

UDS

ANTOLOGIA

TEORIAS DE LA PERSONALIDAD

LICENCIATURA PSICOLOGIA

TERCER CUATRIMESTRE

Marco Estratégico de Referencia

ANTECEDENTES HISTORICOS

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor de Primaria Manuel Albores Salazar con la idea de traer Educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer Educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tardes.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en septiembre de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró como Profesora en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de finanzas en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta

alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzimol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el Corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y Educativos de los diferentes Campus, Sedes y Centros de Enlace Educativo, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca a nivel nacional e internacional.

MISIÓN

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad Académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

VISIÓN

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra Plataforma Virtual tener una cobertura Global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

VALORES

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

ESCUDO



El escudo de la UDS, está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

ESLOGAN

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

TEORIAS DE LA PERSONALIDAD

Objetivo de la materia:

El alumno conocerá y dominará los conceptos y definiciones operacionales de las principales escuelas de la psicología, que dieron origen y sustento científico a las formulaciones y explicaciones diversas del comportamiento humano validados por teóricos que buscaron respuestas acerca de las razones de la conducta adaptada y patológica.

UNIDAD I “INTRODUCCIÓN A LAS TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD”

1.1 Diversas definiciones de personalidad.....	11
1.2 Definición de teoría.....	14
1.3 ¿Por qué existen diferentes teorías?.....	16
1.4 Dinámica de la personalidad.....	19
1.5 Desarrollo de la personalidad.....	21
1.6 El enfoque científico de la personalidad.....	25
1.7 Impacto de la cultura y sociedad en la personalidad.....	27
1.8 Psicopatología y personalidad.....	29
1.9 Tres herramientas para evaluar las teorías de la personalidad.....	31
1.10 Eclecticismo en las teorías de la personalidad.....	31
1.11 Evaluación de la personalidad.....	33
1.12 Métodos de investigación en el estudio de la personalidad.....	36

UNIDAD II “LAS TEORIAS PSICOANALITICAS”

2.1 El psicoanálisis clásico: Sigmund Freud.....	40
2.2 Conceptos del psicoanálisis de Freud.....	42
2.3 La psicología individual: Alfred Adler.....	48
2.4 Conceptos de la psicología individual de Alfred Adler.....	49
2.5 La psicología analítica: Carl Jung.....	54
2.6 Conceptos de la psicología analítica de Carl Jung.....	58
2.7 La teoría de las relaciones objetales: Melanie Klein.....	61
2.8 Conceptos de la teoría de Melanie Klein.....	65
2.9 El psicoanálisis interpersonal: Karen Horney.....	70
2.10 El psicoanálisis humanista: Erich Fromm.....	75
2.11 La teoría posfreudiana: Erik Erikson.....	79

UNIDAD III “TEORÍAS HUMANISTAS EXISTENCIALES”

3.1 La teoría holístico-dinámica de Abraham Maslow.....	85
3.2 Concepto de motivación de Maslow.....	87
3.3 La autorrealización de Maslow.....	90
3.4 Herramientas para medir la autorrealización y complejo de Jonás.....	92
3.5 Investigación y crítica a la teoría de Maslow.....	94
3.6 La teoría centrada en el cliente de Carl Rogers.....	96
3.7 Perspectiva general de la teoría centrada en el cliente.....	97
3.8 La teoría centrada en la persona.....	99
3.9 Psicoterapia centrada en el cliente	101
3.10 Investigación y crítica a la teoría de Carl Rogers.....	104
3.11 La psicología existencial de Rollo May.....	105
3.12 Perspectiva general de la psicología existencial	106
3.13 Culpa, intencionalidad, cuidado, amor y voluntad.....	108
3.14 Libertad y destino.....	110
3.15 Investigación y crítica a la teoría de Rollo May.....	111

UNIDAD IV “TEORIAS COGNITIVAS Y DEL APRENDIZAJE”

4.1 Skinner: el análisis de la conducta.....	114
4.2 El conductismo científico.....	116
4.3 El condicionamiento.....	118
4.4 Crítica a la teoría de Skinner.....	122
4.5 Albert Bandura: Teoría del aprendizaje social.....	123

4.6 Aprendizaje.....	124
4.7 Determinismo recíproco triádico	126
4.8 Autocontrol.....	128
4.9 George Kelly: La psicología de los constructos personales.	129
4.10 Perspectiva filosófica de Kelly.....	130
4.11 Constructos personales.....	132

UNIDAD I

INTRODUCCIÓN A LAS TEORIAS DE LA PERSONALIDAD.

1.1 DIVERSAS DEFINICIONES DE PERSONALIDAD.

Existe una cierta divergencia entre los psicólogos en cuanto al significado del concepto de personalidad, aunque casi todos están de acuerdo en que la palabra personalidad deriva del latín persona, que hacía referencia a la máscara teatral que llevaban los actores romanos en sus representaciones de las tragedias griegas. Estos actores clásicos romanos llevaban una máscara (persona) para proyectar hacia el público un papel o una apariencia falsa. Evidentemente, esta visión superficial de la personalidad no es una definición satisfactoria ya que cuando los psicólogos usan el término personalidad se refieren a algo más que el papel que las personas representan en el mundo.

Aunque no existe ninguna definición aceptada por todos los teóricos de la personalidad, podemos decir que las personalidades un patrón de rasgos relativamente permanentes y de características singulares que confieren coherencia e individualidad al comportamiento de una persona (Roberts y Mroczek, 2008). Los rasgos contribuyen a las diferencias de comportamiento, la coherencia a lo largo del tiempo de dicho comportamiento y la estabilidad de este en distintas situaciones.

Los rasgos pueden ser individuales, comunes a todos los miembros de un mismo grupo o comunes a todos los miembros de una especie, pero el patrón es diferente para cada individuo, por tanto, aunque en ciertos aspectos muestre semejanzas con otros individuos, cada persona tiene una personalidad única. Las características son cualidades exclusivas de un individuo que incluyen atributos como el temperamento, el aspecto físico y la inteligencia.

Personalidad puede definirse como las causas internas que subyacen al comportamiento individual y a la experiencia de la persona. Los psicólogos de la personalidad no están todos de acuerdo sobre cuáles son dichas causas, como lo sugieren las muchas teorías que se exponen en este texto. Éstas ofrecen una variedad de respuestas a tres preguntas fundamentales. Primero, ¿cómo puede describirse la personalidad? La descripción de la personalidad considera las formas en que debemos caracterizar a un individuo.

¿Deberíamos describir los rasgos de la personalidad mediante la comparación de la gente entre sí o emplear alguna otra estrategia, tal como estudiar a un individuo? ¿Qué términos, más allá de los ofrecidos en el lenguaje de todos los días, deberíamos utilizar para describir a la gente? Segundo, ¿cómo podemos entender la dinámica de la personalidad? ¿Cómo se ajusta la gente a las situaciones de su vida? ¿Cómo es influida por la cultura y por sus propios procesos cognoscitivos (pensamiento)? Tercero, ¿qué se puede decir acerca del desarrollo de la personalidad? ¿Refleja la influencia de los factores biológicos o de la experiencia en la niñez y después de ésta? ¿Cómo cambia la personalidad a lo largo de la vida de un individuo, desde la niñez a la adultez? Algunas de las teorías ponen énfasis en una pregunta más que en otra. Por ejemplo, las teorías del rasgo ponen énfasis en la descripción, mientras que las teorías psicoanalíticas resaltan los temas del desarrollo (cf. Magnusson y Törestad, 1993). Sin embargo, estas tres preguntas son tan fundamentales que cada teoría las considera de alguna forma. Aún más, los temas están interrelacionados: la manera en que una teoría describe a la personalidad tiene implicaciones tanto para la dinámica de la personalidad como para el desarrollo, y viceversa.

Entre las diversas definiciones de personalidad, se destaca aquella que la define como la organización dinámica, dentro del individuo, de aquellos sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos a su ambiente (Allport). Se trata de un concepto que alude tanto a lo universal como a lo individual del ser humano, y en cuya determinación y desarrollo intervienen factores biológicos y sociales. La personalidad, un concepto diferente al de carácter y temperamento, ha sido conceptualizada de diversas maneras por autores como Allport, Filloux, Lewin y Lersch, mientras que otros como Millon han enfatizado la psicopatología de la personalidad.

Personalidad según Eysenck. - “La estructura de personalidad es el conjunto de características personales de un sujeto humano; tales características (en parte innatas, en parte adquiridas) constituyen el comportamiento de todo individuo humano haciéndole único e irreplicable. La estructura de personalidad se compone de dos partes: una congruente y consistente y la otra plástica o modificable. La primera es aquella permanente que comprende la estructura biológica y los aprendizajes más fuertemente adquiridos (por

lo general los de la temprana infancia). La segunda se trata principalmente de los aprendizajes y adecuaciones comportamentales que el sujeto realiza más tardíamente y en muchos casos conscientemente.

Según Hans Jürgen Eysenck la estructura de personalidad posee tres "dimensiones": 1 Inteligencia (o dimensión cognitiva). 2 Temperamento (o dimensión relacional). 3 Carácter (o dimensión afectivo-emotiva). Estas tres dimensiones deben ser equilibradas entre ellas, de otro modo pueden ocurrir estados patológicos" (Wikipedia, 2004).

Personalidad según Koldobsky. - "La personalidad es un modelo complejo, de características psicológicas profundas, que son generalmente inconscientes, que no pueden ser erradicadas, y se expresan automáticamente en cada faceta del funcionamiento individual. Intrínseca y persistente, sus rasgos emergen de una complicada matriz de disposiciones biológicas, del aprendizaje, de la experiencia, y comprende o abarca al modelo distintivo individual de percibir, razonar y enfrentar las situaciones y a los otros" (Koldobsky N, 1995:303).

Personalidad según Betta. - La personalidad es la resultante de una compleja conjunción de factores y disposiciones que la herencia ancestral transmite a la especie, los que amalgamados a los caracteres somáticos constituyen la unidad psicofísica sobre la que asienta la inteligencia, que impulsa a la personalidad a la evolución psíquico-espiritual, alcanzando, merced a la crítica y la razón, el ámbito de lo consiente, la auto conducción y la autodeterminación.

1.2 DEFINICIÓN DE TEORÍA.

La palabra "teoría" tiene la dudosa distinción de ser uno de los términos que más se presta a ser utilizado e interpretado de manera errónea. Algunas personas contrastan la teoría con la verdad o con los hechos, pero esta antítesis demuestra que no entienden el significado de ninguno de los tres términos. En ciencia, las teorías son herramientas que se usan para generar investigación y organizar las observaciones, pero ni las verdades ni los hechos tienen lugar en la terminología científica.

Una teoría científica es *un conjunto de supuestos relacionados entre sí que permiten a los científicos utilizar el razonamiento deductivo lógico para formular hipótesis comprobables*. Esta definición precisa una aclaración. En primer lugar, una teoría es un conjunto de supuestos. Un supuesto por sí solo nunca puede cumplir todos los requisitos para ser una teoría útil; por ejemplo, no podría integrar varias observaciones, algo deseable en una teoría útil.

En segundo lugar, una teoría es un conjunto de supuestos *relacionados* entre sí. Los supuestos aislados no pueden generar hipótesis significativas ni tener coherencia interna, dos requisitos que debería cumplir toda teoría útil.

Un tercer término clave en la definición es el de *supuestos*. Los componentes de una teoría no son hechos demostrados en el sentido de que se haya establecido de manera absoluta su validez. Sin embargo, son aceptados *como si* fueran ciertos. Esto se hace por motivos prácticos, para que los científicos puedan realizar investigaciones útiles, cuyos resultados permitan seguir construyendo y remodelando la teoría original.

En cuarto lugar, el investigador usa el *razonamiento deductivo lógico* para formular hipótesis. Los principios de una teoría se deben plantear con suficiente precisión y coherencia lógica como para permitir al científico deducir claramente las hipótesis. Estas no son componentes de la teoría, sino que se derivan de ella. A partir de la teoría general, y usando el razonamiento deductivo, el científico debe formular una hipótesis concreta que se pueda comprobar. Si las proposiciones teóricas generales son ilógicas, resultan estériles y no permiten formular hipótesis. Además, si un investigador utiliza una lógica incorrecta para deducir hipótesis, la investigación resultante no tendrá sentido y no aportará nada al proceso de construcción de la teoría.

La parte final de la definición incluye el calificativo *comprobable*. Si una hipótesis no se puede comprobar de alguna manera, no tendrá ningún valor. No es necesario comprobarla inmediatamente, pero debe sugerir la posibilidad de que, en el futuro, los científicos desarrollen los medios necesarios para verificarla.

Los conceptos de una teoría reciben el nombre de constructos teóricos. Un tipo de éstos que ya ha sido mencionado es un rasgo de la personalidad. Los rasgos con frecuencia son considerados como las unidades fundamentales de la personalidad. Ya que se considera que permanecen constantes y que determinan el comportamiento, se espera que la gente se comporte de manera consistente en distintos momentos y en diferentes situaciones. Ejemplo de ello son la timidez, la inteligencia, la constitución física, etcétera.

Los rasgos, como todos los constructos teóricos, no son por sí mismos directamente observables. Están, en cambio, relacionados a conductas observables mediante las definiciones operacionales, las cuales son los enunciados identificadores de qué fenómeno observable es la evidencia de un rasgo en particular. Cada rasgo u otro constructo teórico pueden tener muchas definiciones operacionales diferentes. Ya que todas corresponden al mismo rasgo, esperaríamos que estas observaciones estuviesen correlacionadas positivamente la una con la otra. Una teoría contiene muchas proposiciones teóricas, las cuales describen cómo están relacionados los constructos.

Por lo general, se aceptan varios criterios para evaluar las teorías científicas. Éstos son sugeridos por los filósofos de la ciencia y se utilizan por lo común para argumentar en favor o en contra de varias teorías de la psicología. Los especialistas de la psicología, por ejemplo, informan que prefieren las teorías que les ayudan a entenderse a sí mismos (Vyse, 1990). Puede ser que aplicar el criterio impersonal siguiente requiera de cierto esfuerzo, pero bien vale la pena.

Estos criterios guían la psicología de un conocimiento intuitivo a una base científica más firme.

1.- Verificabilidad: El criterio más importante es que la teoría debe ser verificable, esto es, que pueda ser probada a través de métodos empíricos. Si especificamos qué evidencia debería apoyar una teoría y qué evidencia la refutaría, entonces podemos probar la teoría de manera científica. Esto requiere, primero, que los constructos teóricos estén definidos con precisión, a fin de que sea claro lo que quiere decir el constructo. Los constructos vagamente definidos son de poca utilidad en la teoría científica. La teoría psicoanalítica ha

sido objeto de críticas por tener muchos conceptos (por ejemplo, ego y libido) que no están definidos de manera clara. La teoría humanista es criticada de manera similar por los conceptos imprecisos tales como la autorrealización.

2.- Comprensión: Esto es, que explique un amplio rango del comportamiento. Las teorías de la personalidad más tradicionales son amplias, las teorías comprensivas tratan de manejar muchos fenómenos: procesos del desarrollo en la niñez, adaptación o salud mental, autoimagen, interacciones sociales con otra gente, etc. Sin embargo, en su mayoría estas teorías son casi exclusivamente “psicológicas”. No son lo suficientemente amplias como para incluir las influencias fisiológicas, tales como aquellas sugeridas por los estudios fisiológicos de las emociones y de la fisiología del cerebro.

3.- Valor aplicado: Una teoría que tiene un valor aplicado, al ofrecer estrategias prácticas para mejorar la vida humana, tiene una ventaja sobre las teorías que simplemente son satisfactorias de manera intelectual. Por ejemplo, las teorías de la personalidad pueden sugerir intervenciones terapéuticas; guías para el cuidado del niño; ayuda para seleccionar a los mejores empleados para un trabajo en particular; o aun predecir lo que ocurrirá en la política, con base en la personalidad del líder (Immelman, 1993). Como en muchos campos, la psicología de la personalidad tiene tanto intereses básicos como aplicados que no siempre están integrados. La investigación aplicada se efectúa para solucionar problemas prácticos. La investigación básica se realiza con el propósito de avanzar en la teoría y en el conocimiento científico.

1.3 ¿POR QUÉ EXISTEN DIFERENTES TEORÍAS?

Si las teorías sobre la personalidad son realmente científicas, ¿por qué existen tantas diferentes? Las teorías alternativas existen porque la naturaleza misma de una teoría permite al teórico hacer especulaciones desde un punto de vista específico. Al recopilar los datos los teóricos deben ser lo más objetivos posible, pero a la hora de decidir qué datos recopilarán y cómo los interpretarán prevalece su criterio personal.

Las teorías no son leyes inmutables: no se construyen a partir de hechos comprobados, sino a partir de supuestos sujetos a la interpretación individual.

Todas las teorías son un reflejo de la vida de sus autores, sus experiencias durante la infancia, su filosofía de vida, sus relaciones interpersonales y su modo particular y único de ver el mundo. Dado que las observaciones están influidas por el marco de referencia del observador individual, es lógico que existan diversas teorías. Por otro lado, la existencia de teorías divergentes puede resultar útil. La utilidad de una teoría no depende de su adecuación al sentido común o de su concordancia con otras, sino que depende más bien de su capacidad de generar investigación y explicar los datos de las investigaciones y de otras observaciones.

Las personalidades de los teóricos y sus teorías de la personalidad.

Dado que las teorías sobre la personalidad surgen de las propias personalidades de los teóricos, conviene hacer un estudio de estas personalidades. Recientemente, una subdisciplina de la psicología llamada psicología de la ciencia ha empezado a fijarse en los rasgos personales de los científicos. La psicología de la ciencia estudia tanto la ciencia como el comportamiento de los científicos, es decir, investiga la influencia de los procesos psicológicos y las características personales de un científico en el desarrollo de sus teorías e investigación científicas.

En otras palabras, la psicología de la ciencia estudia el modo en que las personalidades, los procesos cognitivos, el desarrollo personal y las experiencias sociales de los científicos afectan al tipo de ciencia que realizan y las teorías que crean. En efecto, una serie de investigadores (Hart, 1982; Johnson, Germer, Efran y Overton, 1988; Simonton, 2000; Zachar y Leong, 1992) han demostrado que las diferencias en la personalidad influyen en la orientación teórica de cada individuo, así como en su inclinación hacia la vertiente “radical” o “moderada” de una disciplina.

Una vertiente de las teorías de la personalidad parte de la información sobre las experiencias vitales, sociales y psicológicas de los teóricos en el momento en que

elaboraron su teoría. Como opinamos que las teorías sobre la personalidad reflejan la personalidad de los teóricos, hemos incluido una cantidad considerable de información biográfica sobre cada uno de los teóricos más importantes. En efecto, las diferencias de personalidad entre los teóricos explican diferencias fundamentales entre quienes se inclinan por la vertiente cuantitativa de la psicología (conductistas, teóricos del aprendizaje social y teóricos de los rasgos) y quienes se inclinan por la vertiente clínica y cualitativa (psicoanalistas, humanistas y existencialistas).

Aunque la personalidad de un teórico modela, en parte, su teoría, no es el único aspecto que la determina. Del mismo modo, la aceptación de una u otra teoría no debería basarse solo en nuestros valores y preferencias personales; al evaluar y escoger una deberíamos reconocer la influencia de nuestro historial personal en ella, pero, en última instancia, tendríamos que evaluarla según criterios científicos independientes de ese historial personal. Algunos observadores (Feist, 2006; Feist y Gorman, 1998) han distinguido entre ciencia como proceso y ciencia como producto. El proceso científico puede estar influido por las características personales del científico, pero la verdadera utilidad del producto científico se debe evaluar con independencia del proceso.

1.4 DINÁMICA DE LA PERSONALIDAD

No es suficiente describir la personalidad. La relación entre la personalidad y el comportamiento observable es a menudo sutil y no clara. El término dinámica de la personalidad se refiere a los mecanismos mediante los cuales se expresa la personalidad, con frecuencia enfocándose en las motivaciones que dirigen el comportamiento. Una teoría debe explicar la dinámica de la personalidad y el desarrollo; también debe proporcionar conceptos descriptivos como los rasgos (cf. Pervin, 1985). Sin tal amplitud de teoría, los rasgos pierden su significado completo (Rotter, 1990).

La motivación proporciona energía y dirección al comportamiento. Si usted ve a una persona correr con energía hacia una puerta, se preguntará: “¿Por qué corre?” ¿Cuál es la motivación?

Los teóricos discuten muchos motivos. Algunos asumen que las motivaciones fundamentales o metas de toda la gente son similares. Sigmund Freud sugirió que la motivación sexual sustenta la personalidad; Carl Rogers propuso una tendencia para moverse hacia los niveles más altos del desarrollo. Otros teóricos, quienes sugirieron que los motivos o metas varían de una persona a otra, midieron estas diferencias como rasgos. Por ejemplo, Henry Murray (1938) listó docenas de motivos de importancia variada para diferentes personas. Una persona puede estar motivada por el logro y otra por el poder. El término motivación implica que la persona busca una u otra de estas diversas metas. El término dinámica es más general; se refiere a los procesos que pueden o no involucrar la orientación hacia una meta.

La dinámica de la personalidad incluye la adaptación o el ajuste del individuo a las demandas de la vida, de manera que tiene implicaciones para la salud mental. La teoría moderna de la personalidad considera los procesos cognoscitivos como el aspecto principal de la dinámica de la personalidad.

El cómo pensamos es un determinante importante de nuestras elecciones y de nuestra adaptación. Además, la cultura nos influye a través de sus oportunidades y expectativas.

Adaptación y ajuste

Las situaciones requieren lidiar con ellas. La personalidad comprende la forma en que una persona se enfrenta al mundo, se adapta a las demandas y oportunidades en el ambiente (adaptación).

Este énfasis refleja la fuerte asociación histórica entre la teoría de la personalidad y la psicología clínica. Muchas teorías de la personalidad tienen sus raíces en el tratamiento de los pacientes. La observación de su desajuste (y de su creciente ajuste con el tratamiento) sugirió más ideas generales acerca de la personalidad que fueron aplicadas ampliamente a poblaciones no clínicas. La gente se adapta de diferente manera, de forma que las mediciones de los rasgos de la personalidad pueden utilizarse para predecir la manera en que enfrentan las situaciones (Bolger,1990).

Procesos cognoscitivos

¿Qué papel desempeña el pensamiento? Las teorías sobre este asunto varían en forma considerable. Con base en la experiencia clínica, Sigmund Freud propuso que los pensamientos conscientes son sólo una parte limitada de la dinámica de la personalidad. Las dinámicas inconscientes son más importantes en su teoría psicoanalítica. En las décadas recientes, los psicólogos han aprendido mucho más sobre la cognición. La personalidad es influida por nuestras formas de pensar acerca de nuestras capacidades, así como de nosotros mismos y de la demás gente. Cuando la experiencia o la terapia cambian nuestros pensamientos, también cambia nuestra personalidad.

Influencias múltiples

La dinámica de la personalidad involucra múltiples influencias, tanto del ambiente como de adentro de la persona. En el ambiente, las situaciones pueden proporcionar oportunidades para satisfacer las metas o las amenazas que requieren de la adaptación. Dentro de la persona, varios aspectos de la personalidad pueden combinarse para influir en el comportamiento. Por ejemplo, tanto la ambición (necesidades de logro) como la amistad (necesidades de afiliación) influyen en el comportamiento “estudiar con un amigo”.

El concepto de causalidad múltiple (a veces llamado determinismo múltiple) no es controversial. Poner esto dentro de una aseveración teórica precisa, no obstante, es muy difícil. Sabemos que los rasgos de la personalidad y las situaciones influyen en el comportamiento, pero, ¿qué tan importante es cada uno y cómo están combinadas estas influencias (por ejemplo, Emmons, Diener y Larsen, 1986; Endler y Magnusson, 1976; Epstein y O’Brien, 1985; Magnusson y Endler, 1977) Los análisis estadísticos de causas múltiples son complicados y los investigadores no están de acuerdo en cómo deberían combinarse las causas múltiples (Carver, 1989; M. G. Evans, 1991). Es tentador, por lo tanto, que, para describir la dinámica de la personalidad en términos simples, se enfoque sólo en algunas de las influencias sobre la motivación y esto pudiera ser razonable en la medida en que recordemos que la gente del mundo real está sujeta a muchas más influencias que las de nuestros modelos representativos simplificados.

Con el tiempo, las múltiples influencias que describimos en la personalidad necesitarán incluir muchos niveles de explicación. ¿Cómo las influencias en el ámbito biológico —tales

como el temperamento tímido heredado— se combinan con las experiencias particulares —tales como una familia que apoya— para influir en la personalidad? Intuitivamente, podemos apreciar que las técnicas de cuidado infantil que pudieran ser óptimas para un niño tímido, no constituirían la mejor manera de criar a un niño activo y sociable. La descripción teórica de tales explicaciones múltiples a lo largo de los niveles explicativos permanece como un reto.

1.5 DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD

Otro tema fundamental en la teoría de la personalidad tiene que ver con la formación y el cambio de la personalidad. ¿Hasta qué grado está influida la personalidad por factores biológicos como la herencia? ¿Hasta qué grado puede el cambio en la personalidad ser el resultado del aprendizaje? ¿Qué tan críticos son los años de la niñez en el desarrollo de la personalidad y cuánto puede cambiar un adulto? Además de “cuánto”, está la pregunta de “cómo”: ¿cómo cambiamos la personalidad en la dirección que deseamos, cómo dirigimos a los niños de alto riesgo hacia caminos más saludables del desarrollo, o cómo enseñamos a cualquier persona a ser creativa o a ser líder?

Influencias biológicas

Algunos niños parecen serenos, enérgicos, etc., desde el momento del nacimiento. ¿Pudiera ser que la personalidad esté determinada por la genética? El término temperamento se refiere a los estilos consistentes del comportamiento y a las reacciones emocionales que se presentan desde la infancia, presumiblemente debido a las influencias biológicas. Desde la antigua Grecia, los filósofos y los médicos creían que las predisposiciones innatas llevaban a una persona a ser melancólica y a otra, sanguínea (Kagan, 1994). Los psicólogos del desarrollo han observado las diferencias de temperamento en los niños desde hace tiempo, pero, dentro de la teoría de la personalidad, tales argumentos han tenido una recepción conflictiva. Algunas de las primeras teorías modernas, incluidos los enfoques biosociales de McDougall y Murphy (Cheek, 1985), afirmaron que la biología influye en la personalidad, y Freud y otros psicoanalistas creyeron que la biología es la razón primaria del porqué los sexos difieren en la personalidad. Otros estuvieron en desacuerdo. Horney propuso que la cultura era más

importante que la biología como determinante de las diferencias femeninas-masculinas, y los enfoques conductistas de la personalidad por lo general niegan la importancia del temperamento. Un teórico del aprendizaje, de hecho, tan lejos como teorizar que la razón de que una persona se vuelva zurda mientras que otras sean diestras puede no deberse por completo a la herencia, sino a la operación de los factores de oportunidad, tales como la dirección que un niño debe seguir con tal de hacer contacto con un juguete o una cuchara (Staats, 1996).

Por último, la ciencia resuelve tales debates mediante la investigación empírica. Catell, fue uno de los primeros investigadores que estudiaron en forma sistemática el papel de la herencia como determinante de la personalidad. Encontró que algunos aspectos de la personalidad son fuertemente influidos por la herencia, mientras que otros no. Otros investigadores, utilizando métodos estadísticos avanzados, han continuado activamente el tema. La evidencia se está acumulando en gran medida a favor de que la personalidad es influida de manera significativa por la herencia (por ejemplo, Baker y Daniels, 1990; Heath y Martin, 1990; Plomin, 1986). Algunos incluso han sostenido que la teoría de la personalidad pudiera estar integrada con la biología (D. M. Buss, 1984). Una revisión (Rowe, 1987) concluye que gran parte de la personalidad es genética.

Con la explosión de la investigación en la genética y en la neurociencia, los investigadores modernos de la personalidad están avanzando más allá de la especulación de los teóricos clásicos acerca del papel de la biología, identificando los mecanismos biológicos que contribuyen a tales aspectos de la personalidad como la tendencia a que algunas personas sean sociables y otras tímidas. Eysenck (1982) postuló una base fisiológica para las principales variables de la personalidad y esta línea de investigación continúa (por ejemplo, Bates y Wachs, 1994; Gray, 1987a, 1987b; Lester, 1989b). A pesar de una evidencia creciente del papel de la biología, debemos tener en mente que ésta escenifica su influencia en el ambiente, y los diferentes ambientes pueden hacer que las personalidades que provienen del mismo potencial biológico sean diferentes.

Experiencia en la niñez y la adultez

La personalidad se desarrolla con el tiempo. La experiencia, especialmente en la niñez, influye en la manera en que cada persona se desarrolla hacia su propia y única personalidad. Muchas de las grandes teorías de la personalidad descritas en este texto hacen afirmaciones acerca del desarrollo de la personalidad. Freud, por ejemplo, puso énfasis en la experiencia de los años preescolares para la formación de la personalidad. Muchos otros teóricos, en especial en la tradición psicoanalítica, están de acuerdo en que los primeros años son importantes (por ejemplo, Horney y Adler). Las teorías de la tradición del aprendizaje se enfocan principalmente en el cambio, pero incluso algunas de ellas (por ejemplo, Staats, 1996) proponen que el aprendizaje temprano puede influir de manera significativa en el curso de la personalidad a lo largo de la vida, al desarrollar habilidades esenciales sobre las cuales más tarde la experiencia construye. En el ámbito emocional, el desarrollo temprano de los vínculos de apego con los padres está recibiendo una considerable atención y se piensa ampliamente que influye en las relaciones con la gente durante la adultez (Parkes, Stevenson-Hinde y Marris, 1991).

Erikson amplió la consideración del desarrollo a lo largo de la adultez hasta la ancianidad, y muchos estudios longitudinales están ahora agregando evidencia empírica a la mayoría de sus aseveraciones clínicas. Varios investigadores de la actualidad están avanzando en el entendimiento del desarrollo de la personalidad desde la niñez (Caspi, 1987; Kenny y Campbell, 1989; Lerner y Tubman, 1989; Schachter y Stone, 1985). Algunos piensan que el desarrollo merece una mayor atención de la que está recibiendo (véase Kagan, 1988). Aunque la gente cambia, existe también una considerable evidencia de la estabilidad de la personalidad a lo largo de la vida de la persona (por ejemplo, Conley, 1984a; McCrae y Costa, 1984).

1.6 EL ENFOQUE CIENTÍFICO DE LA PERSONALIDAD

Los teóricos de la personalidad, como por lo general lo hacen los teóricos de la psicología, prueban sus aseveraciones acerca de la gente mediante el método científico. Este método

requiere de observaciones sistemáticas y de la voluntad de modificar el entendimiento con base en estas observaciones, donde la suposición del determinismo es parte esencial del mismo. El determinismo se refiere a la suposición de que el fenómeno de estudio tiene causas y que éstas pueden descubrirse mediante la investigación empírica. Aun los teóricos de la personalidad de otras opiniones están de acuerdo en este punto (Kimble, 1984).

Teoría

Una teoría es una herramienta conceptual para entender ciertos fenómenos específicos. Incluye conceptos (constructos teóricos) y declaraciones sobre cómo están relacionados (proposiciones teóricas).

Los conceptos de una teoría reciben el nombre de constructos teóricos. Un tipo de éstos que ya ha sido mencionado es un rasgo de la personalidad. Los rasgos con frecuencia son considerados como las unidades fundamentales de la personalidad. Ya que se considera que permanecen constantes y que determinan el comportamiento, se espera que la gente se comporte de manera consistente en distintos momentos y en diferentes situaciones. Ejemplo de ello son la timidez, la inteligencia, la constitución física, etcétera.

Los rasgos, como todos los constructos teóricos, no son por sí mismos directamente observables. Están, en cambio, relacionados a conductas observables mediante las definiciones operacionales, las cuales son los enunciados identificadores de qué fenómeno observable es la evidencia de un rasgo en particular. Una teoría contiene muchas proposiciones teóricas, las cuales describen cómo están relacionados los constructos.

Las proposiciones teóricas también son declaraciones abstractas y no son por sí mismas directamente observables (cf. Clark y Paivio, 1989). Para probar la teoría, las predicciones acerca del fenómeno observable son derivadas de manera lógica de las proposiciones teóricas. Considere el ejemplo de una proposición teórica clásica en la psicología que establece: “la frustración lleva a la agresión”. Cuando esta proposición se establece en términos del fenómeno observable (por ejemplo, en términos de los constructos como operacionalmente definidos), tenemos una hipótesis, la cual puede probarse mediante la observación empírica,

La investigación examina si las hipótesis derivadas de la teoría son consistentes con las observaciones empíricas. ¿El mundo teórico abstracto predice de manera precisa lo que realmente pasa en el mundo real? Mientras más hipótesis derivadas de una teoría sean probadas y confirmadas por la investigación empírica, más seguridad tendremos en la teoría. Cuando las observaciones difieren de la predicción, la teoría no se confirma. Si esto ocurre con frecuencia, la teoría será revisada para hacerla más precisa, o incluso puede abandonarse.

