.
6. Para el conductismo, la psicología sólo era el estudio de la conducta observable y medible y nada más.
7. Toda entrevista de origen conductual tiene tres objetivos:
 - Identificar las relaciones funcionales entre los diferentes problemas del cliente.
 - Explicar las causas de esos problemas conductuales.
 - Predecir las respuestas del paciente ante situaciones futuras.
8. Capacidad de sentir lo mismo que experimenta el sujeto de tal manera que sea capaz de reflejar lo que le están expresando a fin de que el individuo identifique en su reflejo, tanto las causas de su comportamiento como sus soluciones.



9. Una entrevista abierta y no directiva, entendiendo por no directiva a la entrevista donde el entrevistador cede el control de la entrevista a la persona.
10. La motivación se refiere a los factores que dirigen y activan el comportamiento de los seres humanos.