Criterios de una buena teoría

Por lo general, se aceptan varios criterios para evaluar las teorías científicas. Éstos son sugeridos por los filósofos de la ciencia y se utilizan por lo común para argumentar en favor o en contra de varias teorías de la psicología. Algunos psicólogos están en desacuerdo acerca de cómo aplicarlos (por ejemplo, McMullin, 1990; Meehl, 1990), y otros sostienen que las filosofías prevalecientes de la ciencia están demasiado restringidas a las suposiciones de las ciencias naturales y no se refieren a los temas psicológicos importantes tales como el libre albedrío (Rychlak, 1988), pero cuando menos los filósofos de la ciencia nos han dado algunas reglas fundamentales para el debate. Esto no quiere decir que los individuos siempre basen sus preferencias teóricas personales en estos criterios. Los especialistas de la psicología, por ejemplo, informan que prefieren las teorías que les ayudan a entenderse a sí mismos (Vyse, 1990). Puede ser que aplicar el criterio impersonal siguiente requiera de cierto esfuerzo, pero bien vale la pena. Estos criterios guían la psicología de un conocimiento intuitivo a una base científica más firme.

Verificabilidad

El criterio más importante es que la teoría debe ser verificable, esto es, que pueda ser probada a través de métodos empíricos. Si especificamos qué evidencia debería apoyar una teoría y qué evidencia la refutaría, entonces podemos probar la teoría de manera científica. Esto requiere, primero, que los constructos teóricos estén definidos con precisión, a fin de que sea claro lo que quiere decir el constructo. Considere el ejemplo frustración-agresión. ¿Es en realidad una agresión “el patear una máquina expendedora de refrescos”? ¿Es un ejemplo de agresión “calificar bajo a un maestro”? Los constructos vagamente definidos son de poca utilidad en la teoría científica. La teoría psicoanalítica ha sido objeto de críticas

por tener muchos conceptos (por ejemplo, ego y libido) que no están definidos de manera clara. La teoría humanista es criticada de manera similar por los conceptos imprecisos tales como la autorrealización. Las definiciones operacionales deben ser claras y sus mediciones confiables.

Las definiciones operacionales pueden incluir pruebas escritas, juicios clínicos, puntajes interpersonales, observaciones del comportamiento y otras formas de realizar observaciones especificadas en forma adecuada.

Comprensión

Manteniendo todas las demás cosas igual, una buena teoría se caracteriza por su comprensión. Esto es, que explique un amplio rango del comportamiento. Las teorías de la personalidad más tradicionales son amplias, las teorías comprensivas tratan de manejar muchos fenómenos: procesos del desarrollo en la niñez, adaptación o salud mental, autoimagen, interacciones sociales con otra gente, etc. Sin embargo, en su mayoría estas teorías son casi exclusivamente “psicológicas”. No son lo suficientemente amplias como para incluir las influencias fisiológicas, tales como aquellas sugeridas por los estudios fisiológicos de las emociones y de la fisiología del cerebro. Pueden reconocer la existencia de una influencia biológica (tal como el temperamento), pero no suelen describirla con mucho detalle. Manteniendo todo lo demás igual, las teorías que explican un rango más amplio de fenómenos son mejores teorías. En la práctica, sin embargo, si una teoría trata de explicar demasiado, sus conceptos tienden a volverse confusos y mal definidos, de manera que la teoría no puede probarse en forma adecuada.

Valor aplicado

Una teoría que tiene un valor aplicado, al ofrecer estrategias prácticas para mejorar la vida humana, tiene una ventaja sobre las teorías que simplemente son satisfactorias de manera intelectual. Por ejemplo, las teorías de la personalidad pueden sugerir intervenciones terapéuticas; guías para el cuidado del niño; ayuda para seleccionar a los mejores empleados para un trabajo en particular; o aun predecir lo que ocurrirá en la política, con base en la personalidad del líder (Immelman, 1993). Como en muchos campos, la psicología de la personalidad tiene tanto intereses básicos como aplicados que no siempre están

integrados. La investigación aplicada se efectúa para solucionar problemas prácticos. La investigación básica se realiza con el propósito de avanzar en la teoría y en el conocimiento científico.

1.7 IMPACTO DE LA CULTURA Y SOCIEDAD EN LA PERSONALIDAD.

Históricamente, las teorías de la personalidad se han enfocado en el individuo, situando a la cultura en segundo plano. Esto dejó un cuadro incompleto de la personalidad e impidió a las teorías una adecuada explicación de las diferencias de sexo, etnia y cultura. Influidos por una mayor atención al cambio cultural y por el trabajo de los psicólogos sociales, los teóricos de la personalidad han empezado a considerar el papel de la cultura en la personalidad. Todavía hay mucho por hacer para entender de manera adecuada el papel de las influencias sociales en la personalidad, pero podemos estar seguros de que algunas de las motivaciones que dirigen a la gente están moldeadas por su cultura.

Los estudiosos de la personalidad cada vez toman mayor conciencia de la influencia de la cultura y la sociedad en la composición de la personalidad. El estudio de las *dimensiones multiculturales* de la personalidad apenas empieza y sólo tenemos una comprensión inicial de cómo puede diferir la personalidad entre las culturas. Parece bastante probable que ciertos datos conocidos en nuestra visión psicológica occidental, como la existencia de una “crisis de identidad”, están lejos de ser universales. Un erudito europeo, J. H. Van Den Berg (1961) sostenía que la suposición de una naturaleza humana fija no era correcta.

Afirmó que muchas de las áreas que consideramos parte de la naturaleza humana en realidad están determinadas por la cultura. Por ejemplo, la etapa de la adolescencia puede considerarse como un desarrollo o invención histórica. En el siglo xix se consideraba que los adolescentes eran capaces de realizar el trabajo adulto y de empezar su propia familia. No pasaban por la experiencia moderna de la adolescencia, que incluye un acento en los temas de identidad. Además, la inocencia e ingenuidad resguardadas que en la década de 1950 eran el sello distintivo de la niñez ya no existen. Aunque es evidente que los factores culturales tuvieron una fuerte influencia en su desarrollo, muchas de las teorías de la

personalidad que consideramos no toman en cuenta la composición de la cultura o de la sociedad en que fueron creadas.

Algunos teóricos han tomado la posición de que existen numerosos puntos en común a lo largo del tiempo y entre las culturas. Esos teóricos se inspiraron en varias fuentes. Carl Jung examinó muchas culturas para encontrar temas similares. En ocasiones, los conductistas se enfocan en las semejanzas entre los seres humanos, todos los primates y, a veces, entre todos los vertebrados o incluso los invertebrados y otros organismos. Los psicólogos evolutivos, que hacen contribuciones nuevas y en ocasiones polémicas a la teoría de la personalidad, ven a la conducta humana a la luz de los elementos comunes subyacentes que han llegado a existir por medio de los procesos evolutivos.

De modo que, en cierta manera, parece que tanto los que arguyen a favor de la variabilidad de la conducta humana como de la constancia de la naturaleza humana tienen argumentos convincentes y mucha evidencia de su lado. Una respuesta potencial es buscar la posibilidad de constancia de la naturaleza humana y, al mismo tiempo, las diferencias y cambios que ocurren. Los conductistas entienden que el condicionamiento es un hecho para todos, pero las conductas específicas que pueden aprenderse son infinitamente variables. En la teoría de Freud, por ejemplo, la formación del superyó es un acontecimiento del desarrollo, pero el contenido del superyó de una persona varía de acuerdo con la crianza.

Por tanto, es factible considerar que la personalidad tiene elementos estructurales o relativamente inmodificables, así como elementos que cambian. Para cada teoría que vamos a examinar, podemos preguntar en qué medida considera a la naturaleza humana como inmutable y en qué grado entiende a la personalidad como un fenómeno proteico; es decir, capaz de tomar muchas formas. A menudo esta dimensión fijo-flexible se ve como una polaridad, pero, como se indica, algunas teorías representan aspectos fijos y cambiables de la personalidad.

Lo mismo se mantiene para la aparente dicotomía naturaleza- crianza. Sin importar qué tan extrema sea nuestra defensa de la naturaleza o de la crianza, tenemos que admitir la importancia fundamental del otro lado. Las teorías que dan importancia al ambiente familiar dan por sentados ciertos aspectos de la genética y del ambiente físico. Las que destacan la importancia de la variación biológica suponen que el ambiente está dentro de ciertos límites. De modo que dentro de cada marco teórico podemos considerar el impacto relativo de la naturaleza y la crianza. Una forma de clasificar las teorías es contemplar la medida en que ponen de relieve a la naturaleza o la crianza. Podemos tomar en cuenta qué aspectos de la naturaleza o de la crianza se subrayan.

A veces las teorías de la personalidad contienen en su interior elementos contradictorios o paradojas que hacen bastante difícil su evaluación y clasificación. Esto es cierto sobre todo en el caso de las teorías que implican psicoterapia. El aspecto de la teoría usado para describir al paciente o cliente a menudo es diferente de la visión implícita o explícita que tiene la teoría del terapeuta. Por ejemplo, la teoría psicoanalítica considera que la gente es en gran medida reactiva e impulsada por dinámicas inconscientes. Sin embargo, es precisamente el psicoanalista entrenado el que ha trascendido esta condición. El terapeuta de Rogers es una persona que ha aprendido a concentrarse en el “otro”, mientras que el cliente rogeriano se enfoca en sus propios sentimientos.

1.8 PSICOPATOLOGÍA Y PERSONALIDAD

La mayoría de los textos de teoría de la personalidad no se enfocan en el tema específico de la psicología anormal. Ésa es otra disciplina y se centra en las causas, descripciones, diagnósticos y tratamientos de las condiciones patológicas.

Buena parte del campo formal de la psicología anormal cae dentro del modelo médico del trastorno mental. Con todo, hay un traslape considerable entre ambos campos aun cuando sus prioridades son muy diferentes. Desde su inicio, la construcción de muchas teorías de la personalidad se basó en una gran atención a lo anormal. La psicopatología se veía como un ejemplo extremo. Si se descifraba lo que había salido mal en los casos atípicos, podrían derivarse principios que explicaran lo típico. Con algunas excepciones, los teóricos

atisbaron en las profundidades de su propia psicopatología y la de otros para construir su visión del funcionamiento general de la personalidad. Sigmund Freud empezó esta tendencia desde 1895 en su primer modelo de la personalidad, al que describió como una “psicología general”, en el que daba igual importancia al funcionamiento normal y al anormal (Freud, 1895, pp. 283-284). Pero, en realidad, su teoría de la personalidad basada en la neurología se derivó en gran medida del tratamiento de la conversión histérica y otros trastornos “neuróticos”.

Otras teorías de la personalidad tienen poca base en la psicopatología y se fundamentaron en el estudio de la gente normal o de las personas excepcionalmente sanas o creativas.

La teoría de los rasgos de Gordon Allport y el concepto de autorrealización de Abraham Maslow son dos de esas teorías, igual que la idea de George Kelly de que cada persona es el constructor de una teoría, la cual es un ejemplo de una teoría que tiene que ver con el afrontamiento normal activo. El estudio de Maslow de la “autorrealización” es análogo a la consideración en la medicina de que la “salud” es algo más que la simple ausencia de enfermedad.

Es importante considerar que nuestros valores y puntos de vista en ocasiones están implicados en el juicio de lo que es y lo que no es patológico. Un ejemplo es que, en las sociedades totalitarias con gran presión hacia la conformidad, sostener ciertas opiniones políticas puede tomarse como evidencia de psicopatología. En la década de 1980, para tomar un ejemplo muy conocido, muchos disidentes soviéticos fueron hospitalizados con el diagnóstico de “esquizofrenia progresiva”. Este diagnóstico se basaba sobre todo en sus opiniones, su activismo social y, en algunos casos, en un juicio reforzado por su creencia en Dios.

Muchos niños a quienes se diagnostica en la actualidad el trastorno por déficit de atención (TDA) e hiperactividad, no habrían recibido ese diagnóstico hace apenas unos años. Podríamos preguntar si más niños sufren hoy el padecimiento o si nuestros criterios cambiaron como resultado de diferentes expectativas. Según nuestra perspectiva, una persona con una pauta de cambio de empleos y de parejas puede considerarse

autorrealizada, narcisista o inestable. Existen muchas razones para creer que los criterios diagnósticos pueden depender en gran medida del contexto.

Además, conforme exploremos las diferentes teorías de la personalidad, encontraremos que las explicaciones de la patología van de las defensas inadecuadas (Freud) al bloqueo del crecimiento personal (Rogers), las respuestas a una crianza demasiado competitiva (Horney) o la falta de equilibrio en el desarrollo psicológico (Jung). Por ejemplo, veamos el caso de un estudiante universitario que muestra signos de depresión clínica y recibe el diagnóstico correspondiente. Es común que diferentes teorías de la personalidad den lugar a diversas maneras de conceptualizar y entender el fenómeno de la depresión. Un psicoanalista freudiano puede sospechar que la depresión es causada por vulnerabilidades que surgen de las experiencias de la persona durante la niñez. Pero un Jungiano o un profesional familiarizado con las teorías de Erik Erikson podrían ver a la depresión en términos de un potencial frustrado para la aventura o para la conducta dedicada y afectuosa. Los adlerianos considerarían que es el resultado de un estilo de vida en que se evitan los desafíos, mientras que los psicólogos en la tradición de Karen Horney podrían analizarla como una reacción a una crianza con falta de afecto que hizo hincapié en una conducta demasiado competitiva. Un conductista puede ver a la depresión como una respuesta a una cantidad reducida de reforzamiento positivo en el ambiente de este estudiante. Un teórico cognitivo consideraría que la depresión es una consecuencia de las visiones o diálogo interior negativo del estudiante; y un profesional con orientación psicofarmacológica vería a la depresión en términos de una disminución de la serotonina. Esas diversas explicaciones tienen implicaciones diferentes para nuestra actitud hacia la depresión y su tratamiento. Lo desconcertante es que esas explicaciones no por fuerza son mutuamente excluyentes.

1.9 TRES HERRAMIENTAS PARA EVALUAR LAS TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD

Evaluar una teoría de la personalidad no es sencillo y el trabajo exige herramientas complejas. Existen tantas dimensiones en las que es posible comparar y calificar a las teorías de la personalidad que la tarea resulta sobrecogedora. Para alguien que llega al

campo por primera vez, la profusión de las cualidades que pueden ser evaluadas dificulta la oportunidad de descubrir elementos comunes o fortalezas y debilidades importantes.

Las tres cualidades en las que hacemos hincapié como herramientas de análisis son:

1. Refutabilidad: La refutabilidad (verificabilidad) se refiere a si hay una base empírica para la teoría y si una determinada teoría de la personalidad da lugar a predicciones específicas sobre la conducta. Los criterios usuales de las teorías científicas son la predicción y el control. Una teoría puede ser plausible, tener consistencia interna, ser exhaustiva y aun así no ser útil para predecir y controlar la conducta. De acuerdo con el filósofo de la ciencia, Karl Popper (1959, 1963), una teoría refutable no solamente debe plantear lo que se espera suceda en ciertas condiciones experimentales, sino también lo que se espera no ocurra. En efecto, una teoría científica adecuada debe incluir una exposición de qué observaciones se necesitan para rebatirla. Si es posible hacer esas observaciones que la objetan, la teoría se refuta. Este criterio de refutabilidad garantiza que las teorías científicas se plantearán en términos empíricos, verificables. La “buena” teoría científica especifica lo que se necesita para refutarla. La “mala” teoría no sólo no especifica procedimientos de falsabilidad, sino que se plantea en términos tan vagos que puede ser compatible con cualquier observación.

2. ¿Agencia humana activa o agencia humana pasiva? Cada escuela, dependiendo de la historia a la cual reacciona, afirma que los seres humanos son constructores activos, creativos y relativamente libres de sus vidas o que las personas son receptáculos determinados por la realidad, pasivos y sin inventiva. En esencia, cada teoría asevera que los individuos son sujetos u objetos (Buss, 1978, p. 60; Fischer, 1977). Encontraremos que muchas teorías combinan ambos puntos de vista, aunque hacen hincapié en uno u otro. Ésta es la lógica según la cual puede considerarse a las personas como sujetos y objetos, creadores activos y recipientes pasivos de la estimulación.

3. Enfoque ideográfico o enfoque nomotético: Gordon Allport (1937) introdujo en la psicología distinción básica y un dilema fundamental con el cual los filósofos han lidiado por décadas. Tomó prestados del filósofo Wilhelm Windelband (1894) los términos ideográfico y nomotético para describir el aparente conflicto entre dos intereses básicos

del psicólogo. Como científico, el psicólogo se interesa en obtener datos y resultados que se apliquen a grupos específicos de personas o, de manera general, a toda la gente. Inquietudes como ésta que se enfocan en la capacidad de generalización o incluso en la universalidad se denominan nomotéticas.

El psicólogo usa luego esta comprensión en la terapia de su cliente particular. Esa preocupación del psicólogo por el individuo o el caso único se denomina ideográfica. Lo mismo se mantiene para el psicólogo que colabora en la elección de un alto ejecutivo en una empresa importante. Quiere ayudar a descubrir si un individuo particular es adecuado para el papel. Los psicólogos de las agencias de inteligencia trabajan bajo una cubierta de secretismo para entender la personalidad y predecir las conductas de poderosos líderes extranjeros. Se basan en datos de la historia personal, el análisis de conductas expresivas, análisis de contenido y los informes de muchas personas familiarizadas con el sujeto. Muy poco de este trabajo confidencial se publica en las revistas.

En muchos casos, lo ideográfico y lo nomotético pueden ser complementarios, por lo que la información derivada del estudio de una persona puede muy bien tener aspectos compartidos por otras personas similares. Por el contrario, puede encontrarse que las “leyes” nomotéticas, que pretenden ser universales, se aplican a un individuo particular de una determinada manera. En ocasiones es posible apreciar e integrar elementos nomotéticos e ideográficos en una determinada teoría. El movimiento de integración de la psicoterapia ha considerado la posibilidad de una verdadera integración de teorías que, por lo general, se consideran incompatibles. Las teorías clásicas y contemporáneas que consideramos caen en varios puntos entre ambos extremos.

1.10 ECLECTICISMO EN LAS TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD

Muchos de los psicólogos de la personalidad prefieren un enfoque ecléctico, uno que combine los conocimientos de muchas teorías diferentes. La investigación empírica no valida una perspectiva teórica de manera tan convincente que las otras se vuelvan obsoletas. En el lenguaje de Thomas Kuhn (1970), no existe un solo paradigma que sirva como un modelo teórico que sea aceptado por todo el campo de la personalidad. Existen,

en su lugar, paradigmas que compiten, incluyendo el psicoanálisis, la teoría del aprendizaje, los enfoques de rasgos y la psicología humanista. Algunos intentos se han hecho para integrar las teorías (por ejemplo, Messer, 1986; Messer y Winokur, 1980). En su mayor parte, sin embargo, las teorías simplemente coexisten, cada una desarrollando su propia literatura teórica y de investigación. ¿Por qué? Primero, algo de esta fragmentación se debe a las grandes divisiones de la psicología entre lo que tradicionalmente se ha llamado “las dos disciplinas” (Cronbach, 1957, 1975) o “las dos culturas” (Kimble, 1984) de la psicología. Un lado pone énfasis en la experimentación y los estudios de grupos de gente. El otro está más interesado en los individuos y no le importa comprometer el rigor experimental para enfocarse en los aspectos de la persona que no pueden ser estudiados en forma experimental. Gregory Kimble (1984), de manera indudable, habló por muchos psicólogos cuando expresó su pesimismo acerca de las oportunidades de lograr una integración de las dos orientaciones. Segundo, las teorías pueden tener diferentes áreas de utilidad. Por ejemplo, una teoría puede ser muy útil para entender la experiencia subjetiva de la vida de la gente, otra para predecir cómo se comportará la gente en una situación dada. Algunas teorías nos ayudan a entender la mente enferma o a los individuos perturbados por un agobiante estrés; otras son útiles para entender las culminaciones creativas de aquellos que no sufren de perturbaciones. Algunas teorías pueden aplicarse sólo al género masculino o a quienes tienen la suficiente comida como para preocuparse de temas menos mundanos que la simple supervivencia.

Además de las diferentes áreas de aplicación, las teorías se especializan en las diferentes influencias sobre la personalidad. Algunas se enfocan en la experiencia temprana; otras, en el impacto del pensamiento; otras, en las influencias biológicas; etc. Ya que diversos procesos psicológicos influyen en la personalidad individual, y ya que las influencias varían desde lo biológico a lo social, el campo de la personalidad probablemente sea siempre más extenso que cualquier teoría por sí sola. Al mantener varias teorías, tenemos las herramientas para entender más fenómenos que lo que cualquier teoría por sí sola pudiera abarcar. Sin embargo, el eclecticismo no es muy satisfactorio como etapa final de la teoría de la personalidad. Algunos sostienen que está emergiendo un nuevo paradigma, con base en las perspectivas cognoscitivas (por ejemplo, Mischel, 1977b); que toma más en cuenta

el sentido de la acción humana (Rychlak, 1984b, 1986); y está menos unido al modelo de la ciencia neutral, de valor cero (Howard, 1985; Howard y Conway, 1986; Sampson, 1981; R. W. Sperry, 1988). Otros anticipan que los avances en la neurociencia empujarán las fronteras de la teoría de la personalidad de sus suposiciones demasiado humanas hacia un fundamento más biológico. Otros más están interesados en las implicaciones culturales de la teoría de la personalidad, la cual esperan que reconozca más el impacto de los eventos situacionales y socioculturales sobre la personalidad y explore de manera más completa la diversidad de la experiencia humana, incluyendo las perspectivas de las mujeres y las minorías. En todo esto, uno se pregunta si las teorías de la personalidad permanecerán siempre tan diversas como hasta ahora, o de alguna manera algún día emergerá una teoría unificada, con múltiples niveles y aplicaciones.

Para asegurarse, sería fácil perderse en tales debates, pero el problema en cuestión de nuestra disciplina nos trae siempre de regreso a la gente. Las teorías de la personalidad pasada y actual tanto ayudan como obstruyen el progreso hacia nuevas teorías que expliquen a la gente. Nos ayudan al grado de que proporcionan conceptos útiles y heurísticos. Nos obstaculizan al grado de que las preconcepciones teóricas, como las teorías implícitas de la personalidad, nos ciegan hacia nuevas direcciones.

1.11 EVALUACIÓN DE LA PERSONALIDAD

Valorar una cosa significa evaluarla. La evaluación de la personalidad es un área importante en que se aplica la psicología a cuestiones del mundo real. Por ejemplo, los psicólogos clínicos tratan de entender los síntomas de los pacientes o clientes evaluando su personalidad, distinguiendo entre conductas y sentimientos normales o anormales; sólo así pueden diagnosticar los problemas y elegir el tratamiento más adecuado. Con el fin de descubrir las causas de un problema de ajuste o de aprendizaje, los psicólogos educativos evalúan la personalidad de los estudiantes que les remiten para tratamiento. Los industriales/organizacionales evalúan la personalidad para seleccionar al mejor candidato a un puesto en particular. Los psicólogos especializados en consejería miden la personalidad a fin de encontrar el puesto más adecuado para un solicitante, para lo cual hacen corresponder las exigencias del puesto con los intereses y necesidades del candidato.

Los investigadores evalúan la personalidad de los sujetos para explicar su conducta en un experimento o correlacionar los rasgos de personalidad con otras medidas.

Sin importar lo que usted haga en su vida o en su carrera profesional, es difícil evitar que su personalidad sea evaluada en alguna forma. En efecto, gran parte del éxito en el lugar de trabajo dependerá de su desempeño en varias pruebas psicológicas.

Métodos de evaluación.

Los estudiosos de la personalidad inventaron métodos especiales para evaluarla, es decir, instrumentos adecuados para sus teorías. Al aplicarlos obtuvieron datos sobre los cuales basaron sus planteamientos. La objetividad, confiabilidad y validez de esos instrumentos varían mucho, ya que abarcan desde la interpretación de los sueños y los recuerdos de la niñez, hasta pruebas de papel y lápiz y otros más aplicadas por computadora. En la psicología moderna los principales métodos con los que se evalúa la personalidad son los siguientes:

- ✓ Inventarios de autorreporte u objetivos
- ✓ Técnicas proyectivas
- ✓ Entrevistas clínicas
- ✓ Procedimientos de evaluación de la conducta
- ✓ Procedimientos de muestreo de pensamientos y experiencias

Es importante señalar que la evaluación con fines diagnósticos y terapéuticos no debería basarse en un método únicamente. En teoría se emplean múltiples medidas para recabar la mayor cantidad posible de información sobre un individuo.

Inventarios de autorreporte

El inventario de autorreporte es una técnica que consiste en pedir a las personas que aportan información de sí mismas, para lo cual deben contestar preguntas concernientes a su conducta y sentimientos en varias situaciones. Esta clase de pruebas contiene reactivos acerca de síntomas, actitudes, intereses, miedos y valores. Los sujetos indican con qué exactitud los reactivos describen sus características o su grado de acuerdo con cada uno. El Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI, por sus siglas en inglés) y el

Inventario Psicológico de California (CPI, por sus siglas en inglés) pertenecen a este tipo de pruebas.

Técnicas proyectivas

Los psicólogos clínicos idearon las pruebas proyectivas de la personalidad para su trabajo con pacientes afectados por trastornos emocionales. Inspirados en la importancia que Freud otorgó al inconsciente, estos instrumentos tratan de penetrar en la parte invisible de nuestra personalidad. Se basan en la suposición de que cuando nos presentan un estímulo ambiguo –digamos una mancha de tinta o un dibujo susceptible de entenderse o interpretarse en varias formas–, proyectamos sobre él nuestras necesidades, miedos y valores cuando se nos pide que lo describamos.

Por ser subjetiva la interpretación de los resultados, estas pruebas no ofrecen mucha confiabilidad ni validez. No es inusual que varios administradores se formen impresiones distintas del mismo individuo basándose en los resultados de las pruebas proyectivas; en tales casos, se considera baja la confiabilidad entre calificadores. Pese a ello, éstas se utilizan ampliamente con fines de evaluación y diagnóstico. Dos pruebas proyectivas muy populares son la Técnica de Manchas de Tinta de Rorschach y la Prueba de Apercepción Temática (TAT).

Entrevistas clínicas

Además de las pruebas psicológicas específicas con que se mide la personalidad de un individuo, a menudo se incluyen entrevistas clínicas en el procedimiento evaluativo.

Después de todo, es lógico suponer que puede recabarse información valiosa hablando con quien va a ser evaluado y formulando preguntas relevantes sobre las experiencias de su vida pasada y actual, sobre sus relaciones familiares y sociales, sobre los problemas que lo impulsaron a buscar ayuda psicológica. Durante la entrevista puede explorarse una amplia gama de conductas, sentimientos e ideas, incluyendo el aspecto general, porte y actitud; expresiones faciales, postura y gesto; preocupaciones; grado de insight personal, y nivel de contacto con la realidad.

Evaluación de la conducta

En este procedimiento un observador evalúa el comportamiento de la persona en una situación determinada. Cuanto mejor la conozca, más exacta puede ser su evaluación. Los psicólogos Arnold Buss y Robert Plomin prepararon un cuestionario para determinar el grado en que varios temperamentos están presentes en gemelos del mismo sexo (Buss y Plomin, 1984). Se les pidió a las madres que, a partir de su observación de los niños, marcaran los reactivos del cuestionario que mejor describían los casos concretos y fácilmente identificables de su conducta.

Muestreo de pensamientos y experiencias

En el muestreo de pensamiento se registran sistemáticamente los pensamientos de una persona para obtener una muestra a lo largo de un periodo. Puesto que éstos son una experiencia personal y no pueden verse, el único que puede efectuar este tipo de observación es el individuo cuyos pensamientos van a estudiarse. Así pues, el observador y el individuo observado son el mismo en este caso.

En un estudio, 88 estudiantes universitarios de ambos sexos registraban a intervalos sus experiencias más positivas y negativas diariamente durante dos semanas. Después los jóvenes, junto con dos jueces entrenados, agruparon las experiencias alrededor de temas comunes. Los temas fueron comparados con los resultados de pruebas objetivas y proyectivas aplicadas a los mismos sujetos. Se comprobó que la validez del procedimiento de muestreo de pensamientos era igual o mayor que en las otras técnicas, y que descubría material difícil (o imposible de obtener) con otros métodos (Hanson, 1992). El muestreo de pensamientos suele utilizarse con grupos, aunque también se emplea con individuos a fin de coadyuvar en su diagnóstico y tratamiento. Se pide a un cliente que anote o grabe sus ideas y estado de ánimo para que el psicólogo los analice más tarde.

1.12 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN EN EL ESTUDIO DE LA PERSONALIDAD

A lo largo de su historia, la investigación de la personalidad ha empleado ciertos métodos de investigación favoritos: las escalas de personalidad y los cuestionarios, las técnicas proyectivas, los juicios de observadores y los métodos de laboratorio. Algunos métodos, utilizados en las primeras investigaciones, y luego abandonados durante décadas, están

volviendo, entre ellos el enfoque biográfico (Craik, 1986). Aunque algunos investigadores desde luego prefieren ciertos métodos a otros, la personalidad puede ser estudiada a través de una variedad de métodos de investigación (Duke, 1986).

Estudios correlacionales

Gran parte de la investigación de la personalidad es correlacional. La investigación correlacional, la cual mide dos o más variables para estudiar cómo se relacionan, es vital para mejorar las descripciones de la personalidad. Si un constructo teórico se mide de dos o más formas, estas mediciones deberán estar correlacionadas. Las proposiciones teóricas que describen las causas y los efectos pueden probarse al correlacionar la causa (operacionalmente definida) con el efecto (también operacionalmente definido).

El análisis factorial es una técnica estadística que examina de manera sistemática las relaciones entre las medidas. Es de gran ayuda para determinar si hay una o varias dimensiones fundamentales en un cuestionario de varios reactivos.

Una debilidad de la investigación correlacional, sin embargo, es que no proporciona una fuerte evidencia de la causa. Los resultados siempre pueden dar interpretaciones causales alternativas. Dos observaciones pueden estar correlacionadas debido a que una es causa de la otra (cualquiera puede ser la causa) o debido a que ambas son causadas por una tercera variable. Por ejemplo, suponga que un estudio de investigación correlacional encuentra que dos variables están asociadas en un estudio de niños de primaria: el número de horas que ven televisión (variable A) y la agresividad de los niños, determinada por la observación del comportamiento en el patio de juegos (variable B). ¿Qué podemos concluir con base en esta investigación correlacional? Primero, es posible que A cause B; esto es, mirar televisión incrementa el comportamiento agresivo del niño. Segundo, es posible que B cause A: los amigos pudieran rechazar al niño agresivo después de clase y, al no tener con quién jugar, entonces ven televisión. Tercero, es posible que otra variable, C, cause tanto A como B, lo que lleva a una correlación sin que una cause la otra. ¿Cuál podría ser esta tercera variable? Quizá tener padres irresponsables es la causa de que los niños vean más televisión (ya que no son alentados a realizar otras actividades que requerirían la presencia de los padres) y también que les obligue a ser agresivos en el patio de juegos (puesto que no se les enseñan más habilidades sociales). El punto es que la investigación correlacional es siempre ambigua acerca de las causas que provocan las asociaciones observadas. Con

tal estudio no es claro que la agresividad pudiera reducirse con limitar la televisión, incrementando la atención de los padres, o mediante el cambio de cualquier otra causa potencial que pudiera contar para la relación. Las ambigüedades causales pueden resolverse a través de otra estrategia de investigación: la experimentación.

Experimentación

En la verdadera investigación experimental, las relaciones hipotéticas de causa-efecto se ponen a prueba directa. Una variable independiente, de la cual el investigador sospecha es la causa, es manipulada por él. Un grupo experimental es el que se expone a la variable independiente, mientras que un grupo control no. Luego se comparan estos dos grupos para ver si tienen puntajes diferentes en la variable dependiente, la cual es el efecto hipotético.

En el ejemplo anterior, se podría realizar un experimento para probar si el ver mucha televisión causa un incremento en el comportamiento agresivo. Un grupo experimental sería asignado a la tarea de ver mucha televisión. Un grupo control vería muy poca televisión. Luego, se observaría su comportamiento agresivo en el patio de juegos. Si ver televisión (la variable independiente) es la causa, existirán diferencias en el nivel de agresión (la variable dependiente) entre los dos grupos. Si alguna otra variable es la causa, entonces la agresión no diferirá entre los dos grupos.

Mischel y Bandura han efectuado mucha investigación experimental en la que las situaciones o intervenciones de entrenamiento se manipulan para cambiar aspectos de la personalidad y luego se observan los efectos en el comportamiento. De igual manera, un programa de investigación de McClelland y Winter (1969) cambió el rasgo de los hombres de negocios de “necesidad de logro” a través de un programa de entrenamiento, encontrándose que esta modificación trajo consigo cambios a sus actividades en los negocios. Las técnicas experimentales han sido empleadas ocasionalmente por investigadores psicoanalíticamente orientados al psicoanálisis, quienes han hecho surgir experimentalmente material inconsciente para investigar la psicodinámica (por ejemplo, Shulman y Ferguson, 1988; Silverman, 1976, 1983). Sin embargo, la investigación experimental en la personalidad se lleva a cabo con menos frecuencia que la correlacional, en la cual la personalidad se mide en lugar de manipularla.

Estudio de los individuos: estudios de caso y psicobiografía

Cuando los investigadores estudian a individuos en lugar de los grupos, con frecuencia describen sus observaciones en formas que nos recuerden a la gente cuando cuenta las historias de su vida. Estas narraciones a menudo son ricas en detalles e imaginación, además de que pueden llevar a introspecciones emocionales en formas en que la información estadística no puede. Un estudio de caso es una investigación exhaustiva de un solo individuo. Por ejemplo, un clínico pudiera describir a un cliente individual, o un psicólogo educativo pudiera describir a un determinado niño. Cuando el enfoque es sobre consideraciones teóricas, los estudios de caso reciben el nombre de psicobiografía. En la psicobiografía, el investigador trabaja por lo regular con información de archivos, como cartas, libros y entrevistas, en lugar de interactuar directamente con la persona que está siendo descrita.

El análisis de los individuos en ocasiones es iniciado por consideraciones prácticas y aun políticas. Por ejemplo, en 1943 funcionarios del gobierno estadounidense pidieron un análisis psicológico de Adolfo Hitler (Runyan, 1982c), análisis que después fue publicado (Langer, 1972). A principios de la década de los sesenta, una petición similar se hizo del líder soviético Nikita Khrushchev (Mack, 1971). Cuando muere una persona y se sospecha de un suicidio, se realiza una “autopsia psicológica” para ayudar a determinar si el caso en realidad fue un suicidio y, en caso afirmativo, determinar por qué (Brent, 1989; Kewman y Tate, 1998; Otto y otros, 1993).

UNIDAD II “LAS TEORIAS PSICOANALITICAS”

2.1 EL PSICOANÁLISIS CLÁSICO: SIGMUND FREUD

Obviamente, Freud tuvo la suerte de que su nombre no quedara ligado para siempre a la cocaína. En su lugar, el nombre de Freud se asocia con el psicoanálisis, la más famosa de todas las teorías de la personalidad.

¿Qué hace que la teoría de Freud sea tan interesante? En primer lugar, las dos piedras angulares del psicoanálisis, el sexo y la agresividad, son dos temas que despiertan mucho interés. En segundo lugar, la teoría fue difundida más allá de sus orígenes en Viena por un grupo de fervientes y entregados seguidores, muchos de los cuales idealizaron a Freud convirtiéndolo prácticamente en un héroe mitológico y solitario.

En tercer lugar, el magnífico dominio del lenguaje de Freud le permitió formular sus teorías con un estilo estimulante y cautivador.

La interpretación de Freud de la personalidad humana se basa en las experiencias con sus pacientes, el análisis de sus propios sueños y sus numerosas lecturas sobre ciencias y humanidades diversas. Estas experiencias le proporcionaron los datos fundamentales para el desarrollo de sus teorías. Para él, la teoría era el resultado de la observación y este concepto de la personalidad sufrió constantes actualizaciones en los últimos 50 años de su vida. Aunque era evolucionista, Freud insistió en que el psicoanálisis no podía estar sujeto al eclecticismo. Si sus discípulos se desviaban de las ideas fundamentales, rápidamente quedaban aislados tanto en el aspecto personal como en el profesional.

Niveles de vida mental

La contribución más importante de Freud a la teoría de la personalidad es su estudio del inconsciente y su insistencia en que las personas están motivadas ante todo por pulsiones de las cuales tienen poca o ninguna conciencia. Para Freud, la vida mental está dividida en dos niveles, el inconsciente y el consciente. El inconsciente, a su vez, tiene dos niveles diferentes, el inconsciente propiamente dicho y el preconscious. En la psicología freudiana los tres niveles de la vida mental se usan para designar tanto un proceso como una ubicación. La existencia como ubicación específica, obviamente, es solo hipotética y no representa ninguna entidad real dentro del cuerpo, sin embargo, Freud distinguió entre el inconsciente y los procesos inconscientes.

El inconsciente

El inconsciente comprende todas las pulsiones o instintos que van más allá de nuestra conciencia pero que, pese a ello, motivan casi todas nuestras palabras, sentimientos y actos. Aunque puede que seamos conscientes de nuestro comportamiento manifiesto, a menudo no somos conscientes de los procesos mentales que subyacen a este. Por ejemplo, un hombre puede saber que se siente atraído por una mujer, pero puede que no entienda completamente todas las causas de la atracción, algunas de las cuales podrían parecer incluso irracionales.

Dado que la mente consciente no tiene acceso al inconsciente, ¿cómo puede una persona saber si existe realmente? Freud sentía que su existencia se podía demostrar solo de manera indirecta. Para él, en el inconsciente se encuentra la explicación del significado de los sueños, los lapsus linguae, y cierto tipo de olvidos, denominados represión. Los sueños son una fuente particularmente rica de material inconsciente.

Por ejemplo, Freud creía que las experiencias de la infancia pueden aparecer en los sueños de los adultos, aunque quien sueña no tenga un recuerdo consciente de esas experiencias.

El preconscious

El nivel preconscious contiene todos los elementos que no son conscientes, pero pueden llegar a serlo, ya sea de manera bastante fácil o con cierta dificultad (Freud, 1933/1964).

Los contenidos del preconscious proceden de dos fuentes, la primera de ellas es la percepción consciente. Lo que percibimos permanece en el consciente solo durante un periodo transitorio y pasa rápidamente al preconscious cuando el centro de atención se desplaza hacia otra idea. Estas ideas que se mueven fácilmente entre el consciente y el preconscious están prácticamente libres de ansiedad y, en realidad, son mucho más similares a las imágenes conscientes que a los impulsos inconscientes.

La segunda fuente de imágenes preconscious es el inconsciente. Freud afirmaba que las ideas pueden pasar sin que el vigilante censor las advierta y entrar en el preconscious camufladas, algunas de estas imágenes nunca llegan a ser conscientes porque, si las reconociéramos como derivadas del inconsciente, sentiríamos aún más ansiedad y esta activaría al censor final para que reprimiera las imágenes, forzando su vuelta al inconsciente. Otras imágenes del inconsciente consiguen entrar en la conciencia, pero solo

porque su verdadera naturaleza es hábilmente disfrazada mediante el proceso del sueño, un lapsus linguae, o alguno de los complicados mecanismos de defensa.

El consciente

La conciencia, que desempeña un papel relativamente secundario en la teoría psicoanalítica, se puede definir como los elementos mentales de los que somos conscientes en un momento cualquiera. Es el único nivel de vida mental directamente accesible para nosotros. Las ideas pueden llegar a la conciencia desde dos direcciones distintas. La primera es el sistema perceptivo consciente, orientado hacia el mundo exterior y que sirve como medio para la percepción de estímulos externos, lo que percibimos a través de nuestros órganos sensoriales, si no supone una gran amenaza, entra en nuestra conciencia (Freud, 1933/1964).

La segunda fuente de elementos conscientes es el interior de la estructura mental e incluye ideas no amenazadoras procedentes del preconscious e imágenes del inconsciente amenazadoras pero camufladas. Estas imágenes consiguieron entrar en las preconscious encubiertas como elementos inofensivos y burlando la vigilancia del censor inicial. Una vez en el preconscious, evitan al censor final y quedan bajo la mirada de la conciencia. Cuando llegan al sistema consciente, estas imágenes están muy distorsionadas y camufladas y a menudo se manifiestan en forma de comportamientos de defensa o elementos de sueños.

2.2 CONCEPTOS DEL PSICOANÁLISIS DE FREUD

Durante casi dos décadas, el único modelo para la mente de Freud fue el topográfico que acabamos de trazar y su único esquema de las luchas psíquicas era el conflicto entre fuerzas conscientes e inconscientes. Durante la década de 1920, Freud (1923/1961a) presentó un modelo funcional que dividía la mente en tres partes o sustratos. Esta división no sustituyó al modelo topográfico, sino que sirvió a Freud para explicar las imágenes mentales según sus funciones o propósitos

Para Freud, la parte más primitiva de la mente era *das Es*, el **ello** (*it*, en inglés), que en inglés se traduce como *id*; una segunda parte era *das Ich*, el **yo** (*I*, en inglés), traducido como *ego*, y una tercera era *das Uber-Ich*, o el **superyó** (*over-I*, en inglés), que se conoce también como *superego*. *Obviamente*, estos sustratos no tienen existencia material, son meras construcciones hipotéticas. Los sustratos interaccionan con los tres niveles de vida mental

de tal modo que el yo atraviesa transversalmente a los distintos niveles topográficos y presenta componentes conscientes, preconscientes e inconscientes; el superyó es tanto preconsciente como inconsciente; y el ello es íntegramente inconsciente.

El ello

En el centro de la personalidad se encuentra la parte denominada ello, término derivado del pronombre personal correspondiente, que representa la parte de la personalidad íntegramente inconsciente y no reconocida. El ello no tiene contacto con la realidad, pero lucha continuamente para disminuir la tensión satisfaciendo deseos primarios. Dado que su única función es buscar el placer, decimos que el ello está al servicio del principio del placer.

Un niño recién nacido es la personificación de un ello no limitado por las restricciones del yo ni del superyó. El niño busca la satisfacción de sus necesidades sin tener en cuenta lo que es posible (es decir, las exigencias del yo) o lo que resulta adecuado (es decir, las limitaciones del superyó). En su lugar, chupa esté presente o no el pezón y experimenta placer en cualquier situación. Aunque el niño recibe el alimento que necesita para vivir sólo cuando chupa el pezón de su madre, sigue chupando porque su ello no está en contacto con la realidad. El niño no puede darse cuenta de que chuparse el dedo no le proporciona alimento para vivir.

Dado que el ello no tiene contacto directo con la realidad, no es alterado por el paso del tiempo o por las experiencias de la persona. Los impulsos del deseo en la infancia permanecen invariables en el ello durante décadas (Freud, 1933/1964).

Además de ser irrealista y buscar el placer, el ello es ilógico y puede, por tanto, considerar simultáneamente ideas que son incompatibles. Por ejemplo, una mujer puede mostrar amor consciente por su madre mientras que inconscientemente desea aniquilarla. Estos deseos opuestos son posibles porque el ello no conoce la moral, es decir, no puede hacer juicios de valor o distinguir entre el bien y el mal. Sin embargo, no puede decirse que el ello sea inmoral, sino simplemente amoral. Toda la energía del ello se emplea en un propósito: buscar el placer sin tener en cuenta lo que es adecuado o justo.

El yo

El yo es la única parte de la mente en contacto con la realidad; surge del ello durante la infancia y se convierte en la única fuente de comunicación de la persona con el mundo

exterior. Está gobernado por el principio de la realidad, con el que intenta sustituir al principio de placer del ello. Como único sustrato de la mente en contacto con el mundo exterior, el yo se convierte en la parte de la personalidad encargada de la toma de decisiones o parte ejecutiva. No obstante, dado que es en parte consciente, en parte preconscious y en parte inconsciente, el yo puede tomar decisiones en cada uno de estos tres niveles. Por ejemplo, el yo de una mujer puede impulsarla de manera consciente a escoger ropa muy elegante porque se siente cómoda cuando va bien vestida, al mismo tiempo, puede que sea solo vagamente consciente (es decir, de manera preconscious) de sus experiencias anteriores en las que recibió gratificaciones por llevar ropa elegante. Además, puede verse impulsada por elementos inconscientes a ser excesivamente pulcra y ordenada, debido a sus experiencias de la primera infancia durante el aprendizaje de control de esfínteres. Por tanto, su decisión de llevar ropa elegante puede tener componentes de los tres niveles de vida mental.

Al realizar sus funciones cognitivas e intelectuales, el yo debe tener en cuenta las exigencias incompatibles y, al mismo tiempo, irrealistas del ello y del superyó. Además de estos dos tiranos, el yo debe servir a un tercer amo: el mundo exterior; por tanto, el yo debe intentar conciliar las demandas desmedidas e irracionales del ello y del superyó con las exigencias realistas del mundo exterior y, al verse rodeado por tres frentes de fuerzas divergentes y hostiles, el yo reacciona previsiblemente con ansiedad, por lo que utiliza la represión y otros mecanismos de defensa para protegerse de esta ansiedad (Freud, 1926/1959a).

Según Freud (1933/1964), el yo llega a diferenciarse del ello cuando los niños aprenden a diferenciarse a sí mismos del resto del mundo. Mientras el ello permanece invariable, el yo sigue desarrollando estrategias para manejar las exigencias de placer irrealistas e implacables del ello. A veces, el yo puede controlar al potente ello que busca permanentemente el placer, pero, en otros momentos, pierde el control. Para comparar al yo con el ello, Freud usó la analogía de un jinete: este frena e inhibe la fuerza superior del caballo, pero, en última instancia, está a merced del animal; de manera similar, el yo debe contener e inhibir los impulsos del ello, pero está siempre más o menos a merced de este, más fuerte, aunque peor organizado.

El superyó

En la psicología freudiana, el superyó representa los aspectos morales e ideales de la personalidad y está guiado por los principios morales e idealistas en contraste con el principio de placer del ello y el principio realista del yo. El superyó surge del yo y, como él, no tiene energía propia. Sin embargo, existe una diferencia importante entre el superyó y el yo: el primero no está en contacto con el mundo exterior y, por tanto, sus exigencias de perfección son irrealistas (Freud, 1923/1961a).

El superyó tiene dos subsistemas, la conciencia y el yo ideal. Freud no distinguió claramente estas dos funciones, pero, en general, la conciencia procede de las experiencias de castigos derivados de comportamientos indebidos y nos indica lo que no deberíamos hacer, mientras que el yo ideal surge de experiencias de recompensa derivadas de comportamientos correctos y nos indica lo que deberíamos hacer.

Cuando un niño cumple las normas impuestas por sus padres por miedo a perder su amor o aprobación empieza a aparecer una conciencia primitiva. Más adelante, durante la fase de desarrollo edípica, estos ideales se interiorizan por la identificación con la madre y el padre.

Un superyó bien desarrollado controla los impulsos sexuales y agresivos mediante un proceso de represión. El superyó no puede producir represiones por sí mismo, pero puede ordenar al yo que lo haga. Así, el superyó vigila de cerca al yo, juzgando sus actos e intenciones; cuando el yo actúa, o incluso cuando intenta actuar, en contra de los principios morales del superyó, aparece la culpa. Cuando el yo no es capaz de cumplir las exigencias de perfección del superyó, surgen los sentimientos de inferioridad. La culpa, por tanto, procede de la conciencia, mientras que los sentimientos de inferioridad proceden del yo ideal (Freud, 1933/1964).

El superyó no se preocupa por la felicidad del yo y lucha de manera ciega e irrealista por alcanzar la perfección; irrealista en el sentido de que no tiene en cuenta las dificultades o

Mecanismos de defensa

Freud elaboró primero la noción de mecanismos de defensa en 1926 (Freud, 1926/1959a) y su hija Anna perfeccionó y organizó mejor el concepto (A. Freud, 1946). Aunque los mecanismos de defensa son una reacción normal y universal, llevados al extremo conducen

a comportamientos compulsivos, repetitivos y neuróticos. Dado que es necesario consumir energía psíquica para establecer y mantener estos mecanismos, cuanto más a la defensiva actuemos, menos energía psíquica tendremos para satisfacer las pulsiones del ello. Claro que esto es precisamente el objetivo que persigue el yo con los mecanismos de defensa: evitar enfrentarse directamente a impulsos sexuales y agresivos y defenderse a sí mismo de la ansiedad que los acompaña (Freud, 1926/1959a).

Los principales mecanismos de defensa identificados por Freud son: represión, formación reactiva, desplazamiento, fijación, regresión, proyección, introyección y sublimación.

Represión

El mecanismo de defensa más básico, que está presente en todos los demás, es la represión. Cada vez que el yo es amenazado por impulsos no deseados del ello, se protege a sí mismo mediante la represión de esos impulsos; es decir, obliga a las sensaciones amenazadoras a pasar al inconsciente (Freud, 1926/1959a). En muchos casos, la represión se mantiene durante toda la vida, por ejemplo, un joven puede reprimir de manera permanente su hostilidad por una hermana menor porque sus sentimientos de odio le crean demasiada ansiedad.

Ninguna sociedad permite la expresión total y desinhibida del sexo y la agresividad. Cuando se castiga o se reprime de algún otro modo a los niños por conductas sexuales u hostiles, estos aprenden a sentir ansiedad cada vez que sienten estos impulsos. Aunque esta ansiedad pocas veces conduce a una represión completa de las pulsiones agresivas y sexuales, sí suele provocar la represión parcial de estas.

Formación reactiva

Las pulsiones reprimidas pueden hacerse conscientes disfrazándolas de modo que parezcan exactamente lo contrario de su forma original. Este mecanismo de defensa se llama **formación reactiva**, comportamiento que se puede identificar por su carácter extremo y su forma obsesiva y compulsiva (Freud, 1926/1959a). Un ejemplo de formación reactiva se puede ver en una mujer joven que odia profundamente a su madre; como sabe que la sociedad exige que sienta afecto por sus padres, este odio consciente por la madre le generaría demasiada ansiedad por lo que, para evitar el dolor de la ansiedad, la joven se concentra en la pulsión opuesta, el amor.

Desplazamiento

En el desplazamiento, en cambio, las personas pueden redirigir sus pulsiones inaceptables hacia una variedad de personas u objetos, a fin de ocultar la pulsión original. Por ejemplo, una mujer que está enfadada con su compañera de piso puede desplazar su enfado hacia sus empleados, su gato o un animal disecado. Así, tratará a la compañera con amabilidad, aunque, en contraste con la formación reactiva, no lo hace de forma exagerada u ostentosa.

Fijación

Cuando la perspectiva de pasar a una siguiente fase llega a provocar demasiada ansiedad, el yo puede recurrir a la estrategia de mantenerse en la etapa psicológica actual, que resulta más confortable. Este mecanismo de defensa se llama **fijación** y se produce cuando la libido queda anclada de manera permanente en una fase de desarrollo anterior, más primitiva (Freud, 1917/1963). Como sucede con otros mecanismos de defensa, las fijaciones son universales. Las personas que obtienen placer de la comida, el tabaco o la conversación de manera continuada, podrían tener una fijación oral, mientras que quienes están obsesionados con la limpieza y el orden podrían tener una fijación anal.

Regresión

Una vez que la libido ha superado una etapa de desarrollo, puede, en momentos de estrés y ansiedad, volver a la etapa anterior. Este retroceso se conoce con el nombre de **regresión** (Freud, 1917/1963). Las regresiones son bastante comunes y se perciben claramente en los niños. Por ejemplo, un niño totalmente destetado podría volver a pedir el biberón o el pecho con el nacimiento de un hermano ya que la atención prestada al bebé recién llegado representa una amenaza para él. Las regresiones también son frecuentes en niños mayores y en adultos. Una reacción común en los adultos ante situaciones que generan ansiedad es reproducir patrones de conducta anteriores, más fiables y seguros, y proyectar su libido sobre objetos más primarios y conocidos. En situaciones de máximo estrés un adulto podría adoptar la posición fetal; otro, volver a la casa de sus padres, y otro más, reaccionar quedándose todo el día en la cama, resguardado del mundo frío y lleno de amenazas.

Proyección

Cuando una pulsión provoca demasiada ansiedad, el yo puede reducirla atribuyendo el impulso no deseado a un objeto externo, que suele ser otra persona. Este es el mecanismo de defensa de la **proyección**, que se puede definir como la percepción, en los demás, de sentimientos o tendencias inaceptables que, en realidad, residen en el propio inconsciente.

2.3 LA PSICOLOGÍA INDIVIDUAL: ALFRED ADLER

Alfred Adler no era ni un terrorista ni una persona enloquecida por la ambición. En efecto, su psicología individual presenta una visión optimista de las personas, la cual se apoya sólidamente en la noción de interés social, un sentimiento de unidad con el género humano. Además del concepto más optimista de las personas de Adler, otras muchas diferencias contribuyeron a debilitar la relación entre Freud y Adler.

En primer lugar, Freud redujo toda la motivación al sexo y la agresividad, mientras que, según Adler, las personas estaban motivadas en gran medida por factores sociales y por su lucha por la superioridad o el éxito ; en segundo lugar, Freud supuso que los individuos tienen pocas opciones, o ninguna, de determinar su personalidad, mientras que Adler opinaba que las personas son en gran medida responsables de lo que son; en tercer lugar, el supuesto de Freud de que el comportamiento actual está provocado por las experiencias del pasado se oponía directamente a la idea de Adler de que el comportamiento en el presente está determinado por la idea que tienen las personas sobre el futuro; y, en cuarto lugar, por contraste con Freud, que daba mucha importancia a los componentes inconscientes de la conducta, Adler pensaba que las personas psicológicamente equilibradas suelen ser conscientes de lo que hacen y por qué lo hacen.

Adler fue uno de los primeros miembros del pequeño grupo de médicos que se reunían en casa de Freud los miércoles por la noche para hablar de psicología; sin embargo, cuando surgieron las diferencias teóricas y personales entre ambos, Adler abandonó el círculo de Freud y creó una teoría opuesta, que recibió el nombre de psicología individual.

Aunque sus escritos revelaban un amplio conocimiento de las profundidades y complejidades de la personalidad humana, Adler desarrolló una teoría sencilla. Según

Adler, las personas nacen con cuerpos débiles, inferiores, una condición que provoca sentimientos de inferioridad y dependencia de los demás. Por ello, el sentimiento de unidad con los demás (interés social) es intrínseco a las personas y una condición primordial para la salud psicológica. Los principios fundamentales de la teoría de Adler se pueden exponer en forma resumida.

Lista que representa la declaración fundamental de la psicología individual (Adler, 1964):

1. La única fuerza dinámica que subyace al comportamiento de las personas es la lucha por el éxito o la superioridad.
2. Las percepciones subjetivas de las personas moldean su comportamiento y su personalidad.
3. La personalidad forma una unidad y es coherente consigo misma.
4. El valor de toda actividad humana se debe considerar bajo la perspectiva del interés social.
5. La estructura de la personalidad coherente consigo misma evoluciona hasta convertirse en el estilo de vida de una persona.
6. El estilo de vida es determinado por la capacidad creativa de las personas.

2.4 CONCEPTOS DE LA PSICOLOGÍA INDIVIDUAL DE ALFRED ADLER

La lucha por el éxito o la superioridad

El primer principio de la teoría de Adler es: la única fuerza dinámica que subyace al comportamiento de las personas es la lucha por el éxito o la superioridad.

Adler redujo toda la motivación a un único impulso: la lucha por el éxito o la superioridad. La infancia del propio Adler estuvo marcada por sus deficiencias físicas y la competencia con su hermano mayor. La psicología individual sostiene que todos los individuos empiezan la vida con estas deficiencias que activan los sentimientos de inferioridad, sentimientos que motivan a las personas para luchar por la superioridad o por el éxito. Los individuos con carencias psicológicas luchan por la superioridad personal, mientras que las personas psicológicamente equilibradas buscan el éxito para toda la humanidad.

Previamente Adler había afirmado que la agresividad era la fuerza dinámica que subyacía a toda motivación, pero pronto este término dejó de parecerle adecuado. Después de

rechazarlo, Adler usó el término protesta masculina, que implicaba voluntad de poder o de dominio sobre los demás. Sin embargo, pronto descartó también este término como fuerza motivadora universal, aunque le concedió un papel limitado en su teoría del desarrollo anormal.

A continuación, Adler llamó a esta fuerza dinámica la lucha por la superioridad. En la versión definitiva de su teoría, no obstante, limitó la lucha por la superioridad a aquellas personas que se esfuerzan por ser superiores a los demás y utilizó el término lucha por el éxito para describir los actos de los individuos que están motivados por un interés social muy desarrollado (Adler, 1956). Al margen de la motivación de lucha, cada individuo está guiado por un objetivo final.

El objetivo final

Según Adler (1956), las personas luchan por un objetivo final, bien de superioridad personal, bien de éxito para toda la humanidad. En cualquier caso, el objetivo final es ficticio y no tiene existencia objetiva, pero, pese a ello, tiene una gran relevancia porque unifica la personalidad y da coherencia al comportamiento.

Cada persona tiene capacidad para crear un objetivo ficticio propio, construido a partir de la herencia y la influencia del entorno. No obstante, el objetivo no está determinado ni por la herencia genética ni por el entorno; es más bien fruto de la capacidad creativa, la capacidad de las personas para determinar libremente su comportamiento y crear su propia personalidad. Cuando los niños alcanzan la edad de cuatro o cinco años, su capacidad creativa se ha desarrollado hasta el punto en que ya pueden establecer su objetivo final. Incluso los niños tienen un instinto innato de crecimiento, plenitud o éxito ya que, como son pequeños, imperfectos y débiles, se sienten inferiores, y, para compensar estas carencias, establecen un objetivo ficticio de hacerse grandes, perfectos y fuertes. Por tanto, el objetivo final de una persona limita el dolor que le provocan los sentimientos de inferioridad y la orientan hacia la superioridad o el éxito.

Si los niños se sienten desatendidos o consentidos, su objetivo permanece en gran medida inconsciente. Adler (1964) planteó la hipótesis de que los niños compensarán sus

sentimientos de inferioridad de un modo confuso que no muestre una relación aparente con su objetivo ficticio. El objetivo de superioridad de una niña consentida, por ejemplo, podría consolidar su relación parasitaria con su madre. Al alcanzar la madurez puede parecer una persona dependiente que se ridiculiza a sí misma. Este comportamiento puede parecer incoherente con un objetivo de superioridad, sin embargo, es bastante coherente con el objetivo inconsciente, y no comprendido, de ser un parásito que estableció a la edad de cuatro o cinco años, cuando su madre le parecía grande y poderosa, y el apego que siente por ella se convirtió en una forma natural de conseguir la superioridad.

A la inversa, si los niños viven en un ambiente de afecto y seguridad, establecen un objetivo que es en gran medida consciente y que comprenden perfectamente. Los niños que se sienten psicológicamente seguros luchan por la superioridad definida en términos de éxito e interés social. Aunque su objetivo nunca llega a ser totalmente consciente, estos individuos equilibrados lo comprenden y lo buscan con un alto nivel de conciencia.

En la lucha por el objetivo final, las personas crean y persiguen muchos objetivos previos. Estos objetivos suelen ser conscientes, pero la conexión entre ellos y el objetivo final, por lo general, se desconoce. Además, la relación entre los objetivos previos raras veces se percibe. En cambio, desde el punto de vista del objetivo final, dichos objetivos encajan en un patrón coherente consigo mismo. Adler (1956) usó la analogía del dramaturgo que construye los personajes y los argumentos secundarios de la obra teatral según el objetivo final de ésta. Cuando se conoce la escena final, todos los diálogos y cada uno de los argumentos secundarios adquieren un nuevo significado. Así, cuando se conoce el objetivo final de un individuo, todos sus actos cobran sentido y cada objetivo previo adquiere nueva relevancia.

La fuerza de lucha como forma de compensación

Las personas luchan por la superioridad o el éxito a modo de compensación por los sentimientos de inferioridad o debilidad. Adler (1930) pensaba que todos los humanos nacen “dotados” de cuerpos pequeños, débiles e inferiores. Estas deficiencias físicas exaltan los sentimientos de inferioridad porque las personas, por su naturaleza, poseen una tendencia innata hacia la perfección y son empujadas continuamente por la necesidad de vencer los sentimientos de inferioridad e impulsadas por el deseo de plenitud. Las

situaciones negativas y positivas existen simultáneamente y no se pueden separar porque son dos dimensiones de una misma fuerza.

La fuerza de lucha en sí misma es innata, pero su naturaleza y orientación proceden de los sentimientos de inferioridad y del objetivo de superioridad. Sin la tendencia innata hacia la perfección, los niños nunca se sentirían inferiores, pero sin sentimientos de inferioridad, nunca establecerían un objetivo de superioridad o éxito. El objetivo, por tanto, se establece como compensación del sentimiento de deficiencia, pero este no existiría si el niño no poseyera una tendencia básica hacia la perfección (Adler, 1956).

La lucha por la superioridad personal

Algunas personas luchan por su propia superioridad y se preocupan poco o nada por los demás, sus objetivos son personales y sus esfuerzos están motivados en gran medida por sentimientos de inferioridad extremos, o la presencia de un complejo de inferioridad.

Los asesinos, ladrones y estafadores son ejemplos evidentes de individuos que luchan por el beneficio personal. Algunas personas crean ingeniosas formas de enmascarar su lucha personal y, de manera consciente o inconsciente, pueden ocultar su egocentrismo bajo un manto de interés social. Por ejemplo, un profesor de universidad que entabla relaciones personales con muchos de sus alumnos podría dar la impresión de que tiene un gran interés por ellos, pero, al dar muestras evidentes de interés por los estudiantes, anima a los más vulnerables a hablar con él de sus problemas personales. Su inteligencia interna le hace creer que es el profesor más accesible y entregado de su universidad. Para un observador casual, podría parecer que está motivado por el interés social, pero sus actos son en gran medida interesados y motivados por la sobrecompensación de sus sentimientos de superioridad personal extremos.

La lucha por el éxito

Las personas que luchan por el beneficio propio contrastan con las personas psicológicamente equilibradas que están motivadas por el interés social y el beneficio de todo el género humano. Estos individuos persiguen objetivos que van más allá de sí mismos, son capaces de ayudar a los demás sin exigir o esperar nada a cambio y consideran a los demás no como rivales, sino como personas con las cuales pueden cooperar para alcanzar

fines sociales. No consiguen el éxito a expensas de los demás, sino que tienen una tendencia natural camino a la perfección.

Obviamente, las personas que luchan por el éxito más que por la superioridad personal no pierden la noción de sí mismos, pero observan los problemas cotidianos bajo el prisma del desarrollo de la sociedad más que desde un mirador estrictamente personal. Su sentido del valor personal está estrechamente ligado a sus aportaciones a la sociedad; para ellos, el avance social es más importante que el mérito personal (Adler, 1956).

Percepciones subjetivas

El segundo principio de Adler es: *las percepciones subjetivas de las personas determinan su comportamiento y su personalidad*. Las personas luchan por la superioridad o el éxito para compensar sus sentimientos de inferioridad, pero el modo en que luchan no viene determinado por la realidad, sino por sus percepciones subjetivas de esta, es decir, por sus **ficciones** o expectativas de futuro.

Ficcionalismo

Nuestra ficción más importante es el objetivo de superioridad o éxito, un objetivo que establecemos durante los primeros años de vida y posiblemente no entendamos totalmente. Este objetivo final subjetivo y ficticio determina nuestro estilo de vida y da unidad a nuestra personalidad. Las ideas de Adler sobre el ficcionalismo surgieron del libro de Hans Vaihinger *La filosofía del "como si"* (1911/1925), donde Vaihinger afirmaba que las ficciones son ideas que no tienen existencia real, pero influyen en las personas como si existieran de verdad. Un ejemplo de ficción podría ser: "los hombres son superiores a las mujeres", aunque esta noción es una ficción, muchas personas, tanto hombres como mujeres, actúan *como si* fuera una realidad. Un segundo ejemplo podría ser: "los humanos tienen libertad para elegir libremente". De nuevo, muchos individuos actúan *como si* tanto ellos como los demás tuvieran libertad de elección y fueran, por tanto, responsables de sus decisiones. Nadie puede probar que la voluntad existe, sin embargo, esta ficción guía las vidas de la mayoría de nosotros. Las personas están motivadas no por lo que es cierto, sino por sus percepciones subjetivas de lo que es cierto. Un tercer ejemplo de ficción podría ser la creencia en un Dios omnipotente que recompensa a los buenos y castiga a los malos.

Esta creencia guía las vidas de millones de personas y las ayuda a determinar muchos de sus actos. Sean verdaderas o falsas, las ficciones tienen una gran influencia en las vidas de las personas.

Inferioridades físicas

Dado que al principio de sus vidas los individuos son pequeños, débiles e inferiores, desarrollan un sistema de ficciones o creencias sobre el modo de superar estas carencias físicas y convertirse en individuos grandes, fuertes y superiores. Pero, incluso después de conseguir mayor tamaño, fuerza y superioridad, pueden seguir actuando *como si* siguieran siendo pequeños, débiles e inferiores.

Adler (1929/1969) insistió en que toda la raza humana está “benedicida” con inferioridades orgánicas. Estas carencias físicas tienen poca o ninguna importancia en sí mismas, pero adquieren significado cuando estimulan los sentimientos de inferioridad subjetivos, que sirven de impulso en el camino hacia la perfección. Algunas personas compensan estos sentimientos de inferioridad buscando la estabilidad psicológica y un estilo de vida productivo, mientras que otras los sobre compensan y están motivadas para someterse a los demás o distanciarse de ellos.

La historia ofrece numerosos ejemplos de personas, como Demóstenes o Beethoven, que superaron un impedimento físico e hicieron importantes contribuciones a la sociedad. El propio Adler fue un niño débil y enfermizo, y su enfermedad lo impulsó a vencer la muerte, a hacerse médico y a competir con su hermano mayor y con Sigmund Freud.

Adler (1929/1969) destacó que las carencias físicas por sí solas no originan un estilo de vida particular, sencillamente ofrecen una motivación en el presente para alcanzar objetivos futuros. Esta motivación, como todos los aspectos de la personalidad, forma una unidad y es coherente consigo misma.

2.5 LA PSICOLOGÍA ANALÍTICA: CARL JUNG

Uno de los primeros colegas de Freud, Carl Gustav Jung rompió con el psicoanálisis ortodoxo para crear su propia teoría de la personalidad, la psicología analítica, que parte del supuesto de que los fenómenos ocultos pueden influir en la vida de las personas. Jung

afirmaba que cada uno de nosotros está motivado no solo por las experiencias reprimidas, sino también por ciertas experiencias emocionales heredadas de nuestros antepasados. Estas imágenes heredadas constituyen lo que Jung denominó el inconsciente colectivo, el cual incluye esos elementos que nunca hemos vivido personalmente pero que heredamos de nuestros antepasados. Ciertos aspectos del inconsciente colectivo llegan a alcanzar un nivel de desarrollo avanzado y se denominan arquetipos.

El arquetipo más general es la noción de autorrealización, que solo se puede conseguir mediante el equilibrio entre varias fuerzas opuestas de la personalidad. Por tanto, la teoría de Jung es un compendio de antítesis: las personas son introvertidas y extrvertidas, racionales e irracionales, masculinas y femeninas, conscientes e inconscientes, están influidas por hechos del pasado e impulsadas al mismo tiempo por las expectativas de futuro.

Niveles de la psique

Jung, igual que Freud, basó su teoría de la personalidad en el supuesto de que la mente o psique tiene un nivel consciente y un nivel inconsciente. A diferencia de Freud, sin embargo, Jung afirmó enérgicamente que la parte más importante del inconsciente no nace de las experiencias personales de cada individuo sino del pasado remoto de la existencia humana, un concepto que Jung denominó el inconsciente colectivo. La conciencia y el inconsciente de cada persona tienen una menor importancia en la teoría de Jung.

La conciencia

Según Jung, las imágenes de la conciencia son las que percibe el yo, mientras que los elementos inconscientes no tienen relación con este. La noción del yo de Jung es más restrictiva que la de Freud, para él es el centro de la conciencia, pero no el centro de la personalidad. El yo no es la totalidad de la personalidad, sino que debe ser completado por un sí mismo más integrado, el centro de la personalidad, que es en gran medida inconsciente. En una persona psicológicamente equilibrada, el yo tiene una importancia menor que el sí mismo inconsciente (Jung, 1951/1959a). Por tanto, la conciencia desempeña un papel relativamente secundario en la psicología analítica y dar demasiada importancia al desarrollo de la psique consciente puede llevar a un desequilibrio

psicológico. Los individuos sanos están en contacto con su mundo consciente, pero también se permiten encontrarse con su sí mismo inconsciente y llegar así a la individuación, un concepto que estudiaremos en el apartado dedicado a la autorrealización.

El inconsciente personal

El inconsciente personal abarca todas las experiencias de un individuo concreto que han sido reprimidas, olvidadas o percibidas subliminalmente. Contiene recuerdos e impulsos infantiles reprimidos, sucesos olvidados y experiencias percibidas por debajo del umbral de la conciencia. El inconsciente personal está formado por nuestras experiencias personales y es, por tanto, único para cada uno de nosotros. Ciertas imágenes del inconsciente personal se pueden recordar fácilmente, otras son más difíciles y algunas quedan fuera del alcance de la conciencia. El concepto de inconsciente personal de Jung es similar a la noción del inconsciente-preconsciente de Freud (Jung, 1931/1960b).

Los contenidos del inconsciente personal se llaman complejos. Un complejo es un conglomerado de ideas asociadas provisto de carga emocional. Por ejemplo, las experiencias de una persona con su madre podrían agruparse en torno a un centro emocional de tal modo que la madre de la persona, o incluso la misma palabra “madre”, provoque una reacción emotiva que bloquee la corriente de pensamiento. Los complejos son en gran medida personales, pero también pueden derivarse de las experiencias colectivas de la humanidad. En nuestro ejemplo, el complejo relacionado con la madre no solo procede de la relación personal del individuo con su madre, sino también de las experiencias de toda la especie. Además, este complejo está formado, en parte, por la imagen consciente de la madre que tiene cada persona. Por tanto, los complejos pueden ser en parte conscientes y surgir del inconsciente personal y del inconsciente colectivo (Jung, 1928/1960).

El inconsciente colectivo

A diferencia del inconsciente personal, que procede de las experiencias personales, el inconsciente colectivo tiene su origen en el pasado remoto de la especie. Se trata del concepto más polémico y quizás el más característico de Jung. Los contenidos físicos del

inconsciente colectivo se heredan y pasan de generación en generación en forma de potencial psíquico. Las experiencias de los antepasados remotos con conceptos universales como Dios, la madre, el agua, la tierra, etc., se han transmitido a lo largo de generaciones, de modo que los individuos de todas las latitudes y épocas están influidos por las experiencias de sus antepasados primitivos (Jung, 1937/1959). Por tanto, los contenidos del inconsciente colectivo son más o menos los mismos para los individuos de todas las culturas (Jung, 1934/1959).

Los contenidos del inconsciente colectivo no permanecen latentes, sino que están activos e influyen en los pensamientos, emociones y actos de cada individuo. El inconsciente colectivo es también el origen de diversos mitos, leyendas y creencias religiosas de la humanidad. Además, genera los “grandes sueños”, sueños con un significado que va más allá del individuo que sueña y que tienen relevancia para las personas de cualquier época y lugar (Jung, 1948/1960b).

El inconsciente colectivo no hace referencia a ideas heredadas sino, más bien, a la tendencia innata de los humanos a reaccionar de una manera determinada cada vez que sus experiencias estimulan una reacción que forma parte de la herencia biológica. Por ejemplo, una joven madre podría tener inesperadamente una reacción de amor y ternura hacia su hijo recién nacido, aunque anteriormente tuviera sentimientos negativos o neutrales hacia el feto. La tendencia a esta reacción es parte del potencial innato o heredado de la mujer, pero requiere una experiencia personal para ser activada. Los humanos, como otros animales, vienen al mundo con una predisposición genética a actuar o reaccionar de cierta manera si sus experiencias reales se aproximan a estas predisposiciones de origen biológico. Por ejemplo, un hombre que se enamora a primera vista podría quedar enormemente sorprendido y perplejo por sus propias reacciones.

¿Cuántas predisposiciones de origen biológico tienen los humanos? Según Jung, existen tantas tendencias heredadas como situaciones en la vida. Las incontables repeticiones de estas situaciones han hecho que lleguen a formar parte de la constitución biológica humana. Al principio son “formas sin contenido, que representan solo la posibilidad de que se produzca un cierto tipo de percepción y acto” (Jung, 1937/1959, p. 48). Conforme se

repiten, estas formas empiezan a generar contenidos y se convierten en arquetipos relativamente autónomos.

2.6 CONCEPTOS DE LA PSICOLOGÍA ANALÍTICA DE CARL JUNG

Los arquetipos

Los arquetipos son imágenes arcaicas que tienen su origen en el inconsciente colectivo. Se asemejan a los complejos porque son conglomerados de imágenes asociadas provistos de carga emocional, pero mientras los complejos son componentes del inconsciente personal, los arquetipos son generales y proceden del inconsciente colectivo.

Los arquetipos también deben diferenciarse de los instintos. Jung (1948/1960a) definió el instinto como un impulso físico inconsciente al acto y consideró el arquetipo como la contrapartida física del instinto. Al comparar los arquetipos con los instintos, Jung (1975) escribió:

Igual que los animales de la misma especie muestran los mismos fenómenos instintivos en todo el mundo, el hombre también muestra las mismas formas arquetípicas independientemente de dónde viva. Igual que los animales no necesitan aprender las actividades instintivas, el hombre también posee unos patrones psíquicos básicos y los repite de manera espontánea, al margen de todo tipo de enseñanza. Dado que el hombre es consciente y tiene capacidad de introspección, es muy posible que pueda percibir estos patrones instintivos en forma de representaciones arquetípicas (p. 152).

En resumen, tanto los arquetipos como los instintos son inconscientes y ambos pueden contribuir a determinar la personalidad.

Los arquetipos tienen una base biológica, pero surgen de la repetición de experiencias de los primeros antepasados de los humanos. Dentro de cada persona existe, en potencia, un número incontable de arquetipos y cada vez que una experiencia personal corresponde a la imagen primitiva latente, el arquetipo correspondiente se activa.

El arquetipo en sí mismo no se puede representar directamente, pero una vez activado, se expresa de diversas maneras, sobre todo en sueños, fantasías e ilusiones. Durante el encuentro con su inconsciente en la madurez, Jung tenía muchos sueños y fantasías arquetípicos en las que imaginaba que descendía a abismos cósmicos profundos, en aquel momento no le encontraba sentido a sus visiones y sueños, pero más adelante, cuando

empezó a comprender que las imágenes de los sueños y los personajes de la fantasía en realidad eran arquetipos, estas experiencias adquirieron un significado completamente nuevo (Jung, 1961).

Los sueños son la fuente principal de material arquetípico y ciertos sueños ofrecen lo que Jung consideró una prueba de la existencia de este. Estos sueños generan motivos que podrían no haber estado presentes en las experiencias de la persona que los soñó y que suelen coincidir con los conocidos por los hombres primitivos o los nativos de tribus aborígenes actuales.

La persona

La parte de la personalidad que los individuos muestran al mundo se designa con el término persona, término bien escogido porque se refiere a la máscara que llevaban los actores de teatro en la antigüedad. Es probable que el concepto de persona de Jung surgiera de sus experiencias con su personalidad número uno, que tuvo que adaptarse al mundo exterior. Según Jung, cada uno de nosotros debe ejercer un papel concreto que viene dictado por la sociedad. De un médico se espera que adopte una actitud típica de “tratamiento de pacientes”, un político debe mostrar a la sociedad un rostro que le permita ganarse la confianza y los votos de los ciudadanos, un actor muestra el estilo de vida que su público espera de él (Jung, 1950/1959).

El ánima

Como Freud, Jung afirmaba que todos los humanos son psicológicamente bisexuales y tienen una parte masculina y una parte femenina. La parte femenina de los hombres surge del inconsciente colectivo en forma de arquetipo y ofrece una enorme resistencia a la conciencia. Pocos hombres llegan a conocer bien su ánima porque esta tarea requiere una gran valentía y es incluso más difícil que ser conscientes de su sombra. Para dominar las proyecciones del ánima, los hombres deben superar barreras intelectuales, ahondar en los lugares más recónditos de su inconsciente.

El animus

El arquetipo masculino en las mujeres se denomina **animus**. Mientras el ánima representa los estados de ánimo y sentimientos irracionales, el animus simboliza el pensamiento y el razonamiento. Puede influir en el pensamiento de la mujer, pero, en realidad no forma

parte de ella, sino del inconsciente colectivo, y surge de los encuentros entre las mujeres y los hombres prehistóricos. En toda relación entre un hombre y una mujer, esta corre el riesgo de proyectar las experiencias de sus antepasados remotos con padres, hermanos, amantes e hijos, sobre el desprevenido hombre.

Tipos psicológicos

Además de los niveles de la psique y las dinámicas de la personalidad, Jung identificó varios tipos psicológicos que surgen de la unión de dos *actitudes* básicas, introversión y extraversión, y cuatro *funciones* independientes: pensamiento, sentimiento, percepción e intuición.

Actitudes

Jung (1921/1971) definió la **actitud** como una predisposición a actuar o reaccionar de un modo característico e insistió en que cada persona tiene una actitud *introvertida* y una *extravertida*, aunque una puede ser consciente mientras la otra es inconsciente. Como sucede con otras fuerzas opuestas en la psicología analítica, la introversión y la extraversión se compensan mutuamente, lo cual se puede ilustrar mediante el motivo del yin y el yang.

Introversión

Según Jung, la **introversión** es la proyección interior de la energía psíquica, con una orientación hacia lo subjetivo. Los introvertidos están en armonía con su mundo interior, con todas sus inclinaciones, fantasías, sueños y percepciones individualizadas. Obviamente, estas personas perciben el mundo exterior, pero lo hacen de manera selectiva y con su propia visión subjetiva (Jung, 1921/1971).

La vida de Jung contiene dos episodios en los que la introversión era claramente la actitud predominante. El primero se produjo al principio de su adolescencia, cuando tuvo conocimiento de la existencia de su personalidad número dos, que iba más allá de su personalidad extravertida. El segundo episodio tuvo lugar durante la confrontación con su inconsciente en la madurez, cuando mantuvo conversaciones con su ánima, tuvo sueños estrambóticos y visiones extrañas que eran el “material de las psicosis”. Durante la crisis de los cuarenta, sus fantasías eran personales y subjetivas. Otras personas, incluida su esposa, no podían comprender exactamente lo que le pasaba, y solo Toni Wolff parecía poder

ayudarle a salir de su confrontación con el inconsciente. Durante esta confrontación introvertida, Jung abandonó prácticamente su actitud extravertida u objetiva. Dejó de tratar a sus pacientes, renunció a su cargo en la Universidad de Zúrich, dejó de escribir y durante tres años se vio “totalmente incapaz de leer un libro científico” (p. 193). Estaba descubriendo el polo introvertido de su existencia.

Extraversión

A diferencia de la introversión, la **extraversión** se caracteriza por la proyección de la energía psíquica hacia el exterior, de tal modo que la persona se orienta hacia lo objetivo y se distancia de lo subjetivo. Los extravertidos están más influidos por el entorno que por su mundo interior, tendiendo a buscar una actitud objetiva y a eliminar la subjetiva. Como la personalidad número uno de la infancia de Jung, son pragmáticos y se aferran a las realidades cotidianas y, al mismo tiempo, desconfían en exceso de las actitudes subjetivas, ya sean las suyas o las de otras personas.

2.7 LA TEORÍA DE LAS RELACIONES OBJETALES: MELANIE KLEIN

Melanie Klein, la mujer que desarrolló una teoría centrada en la crianza y la relación afectiva entre padres e hijos, nunca tuvo una relación afectuosa con su propia hija Melitta. La ruptura entre ambas se produjo pronto. Melitta era la mayor de tres hijos nacidos de unos padres que no se profesaban un cariño especial. Cuando tenía 15 años, sus padres se separaron y Melitta culpó a su madre de la separación y el posterior divorcio. Cuando Melitta llegó a la edad adulta, la relación con su madre se tensó aún más.

Cuando Melitta terminó la carrera de medicina, se sometió a un análisis personal, presentó una ponencia ante la Sociedad Psicoanalítica Británica y se hizo miembro oficial de esta sociedad, alcanzando el nivel profesional de su madre.

Su analista, Edward Glover, era un enconado rival de Melanie Klein. Glover, que fomentaba la independencia de Melitta, fue, al menos indirectamente, responsable de los insidiosos ataques de Melitta a su madre. La animadversión entre madre e hija se agudizó aún más cuando Melitta se casó con Walter Schimideberg, otro analista que estaba totalmente en contra de Klein y que apoyaba abiertamente a Anna Freud, la rival más enconada de Klein.

La teoría de las relaciones objétales de Melanie Klein fue construida a partir de cuidadosas observaciones de niños pequeños. A diferencia de Freud, que se centró sobre todo en los primeros cuatro a seis años de vida, Klein destacó la importancia de los primeros cuatro a seis meses a partir del nacimiento, insistiendo en que los impulsos del niño (hambre, sexo, etc.) están orientados hacia un objeto, un pecho, un pene, una vagina, etc. Según Klein, la relación de los niños con el pecho es fundamental y sirve de prototipo para posteriores relaciones con objetos completos, como la madre y el padre. La tendencia temprana de los niños a relacionarse con objetos parciales da a sus experiencias un carácter poco realista que afecta a todas sus relaciones interpersonales posteriores.

Por tanto, la teoría de Klein tiende a desplazar el foco de atención de la teoría psicoanalítica de las fases de desarrollo basadas en procesos orgánicos al papel de las primeras fantasías en las relaciones interpersonales.

Hay otros teóricos, además de Klein, que han especulado sobre la importancia de las primeras experiencias de los niños con la madre. Margaret Mahler afirmaba que el sentido de identidad de los niños se apoya en la relación con su madre, que se desarrolla en tres fases. Primero, los niños tienen necesidades básicas que son atendidas por la madre; segundo, los niños desarrollan una relación simbiótica de seguridad con una madre todopoderosa y, por último, salen de la esfera de protección de la madre y crean su propia individualidad. Heinz Kohut especuló que los niños desarrollan un sentido de sí mismos en la primera infancia, cuando los padres y otras personas los tratan como si tuvieran una identidad propia. John Bowlby investigó el apego que los niños sienten hacia su madre y las consecuencias negativas de separarlo de ella. Mary Ainsworth y sus colegas crearon una técnica para medir el tipo de apego que un niño desarrolla hacia su cuidador.

La teoría de las relaciones objétales nace de la teoría de los instintos de Freud, pero se diferencia de su antecesora en, al menos, tres aspectos generales. En primer lugar, la teoría de las relaciones objétales da menos protagonismo a los impulsos biológicos y concede más importancia a las pautas sistemáticas de las relaciones interpersonales. En segundo lugar, en contra de la teoría más bien paternalista de Freud que hace hincapié en el poder y control del padre, la teoría de las relaciones objétales tiende a ser más maternal, dando

más importancia a la intimidad y los cuidados de la madre. En tercer lugar, para los teóricos de las relaciones objétales, la motivación principal de las personas es el contacto y las relaciones entre humanos, más que el placer sexual.

No obstante, si concretamos más, el concepto de las relaciones objétales tiene muchos significados, formulados por diversos teóricos. En este capítulo nos concentraremos sobre todo en el trabajo de Melanie Klein, pero también analizaremos brevemente las teorías de Margaret S. Mahler, Heinz Kohut, John Bowlby y Mary Ainsworth. En general, Mahler estudió la lucha del niño por conseguir su autonomía y tener una identidad propia, Kohut estudió la formación del sí mismo, Bowlby, la ansiedad en las fases de separación, y Ainsworth, los tipos de apego.

Si Klein es la madre de la teoría de las relaciones objétales, podemos decir que Freud es el padre. Freud (1915/1957a) afirmaba que los instintos o impulsos tienen un ímpetu, una fuente, un objetivo y un objeto, y que los dos últimos tienen mayor peso psicológico. Aunque puede parecer que los distintos impulsos tienen objetivos distintos, su objetivo subyacente es siempre el mismo: reducir tensiones, es decir, conseguir placer. En términos freudianos, el objeto del impulso puede ser una persona, una parte de una persona o una cosa que permita cumplir el objetivo. Klein y otros teóricos de las relaciones objétales parten de este supuesto básico de Freud y especulan sobre el modo en que las primeras relaciones reales o soñadas del niño con la madre o el pecho se convierten en un modelo para las relaciones interpersonales posteriores. Las relaciones entre adultos, por tanto, no son siempre lo que parecen. Una parte importante de toda relación la forman las representaciones psíquicas internas de los primeros objetos importantes, como el pecho de la madre o el pene del padre, que se incorporaron a la estructura psíquica del niño y después se proyectaron sobre la pareja. Estas imágenes internas no son representaciones exactas de la otra persona, sino restos de experiencias personales anteriores.

Aunque Klein siguió considerándose freudiana, amplió la teoría psicoanalítica más allá de los límites establecidos por Freud. Por su parte, Freud optó por ignorar a Klein. Cuando se le pedía que opinara sobre su trabajo, Freud tenía poco que decir. Por ejemplo, en 1925 cuando Ernest Jones le escribió elogiando “el valioso trabajo” de Klein con el análisis de la

infancia y la terapia de juegos, Freud simplemente respondió que “el trabajo de Melanie Klein ha suscitado muchas dudas y gran polémica aquí en Viena”.

2.8 CONCEPTOS DE LA TEORÍA DE MELANIE KLEIN

Mientras Freud hizo hincapié en los primeros años de vida, Klein destacó la importancia de los primeros cuatro o seis meses. Según ella, al principio de su vida los niños no son una pizarra en blanco, sino que tienen una predisposición heredada a reducir la ansiedad que sufren como consecuencia del conflicto provocado por las fuerzas del instinto de supervivencia y el poder del instinto de muerte. La disposición innata del niño para actuar o reaccionar presupone la existencia de una herencia filogenética, un concepto también aceptado por Freud.

Fantasías

Uno de los supuestos básicos de Klein es que el niño, incluso al nacer, posee una fantasía activa. Las fantasías son representaciones psíquicas de instintos inconscientes del ello; no se deben confundir con las fantasías conscientes de los niños mayores y los adultos. De hecho, Klein escribía intencionalmente, en inglés, la palabra “fantasy” como “phantasy”, para distinguir una de la otra, y así es como debemos considerarla en este texto. Cuando Klein (1932) escribió sobre la fantasía dinámica de los niños, no sugirió que los recién nacidos podían expresar pensamientos en palabras, simplemente quería decir que poseen imágenes inconscientes de “lo bueno” y “lo malo”. Por ejemplo, un estómago lleno es bueno, un estómago vacío es malo. Por tanto, Klein diría que los niños que se duermen mientras se chupan el dedo están soñando con tener el pecho bueno de su madre dentro de ellos. De manera similar, cuando los niños tienen hambre y lloran y patalean están soñando que dan patadas o destruyen el pecho malo.

Cuando el niño madura, las fantasías inconscientes relacionadas con el pecho siguen influyendo en su vida psíquica, pero también aparecen otras nuevas. Estas nuevas fantasías inconscientes están modeladas por la realidad y las predisposiciones heredadas. Una de ellas está relacionada con el complejo de Edipo, el deseo de los niños de destruir a uno de sus padres y poseer sexualmente al otro (la noción del complejo de Edipo de Klein se estudia con más detalle en el apartado dedicado a las internalizaciones). Como estas fantasías son inconscientes, pueden ser contradictorias; por ejemplo, un niño pequeño puede imaginar que le pega a su madre y que tiene hijos con ella. Estas fantasías surgen,

en parte, de las experiencias del niño con su madre, y también de una predisposición universal a destruir el pecho malo y asimilar el bueno.

Objetos

Klein estaba de acuerdo con Freud en que los humanos tienen pulsiones o instintos innatos, entre ellos el instinto de muerte. Los impulsos, obviamente, deben tener un objeto. Por tanto, el impulso del hambre tiene como objeto el pecho bueno, el impulso del sexo tiene por objeto un órgano sexual, etc. Klein (1948) afirmaba que desde la primera infancia los niños se relacionan con estos objetos externos, tanto en sus fantasías como en la realidad. Las primeras relaciones objétales son con el pecho de la madre, pero “muy pronto surge un interés por la cara y las manos, que atienden sus necesidades y los satisfacen” (Klein, 1991, p 757). En su fantasía activa, los niños introyectan o incorporan en su estructura psíquica estos objetos externos, entre ellos el pene de su padre, las manos y la cara de su madre, y otras partes del cuerpo.

Los objetos introyectados son algo más que ideas internas sobre objetos externos: son fantasías de internalización del objeto en términos concretos y físicos, por ejemplo, los niños que han introyectado a su madre creen que esta está siempre dentro de su propio cuerpo. La idea de Klein sobre los objetos internos sugiere que estos tienen poder por sí mismos, de manera similar al concepto de superyó de Freud, que supone que los hijos llevan en su interior la conciencia del padre o de la madre.

Posiciones

Para Klein (1946), los niños están continuamente inmersos en un conflicto básico entre el instinto de supervivencia y el instinto de muerte, entre lo bueno y lo malo, el amor y el odio, la creatividad y la destrucción. De la misma manera que el yo avanza hacia la integración y se aleja de la desintegración, los niños, de manera natural, prefieren las sensaciones gratificantes a las frustrantes.

En su intento de resolver esta dicotomía entre sentimientos buenos y malos, los niños clasifican sus experiencias en posiciones o modos de relacionarse con los objetos internos y externos. Klein escogió el término “posición” en lugar de “fase de desarrollo” para indicar

que las posiciones se van alternando entre sí y no son periodos o fases de desarrollo en la vida de las personas. Aunque Klein usó nombres de patologías para designarlas, para ella representaban el crecimiento y desarrollo normales. Las dos posiciones básicas son la esquizoparanoide y la depresiva.

Posición esquizoparanoide

Durante los primeros meses de vida, el niño entra en contacto con el pecho bueno y el pecho malo. Estas experiencias alternas de gratificación y frustración amenazan la existencia del vulnerable yo del niño. Este desea controlar el pecho devorándolo y protegiéndolo y, al mismo tiempo, sus impulsos destructivos innatos crean la fantasía de dañar el pecho mordiéndolo, rasgándolo o destruyéndolo. Para poder soportar estos dos sentimientos orientados hacia el mismo objeto de manera simultánea, el yo se divide, conservando partes del instinto de supervivencia y del instinto de muerte y desviando parte de ambos instintos hacia el pecho. Así, más que temer a su propio instinto de muerte, el niño teme al pecho persecutorio. Pero el niño también tiene una relación con el pecho ideal, que le proporciona amor, tranquilidad y satisfacción, desea tener el pecho ideal dentro de sí mismo como forma de protección contra su destrucción por parte de sus perseguidores. Para controlar el pecho bueno y luchar contra sus perseguidores, el niño adopta lo que Klein (1946) llamó la posición esquizoparanoide, un modo de organizar las experiencias que conlleva manía persecutoria y la clasificación de los objetos internos y externos en buenos y malos.

Según Klein, los niños desarrollan la posición esquizoparanoide durante los primeros tres o cuatro meses de vida, en los cuales la percepción del mundo externo que tiene el yo es subjetiva e irreal más que objetiva y real. Por tanto, la sensación de persecución se considera paranoide, es decir, no se basa en ningún peligro real o inmediato del mundo exterior. Los niños deben mantener una división clara entre el pecho bueno y el pecho malo, porque si los confundieran correrían el riesgo de destruir el pecho bueno y perder la seguridad que les ofrece. En el mundo esquizoide de los niños pequeños, la furia y los sentimientos destructivos están dirigidos contra el pecho malo, mientras que los sentimientos de amor y sosiego se asocian con el pecho bueno.

Los niños, obviamente, no usan el lenguaje para identificar el pecho bueno y malo, antes bien, tienen una predisposición biológica a asociar un valor positivo al alimento y al instinto de supervivencia y un valor negativo al hambre y al instinto de muerte.

Mecanismos de defensa psíquicos

Klein (1955) sugirió que, desde la primera infancia, los niños adoptan diversos mecanismos de defensa psíquicos para proteger su yo contra la ansiedad provocada por sus fantasías destructivas. Estos sentimientos destructivos extremos empiezan con ansiedades sádico-orales sobre el pecho, temible y destructivo, por una parte, y gratificante y beneficioso, por la otra. Para controlar estas ansiedades, los niños usan varios mecanismos de defensa psíquicos, como la *introyección*, la *proyección*, la *escisión* y la *identificación proyectiva*.

Introyección

Para Klein la **introyección** significa sencillamente que los niños imaginan que tienen dentro de su cuerpo las percepciones y experiencias que han tenido con el objeto externo, al principio, el pecho de la madre. La introyección empieza con las primeras tomas, cuando se produce un intento de incorporar el pecho de la madre dentro del cuerpo del niño. Por lo general, el niño intenta introyectar objetos buenos, tenerlos dentro como forma de protección contra la ansiedad; sin embargo, a veces el niño introyecta también objetos malos, como el pecho malo o el pene malo, para conseguir tener control sobre ellos. Cuando se introyectan objetos peligrosos, estos se convierten en perseguidores internos, que podrían asustar al niño y dejar residuos aterradores que pueden ser expresados en sueños o en el interés por cuentos como Caperucita roja o Blanca nieves y los siete enanitos.

Proyección

Así como los niños usan la introyección para incorporar objetos buenos y malos, utilizan la *proyección* para librarse de ellos. La proyección es la fantasía de que los sentimientos e impulsos propios en realidad residen en otra persona y no dentro de nosotros. Al proyectar impulsos destructivos difíciles de controlar sobre objetos externos, los niños alivian la insostenible ansiedad que conlleva la idea de ser destruidos por fuerzas internas peligrosas (Klein, 1935).

Los niños proyectan imágenes malas y buenas sobre objetos externos, en especial sus padres. Por ejemplo, un niño pequeño que desea castrar a su padre podría proyectar sobre este las fantasías de castración y, de este modo, invertir sus deseos de castración y culpar al padre de querer castrarlo a él. De manera similar, una niña pequeña podría imaginar que devora a su madre, proyectar esa fantasía sobre la madre y temer que esta se venga de ella persiguiéndola.

Escisión

Los niños solo pueden controlar los aspectos buenos y malos de sí mismos y de los objetos externos mediante la **escisión** de estos, es decir, separando impulsos incompatibles. Para separar los objetos malos de los buenos, el propio yo debe escindirse. Por tanto, los niños crean una imagen del “yo bueno” y el “yo malo” que les permite gestionar los impulsos agradables y destructivos dirigidos a objetos externos.

La escisión puede tener un efecto positivo o negativo sobre ellos. Si no es excesiva o inflexible, puede ser un mecanismo positivo y provechoso no solo para los niños sino también para los adultos: permite a los individuos percibir los aspectos positivos y negativos de sí mismos, evaluar su comportamiento como bueno o malo y diferenciar a las personas agradables de las desagradables.

Identificación proyectiva

Otra forma de reducir la ansiedad es la identificación proyectiva, un mecanismo de defensa psíquico en el cual los niños separan las partes inaceptables de sí mismos, las proyectan sobre otro objeto y, por último, las introyectan dentro de sí mismos en forma modificada o distorsionada. Al volver a introyectar el objeto dentro de sí mismos, los niños sienten que han llegado a ser como ese objeto, es decir, se identifican con él. Por ejemplo, los niños suelen separar parte de sus impulsos destructivos y proyectarlos sobre el pecho malo y frustrante, a continuación, se identifican con el pecho introyectándolo, un proceso que les permite ejercer control sobre el temido y admirado pecho.

2.9 EL PSICOANÁLISIS INTERPERSONAL: KAREN HORNEY

El psicoanálisis interpersonal de Karen Horney se construyó partiendo del supuesto de que los factores sociales y culturales, sobre todo las experiencias de la infancia, desempeñan un papel muy importante en la formación de la personalidad. Las personas que durante la infancia no tienen cubiertas sus necesidades de amor y afecto desarrollan una hostilidad básica hacia sus padres y, como consecuencia, sufrirán ansiedad básica. Según la teoría de Horney, las personas luchan contra la ansiedad básica adoptando una de las tres formas fundamentales de relacionarse con la gente: (1) acercarse a los demás, (2) ponerse en contra de la gente, o (3) alejarse de los demás. Los individuos “normales” pueden usar estas tres formas de relacionarse con los demás indistintamente, pero los neuróticos se ven obligados a recurrir inevitablemente a una de ellas. Su comportamiento compulsivo genera un conflicto intrapsíquico básico que puede manifestarse en una imagen idealizada del sí mismo o en odio a sí mismo. La imagen idealizada del sí mismo se expresa mediante: (1) la búsqueda neurótica de la gloria, (2) exigencias neuróticas, (3) orgullo neurótico. El odio a sí mismo se expresa en forma de auto desprecio o distanciamiento del sí mismo.

Aunque los escritos de Horney tratan sobre todo la personalidad neurótica, muchas de sus ideas también se pueden aplicar a individuos “normales”.

Los primeros escritos de Karen Horney, igual que los de Adler, Jung y Klein, tienen un aire freudiano inconfundible. Como les sucedió a Adler y Jung, el psicoanálisis ortodoxo acabó decepcionándola y esto la llevó a crear una teoría revisionista que reflejaba sus propias experiencias personales.

Aunque Horney escribió casi exclusivamente sobre neurosis y personalidades neuróticas, sus trabajos ofrecen mucha información sobre las condiciones necesarias para un desarrollo normal y equilibrado. La cultura, sobre todo en las primeras experiencias de la infancia, desempeña un papel importante en la formación de la personalidad humana, ya sea neurótica o equilibrada. Por tanto, Horney estaba de acuerdo con Freud en que los traumas de la infancia eran importantes, sin embargo, discrepaba de él al defender la preponderancia de las fuerzas sociales por encima de las biológicas en el desarrollo de la personalidad.

La influencia de la cultura

Aunque Horney no ignoró la importancia de los factores genéticos, insistió en la preponderancia de los elementos culturales como base fundamental para el desarrollo de la personalidad, tanto neurótica como normal. Según Horney, la cultura moderna se apoya en la competencia entre los individuos: “Cada uno de nosotros es un competidor real o potencial para los demás” (Horney, 1937, p. 284). El espíritu competitivo y la hostilidad básica que provoca este generan una sensación de aislamiento y esta sensación de soledad en un mundo potencialmente hostil genera una mayor necesidad de afecto, que, a su vez, hace que las personas sobrevaloren el amor. Como consecuencia de ello, para muchos, el amor y el afecto son la solución a todos sus problemas. Obviamente, el amor verdadero puede ser una experiencia saludable y enriquecedora, pero la necesidad desesperada de amor (como la que sentía ella misma) provee un terreno fértil para el desarrollo de neurosis. En lugar de beneficiarse de esa necesidad, los neuróticos luchan de manera patológica por encontrar el amor y sus intentos contraproducentes provocan un bajo nivel de autoestima, mayor hostilidad, ansiedad básica, un mayor afán de competición y una necesidad permanente y desmesurada de amor y afecto.

Según Horney, la sociedad occidental contribuye a este círculo vicioso en varios sentidos. En primer lugar, los individuos de esta sociedad han aprendido los principios de empatía y humildad que, sin embargo, se oponen a otra actitud preponderante, la agresividad y el instinto de superioridad. En segundo lugar, las expectativas de éxito que impone la sociedad son casi inagotables, de modo que aun cuando las personas consiguen sus ambiciones materiales, siguen enfrentándose a nuevos objetivos. En tercer lugar, la sociedad occidental hace creer a las personas que son libres, que pueden conseguirlo todo con trabajo y perseverancia, pero en realidad esta libertad está limitada en gran medida por la genética, el estatus social y el espíritu competitivo de los demás.

Estas contradicciones, fruto de la influencia de factores culturales más que biológicos, generan conflictos intrapsíquicos que amenazan la salud psicológica de las personas normales y crean obstáculos prácticamente infranqueables para los neuróticos.

La importancia de las experiencias de la infancia

Horney afirmaba que los conflictos neuróticos pueden tener su origen en casi todas las etapas del desarrollo, pero la infancia es la edad de la que proceden la mayoría de los problemas. Diversos hechos traumáticos, como abusos sexuales, palizas, rechazo

manifiesto o abandono permanente, pueden marcar el desarrollo futuro de un niño; pero Horney (1937) insistía en que estas experiencias extenuantes casi siempre tienen su origen en la falta de cariño y afecto verdaderos. Probablemente, la falta de amor de su padre y la estrecha relación con su madre influyeron mucho en el desarrollo personal y en la teórica de Horney.

Horney (1939) formuló la hipótesis de que una infancia difícil es la principal causa de las necesidades neuróticas. Estas necesidades se agudizan porque son el único medio del que dispone el niño para lograr una sensación de seguridad, sin embargo, ninguna experiencia temprana por sí sola es responsable de la personalidad posterior. Horney advirtió que “la suma total de experiencias de la infancia provoca una cierta estructura del carácter, o más bien, activa su desarrollo” (p. 152); en otras palabras, la totalidad de las relaciones tempranas determina el desarrollo de la personalidad. “Las actitudes posteriores hacia los demás, por tanto, no son repeticiones de las infantiles, sino que surgen de la estructura del carácter, cuya base se establece en la infancia” (p. 87).

Aunque las experiencias posteriores pueden tener un efecto importante, sobre todo en los individuos normales, las experiencias de la infancia son el origen principal del desarrollo de la personalidad. Las personas que repiten de manera inflexible ciertas pautas de conducta lo hacen porque interpretan las nuevas experiencias de un modo coherente con estas pautas fijas.

Hostilidad básica y ansiedad básica

Horney (1950) afirmaba que todas las personas nacen con un potencial para tener un desarrollo equilibrado, pero, como sucede con otros organismos vivos, requieren la presencia de condiciones favorables para este desarrollo. Estas condiciones deben incluir un entorno afectivo, pero no demasiado permisivo ya que los niños necesitan conocer tanto el amor verdadero, como la disciplina moderada. Estas condiciones les proporcionan *seguridad y satisfacción* y les permiten armonía con su yo real.

Lamentablemente, existen diversas influencias adversas que pueden interferir en estas condiciones favorables. La principal es la incapacidad o la poca disposición de los padres para dar amor a sus hijos. Debido a sus propias necesidades neuróticas, con frecuencia los padres dominan, descuidan, sobreprotegen, rechazan o consienten demasiado a sus hijos. Si los padres no satisfacen las necesidades de seguridad y afecto del niño, este desarrolla sentimientos de hostilidad básica hacia ellos. Sin embargo, los niños raras veces expresan abiertamente esta hostilidad en forma de enfado o rabia; más bien la reprimen sin tener conciencia de ello, y esta hostilidad reprimida provoca una profunda inseguridad y una vaga sensación de temor. Este estado se llama ansiedad básica y Horney (1950) lo definió como “una sensación de aislamiento e indefensión en un mundo que se concibe como potencialmente hostil” (p. 18). En una primera descripción más gráfica definió la ansiedad básica como “una sensación de ser pequeño, insignificante, indefenso, de estar abandonado, en peligro, en un mundo cuyos únicos objetivos son el abuso, el engaño, el ataque, la humillación, la traición y la envidia” (Horney, 1937, p. 92).

Instintos compulsivos

Los individuos neuróticos tienen los mismos problemas que afectan a las personas con actitudes “normales”, la diferencia estriba en que los neuróticos los tienen en mayor grado. Todos utilizamos las distintas formas de protección para defendernos contra el rechazo, la hostilidad y el espíritu competitivo de los demás, pero mientras los individuos normales son capaces de emplear de forma productiva las diversas estrategias defensivas, los neuróticos repiten compulsivamente la misma estrategia de un modo básicamente improductivo.

Horney (1942) insistió en que a los neuróticos no les gusta sufrir. Deben protegerse a sí mismos continuamente y de manera compulsiva contra la ansiedad básica y son incapaces de cambiar su conducta por voluntad propia. Esta estrategia defensiva los atrapa en un

círculo vicioso en el que sus necesidades compulsivas de reducir la ansiedad básica provocan conductas que perpetúan un bajo nivel de autoestima, hostilidad generalizada, un afán desmesurado de poder, sentimientos de superioridad extremos y un temor persistente, lo cual hace aumentar a su vez la ansiedad básica.

Necesidades neuróticas

En un principio, Horney identificó diez categorías de **necesidades neuróticas** orientadas a combatir la ansiedad básica. Estas necesidades son más específicas que los cuatro mecanismos de protección comentados previamente, pero describen las mismas estrategias defensivas básicas. Las diez categorías de necesidades neuróticas coexisten, por lo que una misma persona podría tener más de una. Cada una de las siguientes necesidades neuróticas están presentes de un modo u otro en nuestras relaciones con otras personas:

1. Necesidad neurótica de afecto y aprobación. En su búsqueda de afecto y aprobación, los neuróticos intentan de manera indiscriminada agradar a los demás. Se esfuerzan por cumplir las expectativas de los otros, tienen miedo a la autoafirmación y les cuesta mucho afrontar la hostilidad de los demás y los sentimientos hostiles de sí mismos.

2. Necesidad neurótica de una pareja poderosa. Ante la falta de confianza en sí mismos, los neuróticos intentan unirse a una persona fuerte. Esta necesidad incluye una sobrevaloración del amor y miedo a la soledad o el abandono. La vida de Horney revela una fuerte necesidad de identificarse con un hombre importante y durante su madurez mantuvo varias relaciones de este tipo.

3. Necesidad neurótica de vivir dentro de unos límites estrictos.

A menudo, los neuróticos se esfuerzan por pasar inadvertidos, por ocupar un lugar secundario y contentarse con poco. Quitar importancia a sus propias capacidades y tienen miedo de pedir cosas a los demás.

4. Necesidad neurótica de poder. El poder y el afecto son quizás las dos necesidades neuróticas más importantes. La necesidad de poder suele ir unida a las necesidades de prestigio y posesión, y se manifiesta en forma de deseo de controlar a los demás y evitar sentimientos de debilidad o estupidez.

5. Necesidad neurótica de explotar a los demás. Los neuróticos suelen valorar a los demás en función de su utilidad, pero, al mismo tiempo, temen que los demás los utilicen a ellos.

6. Necesidad neurótica de reconocimiento o prestigio social. Algunas personas combaten la ansiedad básica intentando ser los mejores, ser importantes o llamar la atención.

7. Necesidad neurótica de admiración personal. Los neuróticos necesitan ser admirados por lo que son más que por lo que poseen. Su autoestima extrema debe ser alimentada de manera continua con la admiración y la aprobación de los demás.

8. Necesidad neurótica de ambición y de conseguir logros personales. Los neuróticos necesitan ser los mejores en todo: el mejor vendedor, el mejor deportista, el mejor amante. Deben vencer a otras personas para confirmar su superioridad.

9. Necesidad neurótica de autosuficiencia e independencia. Muchos neuróticos tienen una fuerte necesidad de alejarse de los demás, demostrando con ello que pueden arreglárselas solos. El mujeriego incapaz de ligarse a una mujer es un ejemplo de esta necesidad neurótica.

10. Necesidad neurótica de perfección e irrefutabilidad. En su lucha implacable por conseguir la perfección, los neuróticos tienen la “prueba” de su autoestima y superioridad personal. Temen equivocarse y tener defectos personales, y luchan desesperadamente por ocultar su debilidad a los demás.

2.10 EL PSICOANÁLISIS HUMANISTA: ERICH FROMM

Nació en 1900 en Frankfort, Alemania y murió en 1980 en Suiza. Fromm, famoso psicoanalista y autor, mantuvo que la ética nos puede enseñar mucho del valor acerca de la vida ideal si se lleva hasta los descubrimientos científicos. Para él, la existencia humana ideal es una existencia saludable: las dos son una y la misma. Creyó que lo que es obviamente correcto también debe ser bueno para la gente.

Dicotomías.

De acuerdo con Fromm, cada individuo enfrenta distintos problemas en virtud de que es humano. Nuestra misma naturaleza nos pone ante conflictos que nunca podemos resolver en su totalidad; estos conflictos son definidos como dicotomías existenciales e históricas.

Dicotomía Existencial: Contradicciones perturbadoras que vienen de los atributos humanos; conflictos sin solución, tales como desear la inmortalidad y saber que vamos a morir; o desear la perfección, pero tener que vivir con la imperfección.

A continuación, señalamos más ejemplos de dicotomías existenciales.

- Cada persona es portadora de inmensos potenciales humanos, y sin embargo la duración máxima de su vida no permite su realización.
- Deseamos controlar las cosas, pero estamos sujetos a muchos factores sobre los cuáles no tenemos control alguno, como los desastres naturales.

Dicotomía Histórica: Inconsistencias y contradicciones que han existido, pero que podrían haberse evitado, como el hecho histórico de que la riqueza no está distribuida equitativamente, y que es algo que podría haber sido de otra manera.

Otros ejemplos de dicotomía histórica son los siguientes:

- Deseamos una paz duradera, y sin embargo tenemos una historia de guerras.
- Los beneficios de la ciencia y la tecnología están disponibles relativamente para unos cuantos.
- Hay discriminación entre la gente, a pesar de los esfuerzos por lograr la igualdad.

Cinco Necesidades Humanas.

Fromm identificó en el ser humano cinco necesidades esenciales donde la calidad de nuestra vida depende en gran parte de la forma de satisfacer estas exigencias. La manera en que el hombre va a satisfacer las necesidades existenciales tiene una gran relación con el uso de su libertad y la manera en que concibe al mundo y a sí mismo. Por lo tanto, ningún ser humano es igual y al mismo tiempo tiene características en común, pues el inicio y el fin del hombre es el mismo, pero los medios para llegar a la meta son diferentes entre sí. Si no satisfacemos nuestras necesidades específicamente humanas en forma adecuada, sufrimos impedimentos psicológicos y físicos. Cada persona debe enfrentarse a estas necesidades. Son requerimientos psicológicos básicos para vivir con efectividad.

1. - Relación vs. Narcisismo (Amor)

El sentimiento de soledad y aislamiento es común a todos los seres humanos. Sentirse completamente aislado y solitario conduce a la desintegración mental. La compulsión humana a la relación dimana directamente de la autoconciencia del hombre, por cuyo medio sabe de su mismidad; y, se siente en consecuencia, en una entidad separada y distinta de la naturaleza. El medio para sobreponernos es algún tipo de relación con otros; pero no toda clase de relación fomenta la felicidad.

La persona que va hacia la libertad, se relaciona con las demás personas en forma productiva, para dar y recibir; en cambio, los narcisistas, que buscan seguridad, se adhieren a la gente para cumplir sus necesidades: “Te amo porque te necesito”.

2. - Creatividad vs. Destructividad (Trascendencia)

Es la necesidad de obtener control sobre nuestra propia vida, tener elecciones y determinar nuestro propio destino. El hombre se siente impulsado por el apremio de trascender el papel de criatura, haciéndose creador o destructor. La manera en que el ser humano se va a manifestar puede ser creando o destruyendo, esto depende del amor que tenga la persona a la vida, si tiene una existencia de biofilia, se va interesar por crear cosas, éste es el camino hacia la felicidad, hacia la plena realización humana; en cambio, una persona necrofilica, trasciende deshaciendo lo que se encuentra a su alrededor pues ama a la muerte.

3. - Hermandad vs. Incesto (arraigo y/o origen)

Es una necesidad de lazos significativos con nuestro medio inmediato y con el pasado. En esta necesidad se maneja la pertenencia; una persona libre satisfecerá esta necesidad fraternalmente, pertenece a los grupos, pero no pierde su libertad, “Yo me identifico por mí; no por mi grupo” con responsabilidad y aceptación que nadie más que nosotros somos los que logramos o fracasamos. La persona que busca la protección, resuelve la necesidad en forma de incesto. El mérito consiste en superar fallas caracterológicas del pueblo. Esto se debe a que es tanto el peso de la libertad sobre el ser humano, que justifica las deficiencias de su propia persona echándoles la culpa a los demás.

4. - Individualidad vs. Conformidad (Sentido de identidad)

Todos tenemos la necesidad de identificar nuestro puesto en el mundo y tener papeles apropiados por los cuales nos percibimos a nosotros mismos y somos percibidos por otros. Aquí se maneja quien soy yo; esto, se realiza de una manera de individualidad, que sería: yo soy yo. Estas personas manejan su libertad de una manera productiva y creativa por lo que tienen amor a la vida ya que han aceptado la responsabilidad de sus actos y elecciones. Las personas necrofílicas se pierden en su grupo, son la masa pues así se consideran más seguros.

5. - Racionalidad vs. Irracionalidad (Estructura u Orientación)

Cada persona tiene necesidad de dar sentido a su vida y comprender su mundo. Todos queremos una educación que nos estructure y nos vincule. Necesitamos una ideología para resolver esta necesidad. La podemos escoger racionalmente, optando por cierta creencia por medio de la libertad, cuestionando todos los conceptos, razonándolos; o, irracionalmente, entrando a una ideología por protección, no porque verdaderamente nos convencen sus conceptos.

Orientaciones ante la Vida.

Para Fromm, la Personalidad está compuesta de características de comportamiento y de carácter. Las características de comportamiento son las que puede identificar un observador, y las de carácter constituyen el núcleo de la personalidad. Los tipos de carácter pueden ser orientaciones productivas y no productivas.

Orientación Productiva: Orientación hacia el mundo que se caracteriza por soluciones razonadas, relaciones de amor, capacidad productiva, biofilia (amor a la vida), y un modo de vivir siendo.

Orientación No productiva: Estilos de vida deficientes desarrollados temprano en la vida que representan fracasos en las labores principales del vivir; desarrollo de un tipo de carácter defectuoso; estilo de vida que se centra en una exageración. Según el punto de vista de Fromm, las orientaciones no productivas son un tipo de carácter defectuoso. Fromm llama al tipo de carácter saludable la orientación productiva.

Tipos de amor

Fromm cree que el amor es la respuesta a los problemas del hombre y que amar es un arte que hay que dominar y practicar. Propone 5 tipos de amor:

- 1) Fraternal: fundamental, el más fuerte y que mayor base ofrece. Es amor entre iguales.
- 2) Maternal: es amar y cuidar al desvalido, desear hacerlo fuerte e independiente; la mayor prueba de amor maternal es la capacidad de dejar ir. Es un amor entre seres desiguales.
- 3) Erótico: aliado con la experiencia sexual, "deseo de función completa". Es excluyente y tiende a los celos, Fromm duda que tenga que ver con el verdadero amor. Es amor entre iguales.
- 4) De sí mismo: es el cuidado, la responsabilidad, el respeto y el conocimiento del yo. Ha de amarse al yo, para poder amar a los otros. Los egoístas son incapaces del amor por sí mismo, sólo practican la vanidad.
- 5) De Dios: el de mayor valor, es el bien más deseable, hace hincapié en el cuidado, el respeto la responsabilidad, y el reconocimiento. Es esencial a la existencia humana, pues el hombre ha de tener algo perfecto a que aspirar.

2.11 LA TEORÍA POSFREUDIANA: ERIK ERIKSON

De niño, Erik Salomonsen tenía muchas preguntas sobre su padre biológico pero pocas respuestas. Sabía quién era su madre, una bella danesa judía cuya familia se esforzaba por parecer más danesa que judía, pero, ¿quién era su padre?

Nacido en una familia monoparental, el niño manejaba tres hipótesis distintas sobre sus orígenes. En primer lugar, pensaba que su padre biológico era el marido de su madre, un médico llamado Theodor Homburger. Sin embargo, conforme fue creciendo, Erik se dio cuenta de que esta hipótesis era incorrecta, pues su cabello rubio y sus ojos azules no coincidían con los rasgos de ninguno de sus padres. Presionó a su madre para que le diera la información que buscaba, pero ella le mintió, diciéndole que su padre biológico era un

hombre llamado Valdemar Salomonsen, que fue su primer marido y que la abandonó cuando ella se quedó embarazada de Erik. Sin embargo, Erik tampoco creyó esta segunda historia, porque se enteró de que Salomonsen había dejado a su madre cuatro años antes de su nacimiento. Por último, Erik optó por creer que era el fruto de una relación sexual entre su madre y un aristócrata danés con dotes artísticas. Durante casi todo el resto de su vida, Erik creyó esta tercera versión, aunque siguió buscando su propia identidad mientras averiguaba el nombre de su padre biológico.

En la escuela, los rasgos escandinavos de Erik contribuyeron a la confusión sobre su identidad. Cuando iba a la sinagoga, sus ojos azules y su cabello rubio lo hacían parecer un extraño. En la escuela pública, sus compañeros de rasgos arios lo catalogaban de judío, de modo que Erik se sentía fuera de lugar en los dos escenarios. Durante toda su vida tuvo dificultades para aceptarse a sí mismo.

Cuando su madre murió, Erik, que entonces tenía 58 años, temió no conocer nunca la identidad de su padre biológico, pero siguió insistiendo en su búsqueda. Más de 30 años después y cuando su mente y su cuerpo empezaban a deteriorarse, Erik perdió el interés por saber quién era su padre; sin embargo, siguió mostrando cierta confusión de identidad. Por ejemplo, casi siempre hablaba en alemán, el idioma de su juventud, y raras veces hablaba en inglés, su primer idioma durante más de 60 años. Además, durante toda su vida mantendría una afinidad con Dinamarca y los daneses, y estaba muy orgulloso de exhibir la bandera de este país, donde en realidad nunca vivió.

Los estadios psicosociales

Erikson describe los estadios psicosociales del Ciclo Completo de la Vida en diversas obras, destacándose: *Infancia y Juventud* (1971), *Identidad, Juventud y Crisis* (1987), *Un Modo de ver Las Cosas* (1994) y *el Ciclo Completo de la vida* (1998).

1.- Estadío: confianza versus desconfianza - esperanza Niño de 0 a 12-18 meses.

El modo psicosexual del niño comprende la asimilación de los patrones somáticos, mentales y sociales por el sistema sensorio motor, oral y respiratorio, mediante los cuales el niño aprende a recibir y a aceptar lo que le es dado para conseguir ser donante. La confianza básica como fuerza fundamental de esta etapa, nace de la certeza interior y de la sensación de bienestar en lo físico (sistema digestivo, respiratorio y circulatorio), en el psíquico (ser acogido, recibido y amado) que nace de la uniformidad, fidelidad y cualidad en el abastecimiento de la alimentación, atención y afecto proporcionados principalmente por la madre. La desconfianza básica se desarrolla en la medida en que no encuentra respuestas a las anteriores necesidades, dándole una sensación de abandono, aislamiento, separación y confusión existencial sobre sí, sobre los otros y sobre el significado de la vida. Cierta desconfianza es inevitable y significativa desde el punto de vista personal y social de la niñez, para la formación de la prudencia y de la actitud crítica. De la resolución positiva de la antítesis de la confianza versus desconfianza emerge la esperanza, como sentido y significado para la continuidad de la vida. Esta fuerza de la esperanza es el fundamento ontogénico que nutre la niñez de una confianza interior de que la vida tiene sentido y que puede enfrentarla: “Yo soy la esperanza de tener y de dar”. La consistencia, la cualidad y la fidelidad de los ritos, de los gestos, de las rutinas diarias y de los tiempos (ritualizaciones) proporcionarán, más adelante un significado físico y afectivo, un significado de trascendencia personal, filantrópico-social y espiritual de la vida, sentimiento básico para la formación de la experiencia religiosa.

2.- Estadío: autonomía versus vergüenza y duda – Autonomía Infancia: de 2 a 3 años.

Es este el período de la maduración muscular – aprendizaje de la autonomía física; del aprendizaje higiénico – del sistema retentivo y eliminativo; y del aprendizaje de la verbalización – de la capacidad de expresión oral. El ejercicio de estos aprendizajes se vuelve la fuente ontogénica para el desarrollo de la autonomía, esto es, de la auto-expresión de la libertad física, de locomoción y verbal; bien como de la heteronimia, esto es, de la capacidad de recibir orientación y ayuda de los otros. Mientras tanto, un excesivo

sentimiento de autoconfianza y la pérdida del autocontrol pueden hacer surgir la vergüenza y la duda, como imposibilidad de ejercitarse en su desarrollo psicomotor, entrenamiento higiénico y verbalización; y sentirse desprotegida, incapaz e insegura de sí y de sus cualidades y competencias. El justo equilibrio de estas fuerzas es importante para la formación de la consciencia moral, del sentido de justicia, de la ley y del orden, además de un sabio equilibrio entre las experiencias de amor u odio, cooperación o aislamiento, autonomía o heteronomía; de los comportamientos solidarios, altruistas o egocéntricos hostiles y compulsivos. La virtud que nace de la resolución positiva de la dialéctica autonomía versus vergüenza y duda son la voluntad de aprender, de discernir y decidir, en términos de autonomía física, cognitiva y afectiva, de tal forma que el contenido de esta experiencia puede ser expresada como: “Yo soy lo que puedo querer libremente”

3.- Estadío: iniciativa versus culpa y miedo - propósito Edad Preescolar: de 3 a 5 años.

La dimensión psicosexual de la edad preescolar corresponde al descubrimiento y al aprendizaje sexual (masculino y femenino), la mayor capacidad locomotora y el perfeccionamiento del lenguaje. Estas capacidades predisponen al niño para iniciarse en la realidad o en la fantasía, en el aprendizaje psicosexual (identidad de género y respectivas funciones sociales y complejo de Edipo), en el aprendizaje cognitivo (forma lógica pre operacional y comportamental) y afectivo (expresión de sentimientos). La fuerza distónica de esta etapa es el sentimiento de culpa que nace del fracaso en el aprendizaje psicosexual, cognitivo y comportamental; y el miedo de enfrentarse a los otros en el aprendizaje psicosexual, psicomotor, escolar o en otra actividad. El justo equilibrio entre la fuerza sintónica de la iniciativa y la culpa y el miedo es significativo para la formación de la consciencia moral, a partir de los principios y valores internalizados en los procesos de aprendizaje, en la iniciación del aprendizaje escolar, de la inserción social, a través de los prototipos ideales representados por sus padres, adultos significativos y la sociedad.

4.- Estadío: industria versus inferioridad - competencia Edad Escolar - Latencia: de 5-6 a 11-13 años.

En el período de la latencia disminuyen los intereses por la sexualidad personal y social, acentuándose los intereses por el grupo del mismo sexo. La niñez desarrolla el sentido de

la industria, para el aprendizaje cognitivo, para la iniciación científica y tecnológica; para la formación del futuro profesional, la productividad y la creatividad. Ella es capaz de acoger instrucciones sistemáticas de los adultos en la familia, en la escuela y en la sociedad; tiene condiciones para observar los ritos, normas, leyes, sistematizaciones y organizaciones para realizar y dividir tareas, responsabilidades y compromisos. Es el inicio de la edad escolar y del aprendizaje sistemático. Es función de los padres y de los profesores ayudar a que los niños se desarrollen sus competencias con perfección y fidelidad, con autonomía, libertad y creatividad. La fuerza dialéctica es el sentimiento de inadecuación o de inferioridad existencial, sentimiento de incapacidad en el aprendizaje cognitivo, comportamental y productividad. De la resolución de esta crisis nace la competencia personal y profesional para la iniciación científica-tecnológica y la futura identidad profesional, expresada en la frase: “Yo soy el que puedo aprender para realizar un trabajo”.

5.- Estadío: identidad versus confusión de roles – fidelidad y fe Adolescencia: de 12 a 20 años.

El período de la pubertad y de la adolescencia se inicia con la combinación del crecimiento rápido del cuerpo y de la madurez psicosexual, que despierta intereses por la sexualidad y formación de la identidad sexual. La integración psicosexual y psicosocial de esta etapa tiene la función de la formación de la identidad personal en los siguientes aspectos: a) identidad psicosexual por el ejercicio del sentimiento de confianza y lealtad con quien pueda compartir amor, como compañeros de vida; b) la identificación ideológica por la asunción de un conjunto de valores, que son expresados en un sistema ideológico o en un sistema político; c) la identidad psicosocial por la inserción en movimientos o asociaciones de tipo social; d) la identidad profesional por la selección de una profesión en la cual poder dedicar sus energías y capacidades de trabajo y crecer profesionalmente; y e) la identidad cultural y religiosa en la que se consolida su experiencia cultural y religiosa, además de fortalecer el sentido espiritual de la vida. La fuerza distónica es la confusión de identidad, de roles, la inseguridad y la incertidumbre en la formación de la identidad. La relación social significativa es la formación de grupo de iguales, por el cual el adolescente busca la sintonía e identificación afectiva, cognitiva y comportamental con aquellos con los cuales puede establecer relaciones auto definitorias; superar la confusión de roles; establecer relaciones de confianza, estabilidad y fidelidad; consolidar las formas ideológicas o las doctrinas

totalitarias y enfrentar la realidad de la industrialización y globalización. La fuerza específica que nace de la constancia en la construcción de la identidad es la fidelidad y la fe.

6.- Estadío: intimidad versus aislamiento – amor Joven Adulto: de 20 a 30 años.

La madurez psicosexual del adolescente tiene su culminación en lo que el psicoanálisis llama momento de la genitalidad, que consiste en la capacidad de desarrollar una relación sexual saludable, con un partícipe amado del otro sexo, con quien pueda y quiera compartir con confianza mutua y regular, los ciclos de vida de procreación, de trabajo y ocio, a fin de asegurar a la descendencia futura unas mejores condiciones de vida y de trabajo. La intimidad es la fuerza sintónica que lleva al joven adulto a confiar en alguien como compañero en el amor y en el trabajo, integrarse en afiliaciones sociales concretas y desarrollar la fuerza ética necesaria para ser fiel a esos lazos, al mismo tiempo que imponen sacrificios y compromisos significativos. El reverso de esta situación es el aislamiento afectivo, el distanciamiento o la exclusividad que se expresa en el individualismo y egocentrismo sexual y psicosocial, individual o los dos. Un justo equilibrio entre la intimidad y el aislamiento fortalece la capacidad de la realización del amor y el ejercicio profesional. Los principios relacionados de orden social que nacen de este contenido se expresan en las relaciones sociales de integración y compromisos en instituciones y asociaciones culturales, políticas, deportivas y religiosas. La virtud sincrónica que emerge de la resolución de la intimidad por el aislamiento es el amor y la oblatividad, como dedicación y donación a los otros y a sociedad.

7.- Estadío: generatividad versus estancamiento – cuidado y celo Adulto: de 30 a 50 años.

En este estadío, la prevalencia del modo psicosexual es la cualidad de la generatividad que es, fundamentalmente, el cuidado y la inversión en la formación y la educación de las nuevas generaciones, de los propios hijos, los hijos de los otros y de la sociedad. La crisis psicosocial del adulto se caracteriza por el conflicto de la generatividad versus el estancamiento. Después de la paternidad (maternidad) el impulso generativo incluye la capacidad de la productividad, el desarrollo de nuevos productos por el trabajo, por la ciencia y tecnología; y la creatividad, esto es, la generación de nuevas ideas para el

bienestar de las nuevas generaciones. Esta dialéctica representa la fuerza de generación y de desarrollo de la vida humana o a su extinción, por eso ella se vuelve, para cada persona, la más esencial y significativa cualificación, determinando su experiencia de vida o de muerte. Es importante la superación de esta dialéctica para que la persona sea capaz de amar y trabajar para el bien de los otros, más delante de aquellos de su círculo familiar. La virtud propia de ese período es el cuidado y el amor, este sentimiento de responsabilidad que trasciende la atención a la propia familia y trabajo.

8.- Estadío: integridad versus desespero - sabiduría Vejez: después de los 50

años El trazo sintónico de este estadío es el de la integridad. En ella, los modos y los sentidos anteriores son resignificados a la luz de los valores y de las experiencias de ese momento, sean los sanos o los patológicos. La suma de los modos psicosexuales tiene un significado integrador. La palabra que mejor expresa ese momento es integridad, que significa: a) la aceptación de sí, de su historia personal, de su proceso psicosexual y psicosocial; b) la integración emocional de la confianza, de la autonomía y demás fuerzas sintónicas; c) la vivencia del amor universal, como experiencia que resume su vida y su trabajo; d) una convicción de su propio estilo e historia de vida, como contribución significativa a la humanidad; e) una confianza en sí y nosotros, especialmente en las nuevas generaciones, las cuales se sienten tranquilos para presentarse como modelo por la vida vivida y por la muerte que tienen que enfrentar. La falta o la pérdida de esa integración o de sus elementos se manifiestan por el sentimiento de desespero, con la ausencia de sus valores. La palabra clave para expresar esta fuerza básica es sabiduría.

UNIDAD III “TEORÍAS HUMANISTAS EXISTENCIALES”

3.1 LA TEORÍA HOLÍSTICO-DINÁMICA DE ABRAHAM MASLOW

Los profesores y estudiantes de secundaria han reconocido desde hace tiempo que algunos estudiantes con una capacidad intelectual moderada consiguen sacar buenas notas, mientras que otros con más dotes intelectuales solo obtienen notas mediocres y algunos estudiantes brillantes incluso reprueban y son expulsados de la escuela. ¿A qué se debe esto? La motivación podría ser una de las causas. Otras causas posibles podrían ser cuestiones de salud, la muerte de algún familiar cercano y tener varios trabajos.

Hace algunos años, un estudiante universitario joven y brillante tenía dificultades para aprobar después de haberlo intentado en tres universidades, aunque conseguía notas aceptables en las asignaturas que le interesaban, su rendimiento era tan pobre en otras materias que le impusieron un periodo de prueba. Más adelante, este joven realizó un test y obtuvo como resultado un coeficiente intelectual de 195, una puntuación muy elevada y muy poco frecuente. Por tanto, la falta de capacidad intelectual no era la causa del mediocre rendimiento de este joven estudiante. Como algunos otros jóvenes, este estudiante estaba profundamente enamorado, hecho que le hacía muy difícil concentrarse en los estudios. Su irremediable timidez le impedía reunir el valor suficiente para acercarse a su amada y mostrarle su cariño. Lo curioso es que la joven a la que amaba era también su prima hermana. Esta situación le permitía visitarla con el pretexto de ver a su tía. Amaba a su prima de una manera distante, tímida, nunca la había tocado ni le había manifestado sus sentimientos. De repente, un hecho fortuito cambió su vida. Durante una visita a la casa de su tía, la hermana mayor de su prima empujó al joven hacia su prima, ordenándole que la besara. Así lo hizo él, y para su sorpresa, la prima no opuso resistencia. Ella también lo besó a él y desde aquel momento su vida cobró sentido.

El joven tímido de esta historia era Abraham Maslow y su prima era Bertha Goodman. Después de este primer beso fortuito, Abe y Bertha se casaron y su matrimonio lo ayudó a dejar de ser un estudiante universitario mediocre y transformarse en un brillante erudito que más adelante crearía la asignatura de psicología humanista en Estados Unidos. Esta historia no se debe interpretar como una recomendación para casarse con una prima hermana, sino que pretende ilustrar cómo las personas brillantes a veces solo necesitan un pequeño empujón para desarrollar todo su potencial.

La teoría de la personalidad de Abraham Maslow se ha denominado de varias maneras: teoría humanista, teoría transpersonal, la tercera fuerza de la psicología, la cuarta fuerza de la personalidad, teoría de las necesidades y teoría de la autorrealización. Sin embargo, Maslow (1970) se refirió a ella como una teoría holístico-dinámica porque presupone que la persona en su conjunto es motivada de manera permanente por una u otra necesidad y que las personas tienen la posibilidad de crecer para alcanzar la salud psicológica, es decir, la autorrealización. Para conseguirla, las personas deben satisfacer necesidades primarias

como el hambre, la seguridad, el amor y la estima. Solo después de haber satisfecho cada una de estas necesidades pueden alcanzar la autorrealización.

Las teorías de Maslow, Gordon Allport, Carl Rogers, Rollo May, y otros, a veces se consideran la tercera fuerza de la psicología (la primera es el psicoanálisis y sus variantes, la segunda, el conductismo en sus diversas formas). Como otros teóricos, Maslow aceptó algunos de los principios del psicoanálisis y el conductismo. En la universidad estudió la interpretación de los sueños de Freud y desarrolló un profundo interés por el psicoanálisis. Además, su investigación con primates estuvo muy influida por los trabajos de John B. Watson (Watson, 1925). En su teoría final, sin embargo,

Maslow criticó tanto el psicoanálisis como el conductismo por sus nociones limitadas de la humanidad y su conocimiento insuficiente de las personas psicológicamente equilibradas. Maslow afirmaba que los humanos tienen una naturaleza superior a la que podrían sugerir el psicoanálisis o el conductismo y dedicó los últimos años de su vida a intentar descubrir la naturaleza de los individuos psicológicamente equilibrados.

3.2 CONCEPTO DE MOTIVACIÓN DE MASLOW

La teoría de la personalidad de Maslow se apoya en varios supuestos básicos sobre la motivación. Primero, Maslow (1970) adoptó un enfoque holístico de la motivación, es decir, la motivación afecta a la persona en su totalidad y no a una sola parte o función de ella.

Segundo, la motivación suele ser compleja, lo que significa que la conducta de una persona puede proceder de varios motivos distintos. Por ejemplo, el deseo de tener relaciones sexuales puede estar motivado no solo por una necesidad genital sino también por una necesidad de dominación, compañía, amor y autoestima. Además, la motivación para una conducta puede ser inconsciente o desconocida para la persona. Por ejemplo, la motivación de un estudiante para tener notas altas puede esconder una necesidad de dominación o poder. El reconocimiento por parte de Maslow de la importancia de la motivación inconsciente difiere de manera notable respecto de la perspectiva de Gordon Allport. Mientras Allport diría que una persona juega al golf solo para divertirse, Maslow buscaría motivos más profundos y, a menudo, complejos.

Un tercer supuesto es que las personas están continuamente motivadas por una u otra necesidad. Cuando una necesidad queda satisfecha suele perder su poder de motivación y es remplazada por otra necesidad. Por ejemplo, mientras no se satisfagan las necesidades

de alimento de las personas, estas lucharán por conseguirlo, pero cuando tienen suficiente, pasan a otras necesidades como la seguridad, la amistad y la autovaloración.

Otro supuesto es que todas las personas en todas partes están motivadas por las mismas necesidades básicas. El modo por el que las personas de culturas diferentes obtienen alimento, construyen refugios, expresan amistad, etc. Puede variar mucho, pero las necesidades fundamentales de alimento, seguridad y amistad son comunes a toda la especie.

El último supuesto sobre la motivación es que las necesidades se pueden clasificar según una jerarquía.

Jerarquía de las necesidades

El concepto de jerarquía de las necesidades de Maslow supone que es necesario satisfacer, al menos en gran medida, las necesidades de un nivel inferior, antes de que las necesidades de un nivel superior se conviertan en motivaciones.

Las cinco necesidades que componen su jerarquía son necesidades conativas, lo que significa que tienen un propósito o intencionalidad. Estas necesidades, que Maslow solía denominar necesidades básicas, se pueden clasificar según una jerarquía, donde cada nivel ascendente representa una necesidad superior pero menos fundamental para la supervivencia. Las necesidades de niveles inferiores prevalecen por encima de las necesidades de niveles superiores, es decir, se deben satisfacer al menos en gran medida para que se puedan activar las necesidades de un nivel superior. Por ejemplo, un individuo motivado por la estima o la autorrealización debe haber satisfecho previamente las necesidades de alimento y seguridad. El hambre y la seguridad, por tanto, prevalecen por encima de la estima y la autorrealización. Maslow (1970) enumeró las siguientes necesidades por orden de importancia: necesidades fisiológicas, seguridad, amor y pertenencia, estima y autorrealización.

Necesidades fisiológicas

Las necesidades más básicas de cualquier persona son las necesidades fisiológicas, entre ellas, el alimento, el agua, el oxígeno, la temperatura corporal, etc. Las necesidades fisiológicas prevalecen por encima de todas las demás. Las personas que siempre tienen hambre están motivadas para comer, no para hacer amigos o respetarse a sí mismas. No

ven más allá del alimento, y mientras esta necesidad siga estando insatisfecha, su motivación principal es conseguir algo para comer.

Necesidades de seguridad

Cuando las personas han satisfecho, en parte, sus necesidades fisiológicas, empiezan a estar motivadas por las necesidades de seguridad, que incluyen seguridad física, estabilidad, dependencia, libertad y protección de fuerzas amenazadoras como la guerra, el terrorismo, la enfermedad, el miedo, la ansiedad, el peligro, el caos y los desastres naturales. La necesidad de legislación, orden y estructura también son necesidades de seguridad (Maslow, 1970).

Necesidades de amor y pertenencia

Una vez que las personas han satisfecho, en parte, sus necesidades fisiológicas y de seguridad, empiezan a estar motivadas por las necesidades de amor y pertenencia, como el deseo de amistad, el deseo de tener una pareja e hijos, la necesidad de pertenecer a una familia, un club, un barrio o una nación. Estas necesidades incluyen también algunos aspectos del contacto sexual y humano, así como la necesidad de dar y recibir amor (Maslow, 1970).

Necesidades de estima

Una vez que las personas han satisfecho sus necesidades de amor y pertenencia, pueden ocuparse de las **necesidades de estima**, que incluyen el amor propio, la confianza, la competencia y la percepción del aprecio de los demás. Maslow (1970) identificó dos niveles de necesidades de estima: la reputación y la autoestima. La reputación es la percepción del prestigio o fama que una persona ha alcanzado a los ojos de los demás, mientras que la autoestima son los sentimientos de valor y confianza de la propia persona.

Necesidades de autorrealización

Las personas que dan mucha importancia a valores como la verdad, la belleza, la justicia y otros valores empiezan a buscar la autorrealización después de satisfacer sus necesidades de estima, mientras que las personas que no aprecian dichos valores frustran sus necesidades de autorrealización, aunque hayan satisfecho todas las demás necesidades básicas. Las **necesidades de autorrealización** abarcan el logro personal, la realización del

potencial de la persona y un deseo de creatividad en toda la extensión de la palabra (Maslow, 1970).

3.3 LA AUTORREALIZACIÓN DE MASLOW

Las ideas de Maslow sobre la autorrealización surgieron poco tiempo después de que obtuviera el título de doctor, cuando empezó a reflexionar sobre por qué sus dos profesores en Nueva York, la antropóloga Ruth Benedict y el psicólogo Max Wertheimer, eran tan diferentes de los demás. Para Maslow, estas dos personas representaban el máximo nivel de desarrollo humano, que él denominó “autorrealización”.

Maslow encontró una serie de personas mayores que parecían tener algunas de las características que estaba buscando, pero cuando las entrevistó para saber qué era lo que las hacía especiales, casi siempre lo decepcionaban. Solían parecerle “equilibrados [...] pero sin brillo, chispa, emoción, dedicación, o sentido de la responsabilidad” (Lowry, 1973, p. 87). Maslow tuvo que llegar a la conclusión de que la seguridad emocional y el equilibrio no eran condiciones suficientes para un ser humano bueno.

En su búsqueda de lo que él llamaba “personas autor realizadas” encontró otros obstáculos. En primer lugar, él intentaba encontrar una combinación de rasgos de personalidad que no había identificado claramente. En segundo lugar, muchas de las personas que él consideraba personas autorrealizadas rechazaron participar en su búsqueda, no les interesaba mucho lo que el profesor Maslow estaba intentando hacer. Más adelante Maslow (1968a) explicaría que ni una sola de las personas que él identificó como autorrealizadas aceptaría someterse a sus pruebas. Al parecer, su intimidad era demasiado importante para ellos como para darla a conocer al mundo.

En lugar de desanimarse por la imposibilidad de encontrar personas autorrealizadas, Maslow decidió adoptar un enfoque diferente. Empezó a leer biografías de personas famosas para ver si podía encontrar personas autorrealizadas entre los santos, eruditos, héroes nacionales y artistas. Mientras estudiaba las vidas de Thomas Jefferson, Abraham Lincoln (en sus últimos años), Albert Einstein, William James, Albert Schweitzer, Benedict de Spinoza, Jane Addams y otras grandes personalidades, Maslow de repente se iluminó. En lugar de preguntarse “¿qué es lo que hace que Max Wertheimer y Ruth Benedict sean personas autorrealizadas?” le dio la vuelta a la pregunta y se cuestionó, “¿por qué todos

nosotros no somos personas autorrealizadas?”. Este nuevo enfoque del problema cambió poco a poco la concepción de humanidad de Maslow y ello le permitió ampliar su lista de personas autorrealizadas.

Una vez que aprendió a escoger las preguntas adecuadas, Maslow prosiguió su búsqueda de personas autorrealizadas y, para facilitarla identificó un síndrome de salud psicológica. Después de seleccionar una muestra de individuos potencialmente equilibrados, los estudió detenidamente para construir ese síndrome de personalidad. A continuación, perfeccionó su definición inicial y después volvió a seleccionar personas potencialmente autorrealizadas, conservando algunas, eliminando otras y añadiendo nuevas. Entonces repitió el procedimiento completo con el segundo grupo, con algunos cambios en la definición y los criterios de autorrealización. Maslow (1970) continuó este proceso cíclico hasta seleccionar a un tercer o cuarto grupo o hasta que estuvo seguro de haber transformado un concepto que al principio era vago y falto de rigor científico en una definición precisa de la persona autorrealizada.

Criterios para la autorrealización

¿Qué rasgos poseían estas y otras personas autorrealizadas? En primer lugar, *no sufrían psicopatologías*. No eran ni neuróticos ni psicóticos, ni tenían tendencia a sufrir trastornos psicológicos. Este es un criterio importante porque algunos individuos neuróticos y psicóticos tienen algunos rasgos en común con las personas autorrealizadas, en concreto, características como un agudo sentido de la realidad, experiencias místicas, creatividad y distancia de los demás. Maslow eliminó de la lista de posibles personas autorrealizadas a todo aquel que mostrara claros signos de psicopatologías, salvo algunas afecciones psicosomáticas.

En segundo lugar, estas *personas autorrealizadas habían avanzado según la jerarquía de las necesidades* y, por tanto, vivían por encima del nivel de subsistencia y no tenían ninguna amenaza permanente para su seguridad. Además, conocían el amor y tenían una autovaloración profunda. Como habían satisfecho sus necesidades de niveles inferiores, soportaban más fácilmente la frustración de estas necesidades, incluso cuando se los criticaba o despreciaba. Podían amar a un gran número de personas, pero no tenían la obligación de amar a todo el mundo.

El tercer criterio para la autorrealización de Maslow era la *aceptación de los valores B*. Sus personas autorrealizadas aceptaban e incluso exigían verdad, belleza, justicia, simplicidad, sentido del humor y todos los demás valores.

El último criterio para alcanzar la autorrealización era “el aprovechamiento pleno de los talentos, capacidades, potencialidades, etc.” (Maslow, 1970, p. 150). En otras palabras, sus individuos autorrealizados *satisfacían sus necesidades de crecimiento y desarrollo de su potencial*.

3.4 HERRAMIENTAS PARA MEDIR LA AUTORREALIZACIÓN Y COMPLEJO DE JONÁS

Maslow afirmaba que todos los seres humanos tienen potencial para llegar a ser personas autorrealizadas. Entonces, ¿por qué no todos lo son? Para alcanzar la autorrealización, según Maslow, las personas deben satisfacer con regularidad el resto de necesidades y adoptar los valores. Según este criterio, calculó que 1% de la población adulta psicológicamente más equilibrada serían personas autorrealizadas.

Percepción más eficiente de la realidad

Las personas autorrealizadas tienen más facilidad para detectar la falsedad en los demás. Pueden distinguir entre lo falso y lo verdadero no solo en las personas sino también en la literatura, el arte y la música. No se dejan engañar por las falsas apariencias y perciben aspectos positivos y negativos básicos en los demás que no resultan evidentes para la mayoría de las personas. Perciben los valores fundamentales con más claridad, tienen menos prejuicios y tienden menos a ver el mundo como a ellos les gustaría que fuera.

Aceptación de sí mismo, de los demás y de la naturaleza

Las personas autorrealizadas pueden aceptarse a sí mismas tal y como son. No muestran actitudes defensivas, falsedad o culpa contraproducente, tienen buen apetito para la comida, les gusta dormir y el sexo, no son demasiado críticos con sus propios defectos y no están agobiados por una excesiva ansiedad o vergüenza. De manera similar, aceptan a los demás y no tienen una necesidad compulsiva de darles órdenes, información o de convencerlos.

Espontaneidad, sencillez y naturalidad

Las personas autorrealizadas son espontáneas, sencillas y naturales. Son poco convencionales, pero no lo hacen de manera compulsiva; respetan los principios morales, aunque pueden parecer inmorales o inconformistas.

Interés por los problemas más allá de sí mismo

Una cuarta característica de las personas autorrealizadas es su interés por los problemas de los demás.

Necesidad de intimidad

Las personas autorrealizadas tienen una capacidad para distanciarse de los demás que les permite estar solas sin sentir soledad.

Autonomía

Las personas autorrealizadas son autónomas y dependen de sí mismas para su crecimiento, aunque en algunos momentos del pasado necesitaron amor y seguridad de los demás. Nadie nace siendo autónomo y, por tanto, nadie es totalmente independiente de los demás.

Apreciación permanente de las cosas buenas de la vida

Maslow (1970) escribió que “las personas autorrealizadas tienen la admirable capacidad de apreciar una y otra vez, de manera natural e ingenua, las cosas buenas de la vida, mostrando admiración, placer, asombro e incluso éxtasis” (p. 163).

La experiencia cumbre

Mientras proseguía con su estudio de las personas autorrealizadas, Maslow descubrió que muchas de estas personas habían tenido experiencias místicas que, de algún modo, les daban un sentido de trascendencia.

Relaciones interpersonales profundas

Existe una cualidad especial de las relaciones interpersonales relacionada con el espíritu comunitario que conlleva sentimientos profundos e intensos hacia los demás. Las personas autorrealizadas se muestran afectuosas con todo el mundo en general, pero tienen un número limitado de relaciones amistosas estrechas.

El complejo de Jonás

Otro obstáculo que a menudo bloquea el avance de las personas hacia la autorrealización es el llamado **complejo de Jonás**, que se puede describir como miedo de nuestra propia

grandeza (Maslow, 1979). El complejo de Jonás se caracteriza por los intentos de escapar de nuestro destino, del mismo modo que el personaje bíblico de mismo nombre intentaba huir del suyo. El complejo de Jonás, que está presente en casi todas las personas, representa un miedo al éxito y un sentimiento de asombro ante la belleza y la perfección. La vida de Maslow estuvo llena de ejemplos que demostraban su complejo de Jonás. A pesar de tener un coeficiente intelectual de 195, fue un estudiante mediocre y, cuando era un psicólogo mundialmente famoso, con frecuencia sufría de ataques de pánico cuando le pedían que diera una charla.

¿Por qué las personas huyen de la grandeza y la autorrealización? Maslow (1971, 1996) dio las siguientes razones. Primero, el cuerpo humano simplemente no es lo bastante fuerte para soportar el éxtasis o la plenitud durante mucho tiempo, del mismo modo que las experiencias cumbre y los orgasmos sexuales resultarían agotadores si duraran demasiado tiempo. Por tanto, la intensa emoción que acompaña a la perfección y la plenitud conlleva una sensación demoledora del tipo “esto es demasiado” o “no puedo soportarlo más”. Maslow (1971) citó un segundo motivo por el cual las personas huyen de la grandeza. Según él, la mayoría de las personas tiene una ambición interior de alcanzar

3.5 INVESTIGACIÓN Y CRÍTICA A LA TEORÍA DE MASLOW

Recientemente, los investigadores han puesto a prueba este aspecto de la teoría de Maslow midiendo la satisfacción de necesidades en una muestra de 1 749 personas de todos los grupos de edad (Reiss y Havercamp, 2006). En este estudio, los participantes llenaron un cuestionario que preguntaba sobre la satisfacción de sus necesidades. Estas necesidades se dividieron en dos tipos de motivación: de baja motivación (es decir, comer y ejercicio físico) y alta motivación (es decir, honor, familia e idealismo). Los resultados sustentaron la teoría de Maslow. Los investigadores encontraron que los motivos más bajos eran más comunes en la gente joven, mientras que los altos eran más frecuentes en la gente mayor. Recordemos que, para concentrarse en la satisfacción de las necesidades de orden más alto como la estima y la autorrealización, las personas deben primero haber satisfecho las necesidades de bajo orden. Por lo tanto, tal y como teorizó Maslow y como descubrieron Reiss y Havercamp (2006), si las personas pueden asegurar las necesidades

más básicas temprano en su vida, tienen más tiempo y energía para concentrarse en lograr las metas más altas de la existencia humana más tarde en la vida.

Crítica a la teoría de Maslow

La búsqueda de personas autorrealizadas de Maslow no finalizó con sus estudios empíricos. En los últimos años de su vida especularía con frecuencia sobre la autorrealización, aportando pocas pruebas que confirmaran sus hipótesis. Este dato abriría las puertas para criticar a Maslow. Sin embargo, a él no le preocupaba la ciencia desacralizada u ortodoxa. Pese a ello, nosotros usaremos los mismos criterios para evaluar la teoría de la personalidad holístico-dinámica que utilizamos con otras teorías. En primer lugar, ¿qué puntuación obtiene la teoría de Maslow en su capacidad para *generar investigación*? En este criterio, la teoría de Maslow obtiene una valoración algo superior a la media. La autorrealización sigue siendo un tema popular para los investigadores y los tests de autorrealización han facilitado el estudio de este concepto imaginario. Sin embargo, las ideas de Maslow sobre la metamotivación, la jerarquía de las necesidades, el complejo de Jonás y las necesidades instintivas han suscitado menos interés para los investigadores.

En el criterio de refutabilidad, la teoría de Maslow obtiene una puntuación baja. Los investigadores siguen teniendo dificultades para confirmar o invalidar los medios empleados por Maslow para buscar personas autorrealizadas.

Maslow afirmó que las personas autorrealizadas se negaron a realizar tests que podrían haber servido para evaluar su nivel de autorrealización. Si esto es cierto, entonces los distintos cuestionarios creados para medir el nivel de autorrealización podrían no ser adecuados para identificar a las personas autorrealizadas. No obstante, si los investigadores desean seguir el ejemplo de Maslow y usar entrevistas personales, tendrán pocas directrices para orientarse. Dado que Maslow no ofreció una definición operacional de la autorrealización ni una descripción completa de sus métodos de muestreo, los investigadores no pueden estar seguros de que están reproduciendo exactamente el estudio inicial de Maslow o que están identificando el mismo conjunto de rasgos propios de la autorrealización. Maslow dejó a los futuros investigadores pocas indicaciones claras para intentar reproducir sus estudios sobre la autorrealización. A falta de definiciones operacionales de la mayoría de los conceptos de Maslow, los investigadores no pueden ni confirmar ni invalidar gran parte de las bases de su teoría.

Sin embargo, el marco de la jerarquía de las necesidades de Maslow presta a su teoría una gran flexibilidad para *organizar los conocimientos sobre el comportamiento humano*. La teoría de Maslow es también bastante coherente con el sentido común. Así, por ejemplo, el sentido común sugiere que una persona debe estar bien alimentada antes de sentirse motivada por otras cuestiones distintas del alimento. A las personas hambrientas les preocupa poco la filosofía política. Su motivación principal es conseguir alimento, no comprender una u otra filosofía. De manera similar, las personas que viven con una amenaza a su integridad física estarán motivadas sobre todo para proteger su seguridad, y las personas que han satisfecho en cierta medida sus necesidades fisiológicas y de seguridad lucharán por ser aceptadas y establecer un vínculo amoroso.

¿Sirve la teoría de Maslow como *guía práctica*?

En este criterio, la teoría obtiene una puntuación muy elevada. Por ejemplo, los psicoterapeutas que tienen clientes cuyas necesidades de seguridad están amenazadas, deben ofrecerles un entorno seguro. Una vez que estos han satisfecho sus necesidades de seguridad, el terapeuta puede trabajar para brindarles sentimientos de amor y pertenencia. De manera similar, los responsables del personal de las empresas pueden usar la teoría de Maslow para motivar a los trabajadores. La teoría sugiere que el aumento del salario no puede satisfacer todas las necesidades más allá de los niveles fisiológicos y de seguridad. Dado que las necesidades fisiológicas y de seguridad ya están en gran medida satisfechas para el trabajador medio occidental, un incremento salarial por sí mismo no aumentará de manera permanente el ánimo y la productividad del trabajador. Las mejoras salariales pueden satisfacer niveles de necesidades superiores solo si los trabajadores las consideran una forma de reconocimiento al trabajo bien hecho. La teoría de Maslow sugiere que los jefes deberían dar a sus empleados más responsabilidad y libertad, aprovechar mejor sus ideas y su creatividad para resolver problemas y fomentar el uso de la inteligencia y la imaginación en el trabajo.

3.6 LA TEORÍA CENTRADA EN EL CLIENTE DE CARL ROGERS

En la escuela primaria de Oak Park, en Illinois, fue compañero de Ernest Hemingway y de los hijos de Frank Lloyd Wright, pero nunca aspiró a ser escritor o arquitecto. Él quería ser agricultor, agricultor científico, para estudiar las plantas y los animales, su crecimiento y su desarrollo.

Aunque procedía de una familia numerosa, era muy tímido y carecía de habilidades sociales. Era un niño sensible y se sentía herido fácilmente por las burlas de sus compañeros de clase y de sus hermanos.

Al principio de la escuela secundaria, sus padres, esperando encontrar un ambiente más sano y religioso, trasladaron a toda la familia a una granja a unos 68 kilómetros al oeste de Chicago. El traslado cumplió los objetivos de los padres. En este lugar aislado se crearon lazos estrechos entre los miembros de la familia, pero no con los niños de otras familias de la zona. La lectura de la Biblia, el trabajo y el cuidado de los animales y las plantas en la granja ocupaban gran parte de su tiempo. Aunque estaba convencido de que sus padres cuidaban bien de sus hijos, también pensaba que les estaban dando una educación muy restrictiva. La consecuencia de ello es que los niños crecieron en un hogar con muy poca vida social y mucho trabajo pesado. Bailar, jugar a las cartas, beber refrescos e ir al teatro eran actividades prohibidas.

Este entorno despertó en el joven un interés científico por la agricultura y solía tomar notas detalladas de sus observaciones, gracias a las cuales pudo aprender las condiciones “necesarias y suficientes” para el crecimiento óptimo de plantas y animales. En la escuela secundaria y en la universidad conservó su apasionado interés por la agricultura científica, sin embargo, nunca llegó a ser agricultor. Después de dos años en la universidad, cambió de rumbo y pasó de la agricultura al sacerdocio y, más adelante, a la psicología. Pero la devoción por el método científico seguiría acompañando a Carl Rogers durante toda su vida, y su investigación sobre las condiciones “necesarias y suficientes” para el crecimiento psicológico humano fue uno de los motivos por los que recibió el premio Distinguished Scientific Contribution Award otorgado por la American Psychological Association.

3.7 PERSPECTIVA GENERAL DE LA TEORÍA CENTRADA EN EL CLIENTE

Aunque se le conoce, sobre todo, por ser el fundador de la **terapia centrada en el cliente**, Carl Rogers desarrolló una teoría humanista de la personalidad a partir de sus experiencias con pacientes de psicoterapia. A diferencia de Freud, que era ante todo teórico y secundariamente terapeuta, Rogers fue un terapeuta consumado y un teórico reticente (Rogers, 1959). Estaba más interesado en ayudar a las personas que en descubrir por qué se comportaban de una u otra manera. Tendía más a preguntarse “¿cómo puedo ayudar a

esta persona a crecer y a desarrollarse?”, que a considerar la cuestión “¿cuál es la causa de que esta persona se haya desarrollado de este modo?”.

Como muchos teóricos de la personalidad, Rogers construyó su teoría sobre los andamios que le proporcionaron sus experiencias como terapeuta. Sin embargo, por contraste con la mayoría de estos teóricos, necesitaba continuamente investigación empírica para confirmar su teoría de la personalidad y su enfoque terapéutico. Tal vez más que ningún otro teórico-terapeuta, Rogers (1986) abogó por un equilibrio entre los datos terapéuticos y los empíricos, que permitirían ampliar los conocimientos sobre el modo de sentir y pensar de los humanos.

Aunque su teoría de la personalidad es rigurosa y coherente, Rogers no estaba satisfecho con el concepto de teoría. Él prefería considerarse alguien que ayudaba a las personas y no un teórico. Según él, las teorías son frías y distantes, y le preocupaba que su teoría pudiera implicar un cierto objetivo.

En la década de 1950, a la mitad de su trayectoria profesional, Rogers fue invitado a escribir lo que entonces se denominó teoría de la personalidad “centrada en la persona”, y su descripción original se encuentra en el volumen 3 de la *Psicología: el estudio de una ciencia* (véase Rogers, 1959) de Sigmund Koch. Ya en aquel momento, Rogers se dio cuenta de que diez o veinte años después sus teorías serían diferentes, pero lamentablemente, en el transcurso de esos años, nunca llegó a reformular de manera sistemática su teoría de la personalidad. Aunque muchas de sus experiencias posteriores alteraron algunas de aquellas primeras ideas, la versión definitiva de su teoría de la personalidad se apoya en esa base inicial descrita en detalle en la obra de Koch.

Aunque el concepto de humanidad de Rogers no sufrió modificaciones importantes desde principios de la década de 1940 hasta su muerte en 1987, su terapia y su teoría cambiaron de nombre varias veces. Los primeros años, el enfoque de Rogers se conoció como “no directivo”, un desafortunado término que se asoció con su nombre durante demasiados años. Más adelante sería designado con otros términos como “centrado en el cliente”, “centrado en la persona”, “centrado en el estudiante”, “centrado en el grupo” y “de persona a persona”. Usaremos el término centrado en el cliente para hacer referencia a la terapia de Rogers y el término más amplio centrado en la persona para referirnos a la *teoría* de la personalidad de Rogers.

La teoría centrada en la persona de Rogers es la que más se acerca a esta condición. Un ejemplo de estructura si-entonces sería: *si* se dan ciertas condiciones, *entonces* se producirá un proceso; si este proceso se produce, entonces se pueden esperar ciertos resultados. La terapia nos ofrece un ejemplo más específico: *si* el terapeuta es congruente y comunica al cliente una valoración positiva incondicional y la empatía adecuada, *entonces* se producirá el cambio terapéutico; *si* se produce el cambio terapéutico, *entonces* el cliente se aceptará mejor a sí mismo, ganará autoconfianza, etc. (estudiaremos más a fondo la congruencia, la valoración positiva incondicional y la empatía en el apartado sobre psicoterapia).

3.8 LA TEORÍA CENTRADA EN LA PERSONA

Supuestos básicos

¿Cuáles son los supuestos básicos de la teoría centrada en la persona? Rogers postuló dos grandes supuestos: la tendencia formativa y la tendencia realizadora.

Tendencia formativa

Según Rogers (1978, 1980), en toda la materia, orgánica e inorgánica, existe una tendencia a evolucionar desde formas más simples hasta formas más complejas, en todo el universo se desarrolla un proceso creativo, más que destructivo. Es lo que Rogers llamaría **tendencia formativa**, de la cual ofreció varios ejemplos presentes en la naturaleza. Por ejemplo, las galaxias complejas se forman a partir de una masa desordenada, los cristales de los copos de nieve surgen de masas de vapor informe, los organismos complejos se desarrollan a partir de células sencillas y la conciencia humana evoluciona a partir de una inconciencia primitiva hasta convertirse en una conciencia bien organizada.

Tendencia realizadora

Un supuesto relacionado con el anterior pero más importante es la **tendencia realizadora**, una inclinación que existe en todos los humanos (y otros animales y plantas) a desarrollar plenamente su potencial (Rogers, 1959, 1980). Esta tendencia es la única motivación que tienen las personas. La necesidad de satisfacer el instinto de alimentarse de expresar emociones intensas cuando las sienten y de aceptarse a sí mismas son ejemplos de realización. Dado que el individuo funciona como un organismo completo, en el proceso de realización participa toda la persona, con sus aspectos fisiológico e intelectual, racional y emocional, consciente e inconsciente.

La tendencia a la conservación y mejora del organismo forma parte de la tendencia realizadora. La necesidad de **conservación** es similar a los niveles inferiores de la jerarquía de necesidades de Maslow. Incluye necesidades básicas como el alimento, el aire y la seguridad, pero también incluye la tendencia a oponerse al cambio y buscar un *statu quo*. La naturaleza conservadora se expresa en el deseo de los individuos de proteger el concepto que tienen de sí mismos en un momento concreto. Las personas luchan contra las ideas nuevas, distorsionan las experiencias que no se adecuan a su ideal, los cambios les parecen dolorosos y el crecimiento aterrador.

Aunque las personas tengan un fuerte deseo de mantener el *statu quo*, también están dispuestas a aprender y a cambiar, a crecer y desarrollarse. Es lo que Rogers denominó la necesidad de **mejora**. Esta necesidad se observa en la voluntad de las personas de aprender cosas que no ofrecen una gratificación inmediata.

El sí mismo y la autorrealización

Según Rogers (1959), los niños empiezan a desarrollar un vago concepto del sí mismo cuando una parte de sus experiencias se personaliza y se distingue en su *conciencia* como experiencia del “yo”. Los niños se van haciendo conscientes de su propia identidad a medida que van distinguiendo lo que sabe bien y lo que sabe mal, lo que les gusta y lo que no, entonces empiezan a valorar las experiencias como positivas o negativas, usando como criterio la tendencia realizadora. Como la alimentación es un requisito para la realización, para los niños el alimento es algo positivo y el hambre algo negativo. También les parece positivo el sueño, el aire fresco, el contacto físico y la salud, porque cada uno de estos elementos es necesario para la realización.

Una vez que los niños han creado una identidad rudimentaria, la tendencia realizadora del sí mismo empieza a desarrollarse. La **autorrealización** es una parte de la tendencia realizadora y, por tanto, no es sinónimo de ella. La *tendencia realizadora* hace referencia a experiencias orgánicas, es decir, afecta a la totalidad de la persona, a sus partes consciente e inconsciente, fisiológica y cognitiva, mientras que la *autorrealización* es la tendencia a hacer realidad el sí mismo tal y como lo *percibimos en nuestra conciencia*.

El concepto del sí mismo

El **concepto del sí mismo** incluye todos los aspectos de la existencia y las experiencias propias que el individuo percibe en su conciencia (aunque no siempre con precisión); no es

idéntico al **sí mismo orgánico**, ya que algunas partes de este sí mismo orgánico pueden estar fuera del alcance de la conciencia de la persona o puede ser que la persona simplemente no las admita. Por ejemplo, el estómago es parte del sí mismo orgánico, pero a menos que funcione mal y nos cause preocupación, es poco probable que lo incluyamos en nuestro concepto del sí mismo. De modo similar, las personas pueden negar ciertos aspectos de sí mismos, como la falta de honradez, cuando no son coherentes con su concepto del sí mismo.

Por tanto, una vez que las personas han construido su concepto del sí mismo, les resulta muy difícil cambiar y aprender y las experiencias que no son coherentes con este concepto las suelen negar o aceptar solo en forma distorsionada.

El sí mismo ideal

El segundo subsistema del sí mismo es el **sí mismo ideal**, que se define como la noción que un individuo tiene de sí mismo tal y como desearía ser. El sí mismo ideal contiene todos los atributos, por lo general positivos, que las personas aspiran a poseer. Cuando en una persona el sí mismo ideal y el concepto del sí mismo son muy diferentes, estamos ante una **incongruencia** y una personalidad enfermiza. Los individuos psicológicamente equilibrados perciben pocas discrepancias entre su concepto del sí mismo y lo que les gustaría ser.

3.9 PSICOTERAPIA CENTRADA EN EL CLIENTE

En teoría, la terapia centrada en el cliente parece muy sencilla; pero en la práctica resulta muy difícil. En pocas palabras, el enfoque centrado en el cliente sostiene que, para que las personas vulnerables o con problemas de ansiedad puedan crecer psicológicamente, deben entrar en contacto con un terapeuta que sea congruente y que les proporcione un entorno de aceptación incondicional y empatía total. Y en ello, precisamente, está la dificultad. Las cualidades de congruencia, valoración positiva incondicional y comprensión empática en un terapeuta no son fáciles de conseguir.

Como la teoría centrada en la persona, el enfoque de la terapia centrada en el cliente se puede formular mediante la estructura si-entonces. Si las *condiciones* de congruencia, valoración positiva incondicional y empatía por parte del terapeuta están presentes en la relación entre el cliente y el terapeuta, entonces se podrá realizar el *proceso* de la terapia. Si el proceso de la terapia se realiza, entonces se pueden esperar ciertos *resultados*. La

terapia rogeriana, por tanto, se puede formular en términos de condiciones, proceso y resultados.

Condiciones

Rogers (1959) postuló que hay tres condiciones necesarias y suficientes para que se produzca el crecimiento terapéutico. Primero, el cliente debe entrar en contacto con un terapeuta congruente que debe mostrar empatía y una valoración positiva incondicional hacia el cliente. A continuación, el cliente debe percibir estas características en el terapeuta. Y, por último, el contacto entre cliente y terapeuta debe tener una cierta duración.

La hipótesis de Rogers es revolucionaria. En casi todas las psicoterapias, las condiciones primera y tercera están presentes; es decir, el cliente o paciente busca ayuda motivado por algún tipo de tensión, y la relación entre el cliente y el terapeuta se prolonga durante un cierto periodo. La terapia centrada en el cliente es única por considerar que las condiciones de *congruencia, valoración positiva incondicional y escucha empática del terapeuta* son condiciones necesarias y suficientes (Rogers, 1957).

Aunque las tres condiciones son necesarias para el crecimiento psicológico, Rogers (1980) afirmaba que la congruencia es más importante que la valoración positiva incondicional o la empatía. La congruencia es una cualidad general que posee el terapeuta, mientras que las otras dos condiciones son actitudes o sentimientos específicos del terapeuta hacia un cliente concreto.

Congruencia del terapeuta

La primera condición necesaria y suficiente para el cambio terapéutico es que el terapeuta sea congruente. La congruencia existe cuando las experiencias orgánicas de una persona corresponden a una conciencia de estas, y a una capacidad y disposición para expresar abiertamente los sentimientos (Rogers, 1980). Ser congruente significa ser real o auténtico, formar un todo equilibrado, ser lo que uno verdaderamente es.

Un terapeuta congruente, por tanto, no es simplemente una persona amable y simpática, sino más bien un ser humano con sentimientos de alegría, enfado, frustración, confusión, etc. Cuando aparecen estos sentimientos, no se niegan ni distorsionan, sino que fluyen de manera fácil en la conciencia y se expresan libremente. Un terapeuta congruente, por tanto, no debe ser ni pasivo ni distante y, sin duda, tampoco “no carente de dirección”.

Valoración positiva incondicional

La valoración positiva es la necesidad de ser querido, apreciado o aceptado por otra persona. Cuando esta necesidad está presente sin condiciones o reservas, estamos ante una **valoración positiva incondicional** (Rogers, 1980). Los terapeutas tienen una valoración positiva incondicional del cliente cuando “muestran una actitud amable, positiva y de aceptación hacia su forma de ser” (Rogers, 1961, p. 62); una actitud no posesiva, sin juicios y sin reservas.

Un terapeuta que tiene una valoración positiva incondicional de un cliente mostrará una actitud amable y no posesiva, sin llegar a ser demasiado efusivo o jovial. Una actitud amable y no posesiva significa mostrar interés por una persona sin asfixiarla o pretender poseerla, lo que se puede formular de la siguiente manera: “como me intereso en ti, puedo permitirte ser autónomo e independiente de mis valoraciones y restricciones; eres una persona con sentimientos y opiniones propios sobre lo que está bien y lo que está mal. El hecho de que sienta afecto por ti no significa que tenga que guiarte para tomar decisiones, sino que puedo permitirte que seas tú mismo y que decidas qué es lo mejor para ti”. Este tipo de actitud permisiva hizo que la terapia de Rogers se ganara la inmerecida fama de ser una terapia pasiva o no directiva; sin embargo, un terapeuta centrado en el cliente debe implicarse de manera activa en su relación con el cliente.

Empatía

La tercera condición necesaria y suficiente para el crecimiento psicológico es la **empatía**. La empatía existe cuando el terapeuta percibe correctamente los sentimientos de sus clientes y es capaz de comunicar estas percepciones de tal modo que los clientes sepan que otra persona ha entrado en su mundo emocional sin prejuicios, proyecciones o evaluaciones.

Para Rogers (1980), la empatía “significa vivir temporalmente en la vida de otros, moviéndose dentro de ella con delicadeza y sin emitir juicios” (p. 142). La empatía no conlleva interpretar las intenciones de los clientes o descubrir sus sentimientos inconscientes, lo que requeriría un marco de referencia externo y supondría una amenaza para los clientes. La empatía sugiere que un terapeuta percibe cosas desde el punto de vista del cliente y que el cliente se siente seguro y no amenazado.

3.10 INVESTIGACIÓN Y CRÍTICA A LA TEORÍA DE CARL ROGERS

Investigación relacionada

Comparadas con la teoría de Maslow, las ideas de Rogers sobre el poder de la valoración positiva incondicional generaron una gran cantidad de investigación empírica. De hecho, la investigación de Rogers sobre las tres condiciones necesarias y suficientes para el crecimiento psicológico fue la precursora de la psicología positiva, y ha encontrado sustento en la investigación moderna (Cramer, 1994, 2002, 2003a). Aún más, la noción de Rogers sobre la incongruencia entre el sí mismo real y el sí mismo ideal y la motivación para alcanzar las metas despiertan el continuo interés de los investigadores.

Crítica a la teoría de Rogers

Para hacer una crítica de la teoría de Rogers nos planteamos en qué medida cumple los seis criterios de utilidad de una teoría. En primer lugar, ¿*genera investigación* y sugiere hipótesis comprobables? Aunque la teoría de Rogers ha generado una gran cantidad de investigación en el campo de la psicoterapia y el aprendizaje escolar (ver Rogers, 1983), fuera de estos dos campos su productividad ha sido moderada y, por tanto, obtiene una puntuación media en su capacidad para inspirar investigación dentro del marco general del estudio de la personalidad.

En el criterio de *refutabilidad*, la teoría de Rogers obtiene una puntuación elevada. Rogers fue uno de los pocos teóricos que formuló su teoría utilizando una estructura si-entonces, y tal formulación la hace susceptible de confirmación o refutación. Su terminología precisa facilitó la investigación en la Universidad de Chicago y, más adelante, en la Universidad de Wisconsin, donde expuso la teoría de la terapia a una posible refutación. Lamentablemente, desde la muerte de Rogers, muchos seguidores de orientación humanista han fracasado en sus intentos de comprobar la teoría en su sentido más amplio. En tercer lugar, nos preguntamos si la teoría centrada en la persona *organiza el conocimiento* en un marco relevante. Aunque gran parte de la investigación generada por la teoría ha quedado limitada a las relaciones interpersonales, la teoría de Rogers se puede ampliar a un campo relativamente extenso de la personalidad humana. Los intereses de Rogers iban más allá de la consulta e incluían dinámicas de grupo, aprendizaje escolar, problemas sociales y relaciones internacionales. Por tanto, la teoría obtiene una

puntuación alta en su capacidad para explicar los conocimientos actuales sobre el comportamiento humano.

En cuanto a la utilidad de la teoría como *guía práctica*, para el psicoterapeuta, la respuesta es inequívoca. Para generar cambios en la personalidad, el terapeuta debe ser congruente y capaz de mostrar empatía y una valoración positiva incondicional hacia el cliente. Rogers sugirió que estas tres condiciones son necesarias y suficientes para el crecimiento del individuo en toda relación interpersonal.

3.11 LA PSICOLOGÍA EXISTENCIAL DE ROLLO MAY

Después de dos matrimonios y dos divorcios, Philip se debatía de nuevo con otra relación difícil, en esta ocasión con Nicole, una escritora de unos 45 años de edad. Philip podía ofrecer a Nicole amor y estabilidad económica, pero su relación no parecía funcionar.

Seis meses después de conocerse, Philip y Nicole pasaron un verano idílico. Los dos hijos pequeños de Nicole estaban con su padre y los tres hijos de Philip ya eran lo bastante mayores como para cuidar de sí mismos. Al principio del verano, Nicole mencionó la posibilidad de casarse, pero Philip le respondió que estaba en contra del matrimonio debido a sus dos fracasos matrimoniales anteriores. Aparte de este pequeño desacuerdo, el tiempo que pasaron juntos aquel verano fue muy agradable. Sus conversaciones eran gratificantes para Philip y sus relaciones sexuales eran las más satisfactorias y placenteras que había tenido nunca.

Al final de este idílico verano, Nicole volvió a su casa sola para llevar a sus hijos al colegio. Cuando Philip llegó a su casa la llamó por teléfono, pero su voz le pareció un poco extraña. Un día después volvió a llamarla y tuvo la impresión de que no estaba sola. Esa misma tarde llamó varias veces más pero el teléfono estaba ocupado. Cuando por fin pudo comunicarse con ella, le preguntó si alguien había estado con ella esa mañana. Sin dudar un segundo, Nicole le respondió que un amigo de su época de estudiante llamado Craig estaba con ella y que se había enamorado de él. Además, pensaba casarse con él a finales de mes y trasladarse a otra parte del país.

Philip quedó destrozado. Se sentía traicionado y abandonado. Perdió peso, volvió a fumar y empezó a sufrir insomnio. Cuando volvió a ver a Nicole, se mostró muy enfadado con aquel plan “descabellado”. Este arrebato de furia no era normal en Philip. Raras veces se

enfadaba, solo cuando temía perder a la persona que amaba. Para complicar las cosas, Nicole le dijo que aún lo quería, y siguió viéndose con él cuando Craig no estaba disponible. Finalmente, Nicole dejó a Craig y le comunicó a Philip que, como él ya sabía, no podría dejarlo nunca. Este comentario lo confundió, porque él desconocía este dato.

3.12 PERSPECTIVA GENERAL DE LA PSICOLOGÍA EXISTENCIAL

Poco después de la Segunda Guerra Mundial, una nueva corriente de la psicología, la psicología existencial, empezó a extenderse desde Europa hasta Estados Unidos. La psicología existencial tiene sus raíces en la filosofía de Sören Kierkegaard, Friedrich Nietzsche, Martin Heidegger, Jean-Paul Sartre y otros filósofos europeos. Los primeros psicólogos y psiquiatras existenciales también fueron europeos y, entre ellos, cabe citar a Ludwig Binswanger, Medard Boss, Victor Frankl, entre otros.

Durante casi 50 años, el portavoz de la psicología existencial más destacado de Estados Unidos fue Rollo May. De su experiencia como psicoterapeuta, May desarrolló un nuevo modo de estudiar a los seres humanos. Su enfoque no se basaba en investigaciones científicas controladas, sino más bien en su experiencia clínica. Consideraba que las personas vivían en el mundo de las experiencias presentes y que en última instancia eran responsables de sus propias vidas. Su perspicacia y sus profundos análisis de la condición humana lo convirtieron en un escritor popular entre legos y psicólogos profesionales.

Según May, muchas personas no tienen valor para hacer frente a su destino, y al huir de él renuncian a gran parte de su libertad. Al negar su libertad, también huyen de su responsabilidad. Al no estar dispuestos a tomar decisiones, pierden de vista quiénes son y acaban por sentirse insignificantes y alienados. En cambio, las personas equilibradas cuestionan su destino, valoran su libertad y viven de manera auténtica con otras personas y consigo mismos. Reconocen que la muerte es inevitable y tienen la valentía de vivir el presente.

¿Qué es el existencialismo?

Aunque filósofos y psicólogos interpretan el existencialismo de maneras diversas, se pueden encontrar algunos elementos comunes en la mayoría de los pensadores existencialistas. En primer lugar, la *existencia* tiene prioridad por encima de la *esencia*. La existencia significa surgir o devenir, la esencia implica una sustancia inmutable y estática.

La existencia sugiere un proceso, la esencia hace referencia a un producto. La existencia se asocia con crecimiento y cambio, la esencia significa estancamiento e irreversibilidad. La civilización occidental, y en particular la ciencia, ha dado más valor a la esencia que a la existencia. Ha intentado comprender la composición básica de las cosas, incluidos los humanos. En cambio, los existencialistas afirman que la esencia de las personas es su capacidad para redefinirse a sí mismos continuamente mediante sus elecciones.

En segundo lugar, el existencialismo se oponía a la división entre sujeto y objeto. Según Kierkegaard, las personas son algo más que simples piezas de la maquinaria de una sociedad industrializada, y también son algo más que seres pensantes subjetivos que viven de manera pasiva, limitándose a especular. Para él, las personas son tanto subjetivas como objetivas y deben buscar la verdad llevando una vida activa y auténtica.

En tercer lugar, las personas buscan un significado a sus vidas. Se plantean (aunque no siempre de manera consciente) preguntas fundamentales sobre su ser: ¿quién soy?, ¿vale la pena la vida?, ¿tiene significado?, ¿cómo puedo desarrollar mi humanidad? En cuarto lugar, los existencialistas sostienen que, en última instancia, todos somos responsables de lo que somos y lo que llegamos a ser. No podemos culpar a nuestros padres, profesores, jefes, Dios o las circunstancias. Como dijo Sartre (1957), “el hombre no es nada más que lo que hace de sí mismo.

Este es el primer principio del existencialismo” (p. 15). Aunque podemos asociarnos con otras personas mediante relaciones productivas y saludables, al final, cada uno de nosotros está solo. Podemos optar por desarrollar todo nuestro potencial o evitar comprometernos y tomar decisiones, pero en última instancia, será nuestra propia decisión.

En quinto lugar, los existencialistas son fundamentalmente antiteóricos. Para ellos las teorías deshumanizan aún más a las personas y las convierten en objetos. Las teorías se construyen en parte para explicar fenómenos. Los existencialistas suelen oponerse a este enfoque. Las experiencias auténticas tienen preferencia por encima de las explicaciones artificiales. Cuando las experiencias se amoldan a un modelo teórico preexistente pierden su autenticidad y se disocian del individuo que las vivió.

3.13 CULPA, INTENCIONALIDAD, CUIDADO, AMOR Y VOLUNTAD.

Culpa

La ansiedad surge cuando las personas se enfrentan al problema de desarrollar su potencial. La **culpa** surge cuando las personas niegan su potencial, no perciben correctamente las necesidades de los demás o no son conscientes de su dependencia del mundo natural (May, 1958a). Igual que May utilizó el término “ansiedad” para referirse a varias cuestiones relacionadas con el concepto de estar en el mundo de uno mismo, también empleó el concepto de culpa. En este sentido, tanto la ansiedad como la culpa son *ontológicas*; es decir, se refieren a la naturaleza del ser y no a los sentimientos generados por situaciones o transgresiones específicas.

En total, May (1958a) reconoció tres formas de culpa ontológica, cada una de las cuales corresponde a uno de los tres modos de estar en el mundo; es decir, *Umwelt*, *Mitwelt* y *Eigenwelt*. Para comprender la forma de culpa que corresponde al *Umwelt*, recordemos que la culpa ontológica no tiene por qué derivarse de los actos o la pasividad propios; puede proceder de una falta de conciencia del estar en el mundo. Conforme la civilización avanza en el aspecto tecnológico, las personas se separan cada vez más de la naturaleza; es decir, del *Umwelt*. Este distanciamiento conduce a una forma de culpa ontológica que está muy extendida en las sociedades “avanzadas”, donde las personas viven en hogares con climatizadores, usan medios de transporte motorizados y consumen alimentos recolectados y preparados por otros. Esta dependencia de los demás para estas y otras necesidades, sin criterio alguno, contribuye a la primera forma de culpa ontológica. Como este tipo de culpa procede de nuestra separación de la naturaleza, May (1958a) también se refirió a ella como culpa de la separación un concepto similar a la noción del dilema humano de Fromm.

La segunda forma de culpa procede de nuestra incapacidad para percibir correctamente el mundo de los demás (*Mitwelt*). Solo podemos percibir a los demás a través de nuestros ojos y nunca podemos delimitar perfectamente sus necesidades. Por tanto, cometemos una agresión contra su verdadera identidad. Como no podemos prever las necesidades de los demás de manera infalible, nos sentimos ineptos en nuestras relaciones con ellos. Esto nos lleva a un estado de culpa omnipresente, que todos experimentamos en cierta medida. May (1958a) escribió que “no es una cuestión de fracaso moral [...] es la consecuencia

ineludible del hecho de que cada uno de nosotros es una individualidad independiente y no tiene más remedio que ver el mundo por sus propios ojos” (p. 54).

La tercera forma de culpa ontológica está asociada con la negación de nuestro potencial o con la imposibilidad de desarrollarlo. Por tanto, esta culpa se deriva de la relación con nuestro sí mismo (*Eigenwelt*). Esta forma de culpa también es universal, porque ninguno de nosotros puede desarrollar plenamente todo su potencial. Este tercer tipo de culpa recuerda el *complejo de Jonás* de Maslow, que es el miedo a nuestra propia grandeza.

Intencionalidad

La capacidad para tomar decisiones implica una cierta estructura subyacente sobre la que se basa la decisión. La estructura que da significado a la experiencia y permite a las personas tomar decisiones sobre el futuro se llama intencionalidad (May, 1969b). Sin intencionalidad, las personas no podrían ni tomar decisiones ni actuar conforme a ellas. Actuar implica intencionalidad, así como la intencionalidad implica un acto: ambos son inseparables.

May usó el término “intencionalidad” para llenar el vacío entre sujeto y objeto. La intencionalidad es “la estructura de significado que hace posible para nosotros, que somos los sujetos, ver y comprender el mundo externo, que es objetivo. Con la intencionalidad, se vence en parte la dicotomía entre sujeto y objeto” (May, 1969b, p. 225).

El cuidado es un proceso activo, lo contrario de la apatía. “El cuidado es un estado en el que hay algo que *nos importa*” (May, 1969b, p. 289). El cuidado no es lo mismo que el amor, pero es la fuente del amor. Amar significa cuidar, reconocer la humanidad de la otra persona, valorar de manera activa el desarrollo de esa persona. May (1953) definió el **amor** como “disfrutar de la presencia de la otra persona y afirmar el valor y el desarrollo [de esa persona] tanto como los propios” (p. 206); sin cuidado no puede haber amor, solo sentimentalismo vacío o excitación sexual transitoria. El cuidado es también una fuente de voluntad.

May (1969b) definió la **voluntad** como “la capacidad para organizarse a sí mismo de tal modo que se pueda producir un avance en una cierta dirección o hacia un cierto objetivo” (p. 218). La diferencia entre voluntad y deseo la explicó como sigue:

[...] la voluntad requiere autoconciencia, el deseo no. La voluntad implica un cierto margen de elección, el deseo no. El deseo proporciona el contenido, la imaginación, el juego, la

novedad y la riqueza a la voluntad. La voluntad proporciona la autonomía y la madurez al deseo. La voluntad protege al deseo, le permite seguir adelante sin correr riesgos demasiado grandes (p. 218).

3.14 LIBERTAD Y DESTINO

Formas de libertad

May (1981) identificó dos formas de libertad: la libertad de acción y la libertad de ser. La primera es la *libertad existencial*; la segunda, la *libertad esencial*.

Libertad existencial

La libertad existencial no debe confundirse con la filosofía existencialista; es la libertad de acción. Actualmente la mayoría de los adultos de clase media en el mundo occidental disfrutan de grandes dosis de libertad existencial. Son libres para viajar dentro de sus países, para elegir a sus colegas, para votar por sus gobernantes, etc. A una escala más trivial, son libres para empujar el carrito de la compra en el supermercado y escoger entre cientos de productos. La libertad existencial, por tanto, es la libertad para actuar según las propias decisiones.

Libertad esencial

La libertad de acción no garantiza la libertad esencial; es decir, la libertad de ser. De hecho, la libertad existencial a menudo hace más difícil la libertad esencial. Por ejemplo, los detenidos en campos de concentración suelen hablar con entusiasmo de su “libertad interior”, pese a tener una libertad existencial muy limitada. Por tanto, la reclusión física o la negación de la libertad parecen permitir a las personas enfrentarse a su destino y alcanzar la libertad de ser. En 1981, May (1981, p. 60) se preguntaba: “¿Buscamos la libertad esencial solo cuando nuestra vida cotidiana es alterada?”. La respuesta del propio May a esta pregunta fue negativa. No es necesario estar encarcelado para conseguir la libertad esencial o libertad de ser. El destino es nuestra cárcel, el campo de concentración que hace que estemos menos preocupados por la libertad de acción y más preocupados por la libertad esencial.

Comprometernos con nuestro destino, que es lo mismo que planificar nuestra vida, ¿no implica reclusión, seriedad, crueldad, actos que nos obligan a mirar más allá de los límites de nuestra vida cotidiana? ¿No es la realidad ineludible de la muerte [...] nuestro campo de

concentración? ¿No basta la certeza de que la vida es, al mismo tiempo, regocijo y cautiverio para impulsarnos a considerar el aspecto más profundo de nuestro ser? (May, 1981, p. 61).

¿Qué es el destino?

May (1981) definió el destino como *“el objetivo del universo expresado en el objetivo de cada uno de nosotros”* (p. 90). Nuestro destino final es la muerte, pero, a menor escala, nuestro destino engloba otros rasgos biológicos como la inteligencia, el género, la constitución física y la fuerza, y la predisposición genética a contraer ciertas enfermedades. Además, los factores psicológicos y culturales influyen también en nuestro destino. El destino no significa que estemos predestinados o condenados de antemano. Es nuestra meta, nuestro fin, nuestro objetivo. Dentro de los límites de nuestro destino, tenemos la posibilidad de elegir, lo que nos permite hacer frente a este destino y cuestionarlo. Sin embargo, no admite todos los cambios posibles. No podemos tener éxito en todos los trabajos, superar todas las enfermedades, disfrutar de una relación satisfactoria con todo el mundo. No podemos borrar nuestro destino, *“pero podemos elegir cómo reaccionaremos, cómo desarrollaremos nuestro talento”* (May, 1981, p. 89).

May sugirió que la libertad y el destino, como el amor y el odio o la vida y la muerte, no son tendencias opuestas, sino más bien una paradoja normal de la vida. *“La paradoja reside en que la libertad debe su vitalidad al destino, y el destino debe su importancia a la libertad”* (May, 1981, p. 17). La libertad y el destino están por tanto relacionados entre sí inexorablemente: la primera no puede existir sin el segundo. Libertad sin destino es libertinaje rebelde. Irónicamente, el libertinaje conduce a la anarquía y, en última instancia, a la desaparición de la libertad. Sin destino, por tanto, no tenemos libertad y sin libertad nuestro destino carece de sentido.

La libertad y el destino se generan mutuamente. Si cuestionamos nuestro destino, alcanzamos la libertad, y cuando alcanzamos la libertad, presionamos los límites del destino.

3.15 INVESTIGACIÓN Y CRÍTICA A LA TEORÍA DE ROLLO MAY

La teoría existencialista de Rollo May ha tenido una cierta influencia como método de psicoterapia, pero ha suscitado muy poca investigación empírica directa. Este hecho está relacionado sin duda con la actitud crítica que May adoptó hacia las mediciones objetivas

y cuantitativas. Las teorías que hacen hincapié en la relación entre sujeto y objeto y la singularidad de los individuos tienen pocas probabilidades de generar investigación empírica con diseños experimentales o cuestionarios. May sostenía que la ciencia moderna es demasiado racionalista y objetiva, y que se precisa una nueva ciencia para comprender a la persona en su conjunto.

Un tema que ha generado investigación empírica es la ansiedad existencial. May (1967) definió la ansiedad como “el temor provocado por la amenaza de algún valor que el individuo considera fundamental para su existencia” (p. 72).

Cuando ciertos hechos amenazan nuestra existencia física o psicológica, sufrimos la ansiedad existencial, y la amenaza más fuerte a nuestra existencia es la muerte. En efecto, May y Yalom (1989) sostenían que “una tarea fundamental para nuestro desarrollo es superar el miedo a la desaparición” (p. 367). En cierto sentido, la vida es el proceso de enfrentarse a la muerte.

La perspectiva existencialista del estudio del miedo y la muerte está presente en el manejo del miedo, una rama experimental moderna de la psicología existencial. El psiquiatra estadounidense Ernest Becker se inspiró en Kierkegaard y Otto Rank para tender un puente conceptual entre la psicología existencial y la teoría de manejo del miedo. Un argumento básico para esta rama del existencialismo (y para escritores como Camus y Sartre) es que la motivación principal de los humanos es el miedo a la muerte. Además, para muchos de estos pensadores, la creatividad, la cultura y los objetivos del hombre son formas de defensa inconsciente contra su mortalidad. La obra de Becker, en particular, ha sido una fuente de inspiración importante para los teóricos del manejo del miedo.

Crítica a la teoría de May

El existencialismo en general y la psicología de May en particular han recibido muchas críticas por su carácter anti intelectual y anti teórico. May admitió que sus ideas no se ajustan al concepto tradicional de teoría, pero defendió firmemente su psicología contra las citadas acusaciones. Señaló la esterilidad de los métodos científicos convencionales y su incapacidad para descubrir el carácter ontológico de seres humanos voluntariosos, bondadosos y activos.

May sostenía que se precisaba una nueva psicología científica que reconociera las características humanas de la singularidad, la libertad personal, el destino, las experiencias fenomenológicas y, sobre todo, la capacidad de los humanos para relacionarse como objetos y sujetos. Esta nueva ciencia sobre el ser humano debería incluir también una ética. “Los actos de los seres humanos vivos y autoconscientes nunca son automáticos, sino que implican una consideración sobre las consecuencias, un potencial de bien o mal” (May, 1967, p. 199).

Hasta que esta nueva ciencia madure, debemos evaluar las ideas de May con los mismos criterios utilizados para el resto de teorías de la personalidad. En primer lugar, cabe preguntarse si las ideas de May han *generado investigación científica*. May no formuló sus ideas dentro de un marco teórico y sus escritos sugieren pocas hipótesis. Algunas investigaciones, como los estudios de Jeff Greenberg sobre el manejo del miedo, están relacionadas con la psicología existencial en general, pero no surgieron específicamente de la teoría de May. En este primer criterio, por tanto, la psicología existencial de May obtiene una puntuación muy baja.

En segundo lugar, las ideas de May, ¿se pueden confirmar o *refutar*? También en este criterio la psicología existencial en general y la teoría de May en particular obtienen una puntuación muy baja. La teoría carece de la precisión necesaria para sugerir hipótesis concretas que puedan confirmar o refutar sus conceptos principales.

En tercer lugar, la psicología de May, ¿ayuda a *organizarlo que sabemos actualmente sobre la naturaleza humana*? En este criterio, May recibiría una puntuación media. May es el que más fielmente ha seguido la advertencia de Gordon Allport: “No olvides aquello que has decidido no tratar” (Allport, 1968, p. 23). May no olvidó que había evitado hablar de las etapas de desarrollo, de las fuerzas motivadoras básicas, y de otros factores que tienden a

segmentar la experiencia humana. Los escritos filosóficos de May profundizaron en lo más oculto de la experiencia humana y han explorado aspectos de la humanidad no tratados por otros teóricos de la personalidad. Su popularidad se debe, en parte, a su capacidad para conmover a los lectores, para conectar con su humanidad. Aunque sus ideas pueden influir en las personas de un modo distinto al de otras teorías, May a veces utilizó ciertos conceptos de manera incoherente y confusa.

Además, decidió no tratar una serie de aspectos importantes de la personalidad humana, por ejemplo, el desarrollo, la cognición, el aprendizaje y la motivación.

UNIDAD IV “TEORIAS COGNITIVAS Y DEL APRENDIZAJE”

4.1 SKINNER: EL ANÁLISIS DE LA CONDUCTA

A principios del siglo xx, mientras Freud, Jung y Adler confiaban en la observación clínica y antes de que Eysenck y Costa y McCrae usaran métodos psicométricos para construir sus teorías sobre la personalidad humana, surgió un enfoque llamado **conductismo** de los estudios de laboratorio de animales y humanos. Dos de los pioneros del conductismo fueron E. L. Thorndike y John Watson, pero la persona que se suele asociar más a menudo con el conductismo es B.

F. Skinner, cuyo **análisis de la conducta** se aparta claramente de las teorías psicodinámicas excesivamente especulativas. Skinner minimizó la especulación y se centró casi totalmente en la conducta observable. Sin embargo, no afirmó que la conducta observable esté limitada a hechos externos. Las conductas individuales como pensar, recordar y prevenir son observables por la persona que las vive. La estricta adhesión de Skinner a la conducta observable le valió a su enfoque el nombre de **conductismo radical**, una doctrina que evita todos los constructos hipotéticos, como el yo, los rasgos, los impulsos, las necesidades, el hambre, etcétera.

Además de ser un conductista radical, Skinner se puede considerar legítimamente determinista y ambientalista. Como buen *determinista*, rechazó el concepto de voluntad propia o libre albedrío. La conducta humana no surge de un acto de voluntad, sino que, como cualquier fenómeno observable, está determinada por unas leyes y se puede estudiar científicamente.

Como *ambientalista*, Skinner sostenía que la psicología no debe explicar la conducta a partir de los componentes fisiológicos del organismo, sino más bien a partir de los estímulos ambientales. Reconoció la importancia de los factores genéticos, pero insistió en que, dado que estos quedan fijados en el momento de la concepción, no participan en el control de la conducta. Es la *historia* del individuo, más que su anatomía, lo que proporciona los datos más útiles para predecir y controlar la conducta.

Watson llevó el conductismo radical, el determinismo y las fuerzas ambientales más allá del concepto de Skinner, ignorando completamente los factores genéticos y afirmando poder determinar la personalidad mediante el control de las influencias ambientales. En una conferencia que se haría famosa, Watson (1926) formuló esta notable promesa: Si me dan una docena de niños sanos, bien formados, y un mundo concreto donde puedan crecer, les garantizo que los escogeré al azar y los formaré para que se conviertan en el tipo de profesional que yo desee, médico, abogado, artista, ejecutivo o, incluso, vagabundo o ladrón, al margen de sus dotes, inclinaciones, tendencias, habilidades, vocación y la raza de sus antepasados (p. 10).

Aunque actualmente pocos conductistas radicales aceptan este punto de vista extremo, la promesa de Watson suscitó un amplio debate.

Precusores del conductismo científico de Skinner

Durante siglos, los observadores de la conducta humana han sabido que las personas por lo general hacen cosas que tienen consecuencias agradables y evitan hacer las cosas que tienen consecuencias negativas. Sin embargo, el primer psicólogo que estudió de manera sistemática las consecuencias de la conducta fue Edward L. Thorndike, que fue también el primero que trabajó con animales (Thorndike, 1898, 1913) y más adelante con humanos (Thorndike, 1931). Thorndike observó que el aprendizaje tiene lugar en gran medida debido a los efectos que se producen después de una respuesta, y denominó a esta observación la **ley del efecto**. Tal y como fue concebida por Thorndike, la ley del efecto tenía dos partes. La primera afirmaba que, cuando una respuesta a un estímulo va seguida inmediatamente por una *satisfacción*, esta tiende a quedar “grabada”; la segunda, sostenía que, cuando una respuesta a un estímulo va seguida inmediatamente por una experiencia desagradable, esta tenderá a ser “erradicada”. Más adelante, Thorndike corrigió la ley del efecto minimizando la importancia de las experiencias desagradables. Mientras los premios

(satisfacciones) refuerzan la relación entre un estímulo y una respuesta, los castigos (experiencias desagradables) no suelen debilitar esta relación; es decir, castigar una conducta solo inhibe esa conducta, no la erradica. Skinner (1954) reconoció que la ley del efecto era crucial para el control de la conducta y consideró que su tarea era asegurarse de que los efectos se producen y que lo hacen en condiciones óptimas para el aprendizaje. También coincidía con Thorndike en que los efectos de los premios se pueden predecir más fácilmente que los efectos de los castigos en la formación de la conducta.

La obra de John B. Watson también ejerció una influencia, si cabe, más directa sobre Skinner (J. B. Watson, 1913, 1925; J. B. Watson y Rayner, 1920). Watson había estudiado a los animales y a los humanos y se convenció de que los conceptos de conciencia e introspección no deben desempeñar ningún papel en el estudio científico de la conducta humana. En *Psychology as Behaviorist Views it*, Watson (1913) argumentaba que la conducta humana, como la de los animales y las máquinas, se puede estudiar de manera objetiva. Se opuso no solo a la conciencia y la introspección, sino también a las nociones de instinto, sensación, percepción, motivación, estados mentales, mente e imaginación; para él, todos estos conceptos quedan fuera del alcance de la psicología científica. Además, Watson sostenía que el fin de la psicología es predecir y controlar la conducta y que la mejor manera de alcanzar este fin era limitar la psicología a un estudio objetivo de los hábitos generados por las conexiones estímulo respuesta.

4.2 EL CONDUCTISMO CIENTÍFICO

De la misma manera que Thorndike y Watson antes que él, Skinner insistió en que la conducta humana debía estudiarse científicamente. Su conductismo científico sostiene que la mejor manera de estudiar la conducta es sin hacer referencia a necesidades, instintos o motivos. Atribuir motivaciones a la conducta humana sería como atribuir voluntad a los fenómenos naturales. El viento no sopla porque quiere hacer girar las aspas de los molinos, las rocas no ruedan hacia abajo porque tienen sentido de la gravedad y las aves no emigran porque les guste el clima más suave de otras regiones. Los científicos pueden aceptar fácilmente la idea de que el comportamiento del viento, las rocas e incluso el de las aves se puede estudiar sin hacer referencia a un motivo interno, pero la mayoría de los teóricos de la personalidad suponen que las personas están motivadas por impulsos internos y que es fundamental conocerlos.

Skinner no estaba de acuerdo. ¿Por qué postular la existencia de una función mental interna hipotética? Las personas no comen porque tienen hambre. El hambre es una condición interna que no se puede observar de manera directa. Si los psicólogos quisieran aumentar la probabilidad de que una persona coma, deberían observar primero las variables relacionadas con el acto de comer. Si la privación de alimento aumenta la probabilidad de comer, pueden privar a una persona de alimento para predecir y controlar mejor la conducta posterior relacionada con el acto de comer. Tanto la privación como el acto de comer son hechos físicos observables y, por tanto, están dentro del campo de la ciencia. Los científicos que afirman que las personas comen porque tienen hambre están suponiendo la existencia de un estado mental superfluo e inobservable entre el hecho físico de la privación y el hecho físico de comer. Este supuesto nubla el asunto y relega gran parte de la psicología a la rama de la filosofía conocida como **cosmología**, que estudia la causalidad.

Según Skinner (1953, 1987a) para ser científica, la psicología debe evitar los factores mentales internos y limitarse a hechos físicos observables. Aunque Skinner afirmaba que los estados internos quedan fuera del objeto de estudio de la ciencia, no negó su existencia. El hambre, las emociones, los valores, la confianza en uno mismo, las tendencias agresivas, las creencias religiosas y el rencor existen, pero no sirven para explicar la conducta. Usarlos como explicaciones no solo es inútil, sino que además limita el avance del conductismo científico. Otras ciencias han avanzado más porque abandonaron hace tiempo la práctica de atribuir motivos, necesidades o fuerza de voluntad a la conducta de los organismos vivos y los objetos inanimados. El conductismo científico de Skinner sigue este ejemplo (Skinner, 1945).

Según Skinner (1953), la ciencia tiene tres características fundamentales: es acumulativa, concede mucha importancia a la observación empírica y es una búsqueda de orden y relaciones que siguen unas leyes.

La ciencia, a diferencia del arte, la filosofía y la literatura, avanza de manera acumulativa. Los conocimientos científicos de física y química que tienen los estudiantes de secundaria actuales son mucho más sofisticados que los que tenían los griegos más cultos de hace 2 500 años. No se puede decir lo mismo de las humanidades. Es evidente que la sabiduría y el ingenio de Platón, Miguel Ángel y Shakespeare no son inferiores a la sabiduría y el genio

de cualquier filósofo, artista o escritor actuales. Sin embargo, el conocimiento acumulativo no se debe confundir con el progreso tecnológico. La ciencia es excepcional no por el aspecto tecnológico, sino por la actitud científica.

La segunda característica y la más crucial de la ciencia es que se trata de *una actitud* que da prioridad a la *observación empírica* por encima de todo. En palabras de Skinner (1953): “Es una predisposición a estudiar los hechos, en lugar de estudiar lo que alguien haya dicho sobre ellos” (p.12). En este sentido, la actitud científica tiene tres componentes. Primero, *rechaza la autoridad*, incluso la de la propia ciencia. El hecho de que una persona respetada, como Einstein, afirme algo, no implica automáticamente que su afirmación sea cierta: debe superar la prueba de la observación empírica.

Una tercera característica de la ciencia es *la búsqueda de orden y de relaciones lícitas*. Toda ciencia parte de la observación de hechos aislados para después tratar de inferir principios y leyes generales de esos hechos. En pocas palabras, el método científico consiste en predicción, control y descripción. Un científico hace observaciones guiado por supuestos teóricos, formula hipótesis (hace predicciones), las pone a prueba mediante experimentos controlados, describe con honestidad y exactitud los resultados y, por último, modifica la teoría para que concuerde con los resultados empíricos reales.

Skinner (1953) afirmaba que en el conductismo científico son posibles la predicción, el control y la descripción porque el comportamiento es determinado y sigue unas leyes. La conducta humana, como la de las entidades físicas y biológicas, no es caprichosa ni surge de la voluntad. Está determinada por ciertas variables identificables y sigue unos principios inequívocos que potencialmente se pueden conocer.

La conducta, que parece ser caprichosa o individual, sencillamente escapa a la capacidad actual de predicción o control de los científicos, pero, en teoría, es posible descubrir las condiciones en las que se produce, lo cual permite su predicción, control y descripción. Skinner dedicó gran parte de su tiempo a intentar descubrir estas condiciones, usando un procedimiento que él denominó condicionamiento operante.

4.3 EL CONDICIONAMIENTO

Condicionamiento Operante o Instrumental.

Tipo de aprendizaje en el que la aparición de una conducta se incrementa o reduce mediante el reforzamiento o castigo. En este tipo de aprendizaje activo, la conducta

produce consecuencias que influyen en la intensidad y la probabilidad de esa conducta en el futuro.

Por ejemplo, un niño recoge sus juguetes para que no lo regañen o para que le den un premio. El niño aprendió que, si recoge sus juguetes, obtendrá refuerzos estimulantes, como es evitar un regaño u obtener un premio. Así, aumenta la probabilidad de que emita esta conducta en el futuro.

Términos Básicos.

- **Conducta:** Término general que representa una variedad de reacciones y acciones.
- **Estímulo:** En un sentido estricto, cualquier energía excitante a la cuál sea sensible el organismo.
- **Respuesta:** Reacción proveniente de la presentación de un estímulo.
- **Reforzadores:** Estímulos que incrementan la probabilidad de las conductas; estímulos que fortalecen la conducta.

Reforzamiento.

Consiste en presentar un estímulo que aumente la probabilidad de que la respuesta precedente se repita en el futuro.

- **Reforzador Positivo:** Cualquier cosa cuya *presencia* aumenta la probabilidad de que se repita el comportamiento inmediato anterior. Calificar a un reforzador como “positivo” significa simplemente que *añade* una recompensa a cierta situación, por ejemplo, comida o música agradable.

- **Reforzador Negativo:** Cualquier cosa cuya *reducción* o terminación aumenta la probabilidad de aparición de la conducta inmediata anterior. El reforzamiento negativo resulta eficaz porque *elimina* algo desagradable de la situación. Por ejemplo, los animales de circo aprenden conductas para evitar descargas eléctricas, golpes y ruidos molestos.

Moldeamiento.

Reforzar las aproximaciones sucesivas a un comportamiento deseado.

Castigo.

Forma de controlar el comportamiento en la que el estímulo presentado disminuye la probabilidad de que se repita la conducta inmediata anterior.

- **Castigo Positivo:** Cualquier cosa cuya *presencia* disminuye la probabilidad de que se repita el comportamiento. Consiste en presentar estímulos desagradables, con el propósito de disminuir la frecuencia de una conducta. Un ejemplo es recibir una multa (estímulo desagradable) para disminuir la conducta de pasarse los altos.

- **Castigo Negativo:** Cualquier cosa cuya *reducción* o terminación disminuye la probabilidad de aparición de la conducta inmediata anterior. Consiste en quitar estímulos agradables, con el propósito de disminuir la frecuencia de una conducta. Un ejemplo es prohibir a los niños ver la televisión o comer golosinas (estímulo agradable), para disminuir la conducta de decir groserías o pelearse.

Programas de Reforzamiento y Castigo.

Disposición particular para la entrega de reforzadores; los programas determinan la tasa, intensidad y calidad de la conducta.

Existen varios tipos de programas de reforzamiento:

- **De Intervalo Fijo o periódico:** Se basa en intervalos predeterminados o fijos de tiempo. Un ejemplo de este tipo de programa es recoger el cheque de nuestro sueldo, que ocurre cada semana o cada 15 días.
- **De Intervalo Variable o esporádico:** El reforzador se da con intervalos variables de tiempo. Por ejemplo, ver un partido de fútbol en espera de un gol. Puede ocurrir en cualquier momento.
- **De Razón Fija:** El reforzador se da después de ocurridas un número determinado de Respuestas. Por ejemplo, una costurera que recibe un pago por 100 vestidos confeccionados.
- **De Razón Variable:** El reforzamiento corresponde a un número variable de conductas; por lo general se basa en un número promedio de ellas. Un ejemplo de este tipo de programa son las máquinas tragamonedas, que están programadas para pagar después de que se realizó cierto número de respuestas, y ese número cambia constantemente.
- **De Control Múltiple o Mixto:** Usando los 4 anteriores en conjunto.

El medio determina la conducta del hombre.

Los seres humanos son en gran medida lo que el medio hace de ellos. Skinner pensaba que el medio determina la conducta; “cambie y mejore el medio y ocurrirá la conducta deseada”. Para este pensador, la esperanza de la humanidad estriba en el control sensato del medio, de modo que la conducta social, responsable y productiva se promueva en los miembros de la sociedad.

Un punto más es esencial en la comprensión del criterio de Skinner de la personalidad y la vida ideales. Aunque no nos proporciona un modelo del ser humano perfeccionado, destaca la idea de que podemos actuar sobre nuestro medio y producir reforzadores positivos.

4.4 CRÍTICA A LA TEORÍA DE SKINNER

El psicólogo inconformista Hans J. Eysenck (1988) criticó una vez a Skinner por ignorar ciertos conceptos como las diferencias entre individuos, la inteligencia, los factores genéticos y todo el ámbito de la personalidad. Esto es cierto solo en parte, ya que Skinner reconoció los factores genéticos y ofreció una definición de la personalidad poco entusiasta, afirmando que es “en el mejor de los casos, un repertorio de conducta transmitido por un conjunto ordenado de contingencias” (Skinner, 1974, p. 149). Aunque las opiniones de Eysenck son interesantes, no ofrecen una crítica sólida al trabajo de Skinner. Una vez más, esta crítica debe hacerse estudiando cómo responde la teoría de Skinner a los seis criterios de utilidad de las teorías.

En primer lugar, dado que la teoría ha producido una gran cantidad de investigación, obtiene una puntuación muy alta en su capacidad para *generar investigación*. En segundo lugar, la mayoría de las ideas de Skinner se pueden refutar o confirmar, por ello obtiene también una puntuación alta en el criterio de *refutabilidad*.

En la capacidad de la teoría para *organizar los conocimientos sobre la personalidad humana*, la puntuación es moderada. El enfoque de Skinner consistió en describir la conducta y las contingencias del entorno en que produce. Su objetivo era reunir estos hechos descriptivos y generalizar a partir de ellos. Muchos rasgos de la personalidad, como los del modelo de los cinco factores, se pueden explicar mediante los principios del condicionamiento operante. Sin embargo, otros conceptos como perspicacia, creatividad, motivación o inspiración no encajan fácilmente en un marco de condicionamiento operante.

Como *guía práctica*, la teoría de Skinner obtiene una puntuación muy alta. La abundancia de investigación descriptiva producida por Skinner y sus seguidores ha convertido el condicionamiento operante en un procedimiento extremadamente práctico. Por ejemplo, las técnicas skinnerianas se han usado para ayudar a pacientes con fobias a superar sus miedos, para mejorar el cumplimiento de las prescripciones médicas, para superar adicciones, para mejorar los hábitos alimenticios y para aumentar la asertividad. De hecho, la teoría de Skinner se puede aplicar en casi todos los campos de la formación, la enseñanza y la psicoterapia.

4.5 ALBERT BANDURA: TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL.

La **teoría del aprendizaje social** de Albert Bandura da importancia a los encuentros casuales y los hechos fortuitos, aunque reconoce que estos encuentros y hechos no siempre alteran el curso de nuestra vida. El modo en que reaccionamos ante un encuentro o hecho inesperado suele ser más importante que el hecho en sí mismo.

La teoría del aprendizaje social se apoya en varios supuestos básicos. En primer lugar, esta teoría sostiene que una característica excepcional de los humanos es su *plasticidad*; es decir, los humanos tienen flexibilidad para aprender diversas conductas en distintas situaciones. Bandura coincide con Skinner en que las personas pueden aprender y de hecho aprenden de la experiencia directa, pero para él es mucho más importante el aprendizaje vicario, es decir, el aprendizaje a través de la observación. Bandura destacó además que el refuerzo también puede ser vicario: las personas pueden conocer el efecto de un refuerzo por observación de otra persona que recibe un premio. Este refuerzo indirecto explica gran parte del aprendizaje humano.

Segundo, mediante un *modelo de determinismo recíproco triádico* que incluye factores conductistas, del entorno y personales, los individuos tienen la capacidad de controlar sus vidas. Los humanos pueden transformar hechos transitorios en modos relativamente coherentes de evaluar y controlar sus entornos social y cultural. Sin esta capacidad, las personas solo reaccionarían a experiencias sensoriales y no podrían hacer previsiones, tener ideas nuevas o usar parámetros internos para evaluar las experiencias presentes. Dos fuerzas importantes del entorno en el modelo triádico son los *encuentros casuales* y los *hechos fortuitos*. Tercero, la teoría del aprendizaje social tiene una *perspectiva agéntica*, es decir, considera que los humanos tienen la capacidad de ejercer control sobre la naturaleza y calidad de sus vidas. Las personas son las productoras y también los productos de los sistemas sociales. Un componente importante del modelo de determinismo recíproco triádico es la *autoeficacia*. El rendimiento de las personas suele mejorar cuando tienen un nivel alto de autoeficacia, es decir, la seguridad de que pueden realizar aquellas tareas que producirán las conductas deseadas en una situación concreta. Además de la autoeficacia, las acciones de los demás y la eficacia colectiva también pueden pronosticar el rendimiento. Con las *acciones de los demás*, las personas son capaces de recurrir a los otros para obtener

bienes y servicios, mientras que la *eficacia colectiva* se refiere a la convicción común de que las personas pueden provocar cambios.

Cuarto, las personas controlan su conducta mediante factores externos e internos. Los *factores externos* incluyen los entornos físico y social de las personas y los *factores internos* incluyen observación, evaluación y reacción.

Quinto, cuando las personas se encuentran en situaciones moralmente ambiguas, por lo general intentan controlar su conducta mediante la *acción moral*, que consiste en redefinir la conducta ignorando o distorsionando sus consecuencias, deshumanizando o culpando a sus víctimas y desplazando o difuminando la responsabilidad derivada de sus actos.

4.6 APRENDIZAJE

Aprendizaje

Uno de los supuestos fundamentales de la teoría del aprendizaje social de Bandura es que los humanos son muy flexibles y capaces de aprender una multitud de actitudes, habilidades y conductas, y que gran parte de este aprendizaje procede de experiencias vicarias. Aunque las personas aprenden de la propia experiencia, gran parte de lo que aprenden es adquirido mediante la observación de los demás. Bandura (1986) afirmó que “si el conocimiento se pudiera adquirir solo por los efectos de nuestros propios actos, el proceso de desarrollo cognitivo y social sería muy lento y sumamente tedioso” (p. 47).

Aprendizaje por observación o Vicario.

Ocurre cuando una nueva forma de conducta es adquirida por la observación del comportamiento de otra persona. Bandura le ha llamado aprendizaje social ya que siempre es un aprendizaje de persona a persona y regularmente involucra el desarrollo de comportamientos sociales relevantes. Aunque comúnmente se ha descrito como imitación, Bandura prefiere llamarlo **modelamiento**, ya que la imitación implica una simple copia de personas, y el **modelamiento** es mucho más amplio en sus efectos psicológicos, aunque ambas sean formas de aprendizaje por observación.

Etapas del Aprendizaje Vicario.

El proceso de aprender a través de la observación de modelos, se logra de la siguiente manera:

1. Poner atención

Cuando un niño observa un modelo, debe atender a las claves pertinentes del estímulo e ignorar los aspectos que no tienen importancia.

2. Codificar para la memoria.

El segundo requerimiento es que el niño grabe exactamente en su memoria la imagen usual o el código semántico del acto que ha testificado. Sin el adecuado sistema de codificación, el niño fracasará al guardar lo que ha visto o escuchado. Bandura subraya que el uso de modelar es confinado principalmente por la imitación instantánea.

3. Mantener en la memoria

El tercer factor, que influye sobre la disposición del conocimiento, es el que se mantenga en la memoria. La memoria decae o desaparece con el tiempo; por lo tanto, mucho de lo que los niños aprenden con la observación de modelos se olvida.

4. Llevar al cabo actos motores

El cuarto factor, que conlleva el éxito del aprendizaje de modelos, es reproducir exactamente las actividades motoras. No es suficiente observar y tener idea de las acciones para poder ejecutarlas, sino que es necesario aprender la conducta motora y sentirla muscularmente.

5. Motivación

El quinto requerimiento en el proceso de aprendizaje por modelos, es la motivación, ya que sin ella el sujeto no podrá aprender en forma adecuada ni llevar a cabo la plena satisfacción de sus necesidades. En la tradición conductista, esta función motivacional ha sido incrustada en el papel crucial de las consecuencias de la conducta.

Reforzamiento y Castigo.

El Aprendizaje vicario se logra a través de alguna de las siguientes estrategias:

- **Reforzamiento Vicario:** Significa experimentar los beneficios del reforzamiento a través de la observación de un modelo que está siendo reforzado. Las consecuencias deseables de la conducta del modelo a menudo proporcionan suficiente incentivo para imitar la ejecución.

- **Castigo Vicario:** Se refiere a experimentar, a través del aprendizaje por observación, los efectos del castigo administrado a modelos. Del mismo modo en que un observador puede ser estimulado a copiar la conducta reforzada de un modelo, así también la conducta de

un modelo que produce consecuencias negativas puede disminuir en el observador. Aprendemos con frecuencia observando los errores de los demás.

Bandura nos mostró que las experiencias vicarias producen los mismos efectos que las experiencias directas. Podemos aprender vicariamente temores, enojos, afectos y muchas otras emociones positivas y negativas.

4.7 DETERMINISMO RECÍPROCO TRIÁDICO

Albert Bandura (1986, 1999b, 2001, 2002b) adopta un punto de vista muy distinto. Su teoría del aprendizaje social explica el funcionamiento psicológico en términos del *determinismo recíproco triádico*. Este sistema supone que los actos humanos proceden de una interacción entre tres variables: el entorno, la conducta y la persona. Con el término “persona” Bandura se refiere en gran parte, pero no exclusivamente, a factores cognitivos como la memoria, la previsión, la planificación y la opinión. Dado que las personas poseen y emplean estas capacidades cognitivas, pueden seleccionar o reestructurar su entorno; es decir, la cognición determina, al menos en parte, a qué hechos del entorno prestarán atención las personas, qué valor asignarán a estos hechos y cómo los organizarán para su uso en el futuro. Aunque la cognición puede tener un efecto causal importante tanto en el entorno como en la conducta, no es una entidad autónoma independiente de estas dos variables. Bandura (1986) se mostró crítico con los teóricos que atribuyen la causa de la conducta humana a fuerzas internas como instintos, impulsos, necesidades o intenciones. La cognición en sí misma está determinada por la conducta y el entorno.

Bandura usa el término “recíproco” para indicar una interacción triádica de fuerzas, no una contraposición de fuerzas similares u opuestas. Los tres factores recíprocos no deben tener necesariamente la misma potencia o contribuir en la misma medida a nuestros actos. La potencia relativa de los tres varía en función del individuo y de la situación. A veces, la conducta puede ser la fuerza más potente, como cuando una persona toca el piano para su propio disfrute. Otras veces, el entorno ejerce la influencia más importante, como cuando un barco vuelca y todos los supervivientes empiezan a pensar y a comportarse de manera similar. Aunque a veces la conducta y el entorno pueden ser los factores que aportan la

mayor contribución a nuestros actos, la cognición (persona) suele ser el factor más importante de los tres. Probablemente, la cognición se activará en los ejemplos de la persona que toca el piano para su propio disfrute y los supervivientes de un naufragio. La influencia relativa de la conducta, el entorno y la persona depende de cuál de los factores triádicos sea más potente en un momento determinado (Bandura, 1997).

Un ejemplo de determinismo recíproco triádico

Consideremos el siguiente ejemplo de determinismo recíproco triádico. Una niña que pide a su padre insistentemente un segundo trozo de bizcocho de chocolate es, desde el punto de vista del padre, un hecho del entorno. Si el padre le diera un segundo trozo de bizcocho a la niña de manera automática (sin pensar), los dos estarían condicionando la conducta del otro en el sentido skinneriano. La conducta del padre estaría controlada por el entorno, pero esta conducta, a su vez, tendría un efecto de control sobre su entorno, en concreto, sobre la niña. En la teoría de Bandura, en cambio, el padre es capaz de pensar en las consecuencias de premiar o ignorar la conducta de la niña. Podría pensar, “si le doy otro trozo de bizcocho, dejará de llorar de momento, pero en ocasiones futuras es más probable que insista hasta conseguir lo que quiere, por tanto, no se lo daré”. De este modo, el padre influye en su entorno (la niña) y en su propia conducta (rechazando la petición de su hija). La conducta subsiguiente de la niña (entorno del padre) influye en la cognición y la conducta del padre. Si la niña deja de insistir, el padre podría pensar distinto. Por ejemplo, podría evaluar su conducta al pensar, “soy un buen padre porque he hecho lo correcto”. El cambio en el entorno también permite al padre adoptar distintas conductas. Por tanto, su conducta subsiguiente está en parte determinada por la interacción recíproca de entorno, cognición y conducta.

Este ejemplo ilustra la interacción recíproca de los factores de la conducta, ambientales y personales desde el punto de vista del padre. Primero, las súplicas de la niña influyeron en la conducta del padre ($E \Rightarrow C$) y también determinaron en parte la cognición del padre ($E \Rightarrow P$); la conducta del padre influyó en la conducta de la niña, es decir, en su propio entorno ($C \Rightarrow E$) y en su propio pensamiento ($C \Rightarrow P$) y su cognición determinó en parte su conducta ($P \Rightarrow C$). Para completar el ciclo, P (la persona) debe incidir en E (el entorno). ¿Cómo puede la cognición del padre influir directamente en el entorno sin transformarse previamente en

conducta? De ninguna manera. No obstante, P no significa solo cognición, P representa a la persona. Bandura (1999b) planteó la hipótesis de que “las personas provocan diferentes reacciones de su entorno social debido a sus características físicas, como su edad, aspecto, raza, sexo y atractivo físico, incluso antes de decir o hacer nada” (p. 158). Por tanto, el padre, en virtud de su rol y estatus de padre, y tal vez en combinación con sus características de tamaño y fuerza, tiene un efecto categórico sobre la niña. Y con ello se completa la última conexión causal ($P \Rightarrow E$).

4.8 AUTOCONTROL

Cuando las personas tienen altos niveles de autoeficacia, confían en las acciones de los demás y poseen una eficacia colectiva sólida, tendrán una capacidad considerable para controlar su propia conducta. Bandura (1994) afirma que las personas usan estrategias reactivas y proactivas para el autocontrol. Es decir, con un enfoque *reactivo*, intentan reducir las discrepancias entre sus logros y sus objetivos, pero cuando han eliminado estas discrepancias, adoptan un enfoque *proactivo* y establecen objetivos nuevos y más difíciles para sí mismos. “Las personas motivan y guían sus actos mediante un control proactivo fijando objetivos que tienen valor para ellos y que crean un estado de desequilibrio y movilizando sus capacidades y esfuerzos a partir de estimaciones que prevén lo necesario para alcanzar los objetivos” (p. 63). La idea de que las personas buscan un estado de desequilibrio es similar a la idea de Gordon Allport de que las personas están motivadas para crear tensión, como mínimo, en la misma medida que están motivadas para reducirla. ¿Qué procesos influyen en el autocontrol? Primero, las personas poseen una capacidad limitada para manipular los factores externos que intervienen en el paradigma recíproco. Segundo, las personas son capaces de controlar su propia conducta y evaluarla en función de objetivos cercanos y lejanos. La conducta, por tanto, procede de una influencia recíproca de factores externos e internos.

Los factores externos afectan al autocontrol al menos de dos maneras. En primer lugar, nos proporcionan parámetros para evaluar nuestra propia conducta. Los parámetros no proceden solo de fuerzas internas. Los factores del entorno, que se relacionan con los aspectos personales, determinan los parámetros de evaluación individuales. Por imposición, aprendemos de nuestros padres y profesores el valor de la conducta honesta y

cordial; a través de la experiencia directa aprendemos a apreciar más las temperaturas suaves que las temperaturas bajas; y, por observación de los demás, creamos diversos parámetros para evaluar nuestro propio desempeño. En cada uno de estos ejemplos, los factores personales influyen en los parámetros que aprenderemos, pero las fuerzas del entorno también desempeñan un papel.

En segundo lugar, los factores externos influyen en el autocontrol al proporcionarnos medios de refuerzo. Las recompensas internas no siempre resultan suficientes; también necesitamos incentivos que proceden de factores externos. Un artista, por ejemplo, puede necesitar un refuerzo adicional al margen de la satisfacción personal que le proporciona acabar una gran pintura mural. El apoyo del entorno en forma de anticipo monetario o de elogios y ánimos de otras personas también puede ser necesario.

4.9 GEORGE KELLY: LA PSICOLOGÍA DE LOS CONSTRUCTOS PERSONALES.

La teoría de los constructos personales de George Kelly no se parece a ninguna otra teoría de la personalidad. Ha sido catalogada como cognitiva, conductista, existencial y fenomenológica. Sin embargo, no se ajusta exactamente a ninguna de estas clasificaciones. Tal vez el término más adecuado para definirla sería “meta teoría”, es decir, una teoría sobre teorías. Según Kelly, todas las personas (también las que construyen teorías de la personalidad) prevén los hechos según los significados o las interpretaciones que atribuyen a esos hechos (Stevens y Walker, 2002). Estos significados o interpretaciones se llaman *constructos*. Las personas existen en un mundo real, pero su comportamiento es moldeado por su creciente interpretación, o *construcción*, de ese mundo. Construyen el mundo a su manera y cada construcción se presta a una posible revisión o sustitución. Las personas no son víctimas de las circunstancias, porque siempre tienen a su disposición constructos alternativos. Kelly designó este punto de vista filosófico con el término *alternativismo constructivo*.

El alternativismo constructivo se deriva de la teoría de los constructos personales de Kelly, una teoría que su creador formuló en un postulado fundamental y once corolarios que lo confirman. El postulado fundamental supone que las personas están siempre activas y que su actividad está dirigida por su modo de anticiparse a los hechos.

4.10 PERSPECTIVA FILOSÓFICA DE KELLY

La conducta humana, ¿está basada en la realidad o en la percepción de la realidad que tienen las personas? Según George Kelly, la conducta humana se basa en *ambas*. Kelly no aceptaba la idea de Skinner según la cual la conducta está determinada por el entorno, es decir, la realidad. Por otro lado, también rechazó la **fenomenología** extrema (véase Combs y Snygg, 1959), que sostiene que la única realidad es la que las personas perciben. Kelly (1955, 1991) afirmaba que el universo es real, pero que las diferentes personas lo construyen de diversas maneras. Por tanto, los **constructos personales**, es decir, los modos de interpretar y en explicar los hechos que tienen las personas, son la clave para predecir la conducta.

La teoría de los constructos personales no intenta explicar la naturaleza. Antes bien, es una teoría sobre la *construcción* de los hechos que hacen las personas, es decir, su investigación personal del mundo. Es “una psicología de la búsqueda humana. No dice lo que se encontrará, sino que propone más bien la manera de abordar su búsqueda” (Kelly, 1970, p. 1).

Kelly partió del supuesto de que el universo existe verdaderamente y que funciona como una unidad integral, cuyas partes se relacionan entre sí con precisión. Además, el universo está en continuo cambio, de modo que en todo momento está sucediendo algo. Junto a estos supuestos básicos está la idea de que los pensamientos de las personas también existen realmente y que las personas se esfuerzan por dar sentido a su mundo en continuo cambio. Las distintas personas construyen la realidad de modos diferentes, y la misma persona es capaz de cambiar su idea sobre el mundo. En otras palabras, las personas siempre tienen maneras alternativas de considerar las cosas. Kelly (1963) asumió *“que todas nuestras interpretaciones actuales del universo se prestan a ser revisadas o sustituidas”* (p. 15). Kelly se refirió a este supuesto como **alternativismo constructivo** y resumió la idea con estas palabras: “Los hechos a los que nos enfrentamos hoy están sujetos a una variedad de construcciones tan grande como nuestra inteligencia nos permita idear” (Kelly, 1970, p. 1). La filosofía del **alternativismo constructivo** supone que la acumulación de hechos uno a uno no es equivalente a la verdad; antes bien, supone que los hechos se pueden analizar desde distintas perspectivas. Kelly estaba de acuerdo con Adler (véase el capítulo 3) en que la interpretación de los hechos de una persona es más

importante que los propios hechos. A diferencia de Adler, sin embargo, Kelly hizo hincapié en la idea de que las interpretaciones tienen significado en función de la variable temporal y que lo que es válido en un momento determinado puede llegar a ser erróneo cuando lo construimos de manera diferente más adelante. Por ejemplo, cuando Freud en un principio escuchó las explicaciones de sus pacientes sobre sus experiencias de seducción en la infancia, creyó que las experiencias sexuales tempranas explicaban las posteriores reacciones histéricas. Si Freud hubiera seguido construyendo las explicaciones de sus pacientes de esta manera, la historia del psicoanálisis habría sido completamente diferente. Pero entonces, por una serie de motivos,

Freud reorganizó sus datos y descartó su hipótesis de la seducción. Poco después, inclinó un poco la perspectiva y obtuvo una visión muy diferente. Con esta nueva perspectiva, llegó a la conclusión de que estas historias de seducción eran meras fantasías infantiles. Su hipótesis alternativa fue el complejo de Edipo, un concepto que está presente en la teoría psicoanalítica actual y que supone un giro de 180 grados respecto de la teoría de la seducción inicial. Si analizamos las observaciones de Freud desde otro punto de vista como la perspectiva de Erikson, podríamos llegar a una conclusión totalmente diferente.

Kelly afirmaba que la clave del futuro de un individuo está en su *persona*, y no en los hechos. Los hechos y sucesos no dictan las conclusiones; más bien son portadores de significados que nosotros debemos descubrir. Todos nos enfrentamos continuamente a alternativas, que podemos explorar si así lo decidimos, pero en todo caso, debemos asumir la responsabilidad derivada de nuestra manera de construir nuestros mundos. No somos víctimas ni de nuestras circunstancias pasadas ni de las presentes. Esto no quiere decir que podemos pensar lo que queramos de nuestro mundo: estamos “limitados por nuestra débil inteligencia y nuestra tímida confianza en lo que conocemos” (Kelly, 1970, p. 3). No siempre estamos dispuestos a asumir ideas nuevas. Como los científicos, en general, y los teóricos de la personalidad, en particular, a menudo las reorganizaciones nos provocan inquietud y, por tanto, nos aferramos a ideas que nos resultan cómodas y a teorías que están bien asentadas.

4.11 CONSTRUCTOS PERSONALES

La filosofía de Kelly supone que la interpretación de las personas de un mundo unificado y en continuo cambio constituye su realidad. La percepción de Arlene de su problema de transporte no era estática. Cuando hablaba con un mecánico, un concesionario de vehículos de segunda mano, un concesionario de vehículo nuevos, un banco, sus padres y otras personas, estaba cambiando continuamente su interpretación de la realidad. De manera similar, todas las personas crean continuamente su propio concepto del mundo. Algunas personas son bastante inflexibles y raras veces cambian su manera de ver las cosas. Se aferran a su concepto de realidad, aunque el mundo real cambie. Por ejemplo, las personas con anorexia nerviosa siguen viéndose gordas mientras su peso sigue bajando hasta niveles que suponen una amenaza para la vida. Algunas personas construyen un mundo que es muy diferente del mundo de otras personas. Por ejemplo, los pacientes psicóticos en hospitales mentales a veces hablan con personas que nadie más puede ver. Kelly (1963) insistiría en que estas personas, como todo el mundo, observan el mundo a través de “pautas o plantillas transparentes” que han creado para hacer frente a las realidades del mundo. Aunque estas pautas o plantillas no siempre reflejan fielmente la realidad, son el medio que tienen las personas para dar sentido al mundo.

Kelly se refirió a estas pautas como *constructos* personales:

Son formas de construir el mundo. Son lo que permite (a las personas), y también a los animales inferiores, trazar un rumbo para su conducta, formulado de manera explícita o representado de manera implícita, expresado verbalmente o totalmente inarticulado, coherente con otras conductas o incongruente con ellas, razonado intelectualmente o percibido orgánicamente (p. 9).

Un constructo personal es la manera que tiene un individuo de percibir los parecidos y las diferencias entre las distintas cosas (o personas). Por ejemplo, podríamos percibir que Ashly y Brenda se parecen y son diferentes de Carol. La comparación y el contraste deben producirse dentro del mismo contexto. Por ejemplo, decir que Ashly y Brenda son atractivas y Carol es religiosa no constituiría un constructo personal, porque el atractivo y la religiosidad son aspectos distintos. Se formaría un constructo si percibimos que Ashly y Brenda son atractivas y Carol es poco atractiva, o si Ashly y Brenda nos parecen poco

religiosas y Carol nos parece religiosa. Tanto la comparación como el contraste son fundamentales.

Independientemente de que los percibamos de manera clara o vaga, los constructos personales determinan nuestra conducta. Como ejemplo, consideremos a Arlene con su automóvil averiado. Después de que su coche antiguo dejara de funcionar, sus constructos personales determinaron el camino a seguir, pero no todos sus constructos estaban claramente definidos. Por ejemplo, podría haber decidido comprar un coche más moderno porque interpretó la amabilidad y persuasión del comercial del concesionario como garantía de que el coche era fiable. Los constructos personales de Arlene pueden ser acertados o no, pero en todo caso, son su manera de predecir y controlar su entorno.

BILIOGRAFIA

CUELI, José. Teorías de la personalidad. Editorial Trillas. 2011.

FRAGER, Robert. Teorías de la personalidad. Editorial Alfa omega. 2001.

JESS, Fiest. Teorías de la personalidad. Editorial Mc Graw Hill. 2007.

CLONINGER, C, Susana. Teorías de la personalidad. Tercera ed. Pearson educación. México 2003.

SEELBACH, González, German Adolfo. Teorías de la personalidad. Red tercer milenio. Primera ed. 2013.