

Marco teórico de la entrevista

Materia: Técnicas de la entrevista

Dr. Eduardo Alikvann Escobar Solís.

Presenta el alumno:

Félix Bonifacio Bravo Rodríguez

Licenciatura: Ciencias de la educación

Cuatrimestre: Sexto

Grupo: “A”

Frontera Comalapa, Chiapas; a 22 de mayo de 2020.

TEORÍA PSICOANALÍTICA

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

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

De la noción del inconsciente, la teoría freudiana parte para la creación de lo que Freud llama estructura de la personalidad; ésta se encuentra integrada por tres elementos distintos que interactúan entre sí de manera dinámica: el ello, el yo y el superyó.

El ello es la parte primitiva, anárquica e innata de la personalidad, de ella se desprenden las otras dos estructuras; cuyo propósito es reducir o eliminar la tensión creada por los impulsos primitivos, también llamadas pulsiones, los cuales se relacionan con el hambre, lo sexual, la agresión y los impulsos irracionales.

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

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

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

siguiente orden: etapa oral (del nacimiento hasta aproximadamente los 18 meses de edad), etapa anal (de los 18 meses a los tres años), etapa fálica (de los tres hasta los cinco o seis años de edad), etapa de latencia (de los cinco o seis años de edad hasta la adolescencia), etapa genital (de la adolescencia hasta la etapa adulta).

Análisis transaccional

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

Las metas del análisis transaccional son: la identificación consciente de las ideas acerca de lo que me pasa o sucede, la espontaneidad y asertividad en las relaciones interpersonales, la capacidad para relaciones interpersonales y el juicio ético. Para la consecución de estas metas el método propuesto por Berne, es una entrevista abierta y no dirigida.

La teoría transaccional está relacionada con el establecimiento de contratos entre el terapeuta y el cliente, con transacciones que se establecen entre el entrevistador y el entrevistado, siguiendo los patrones de la teoría humanista.

Teoría conductista

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

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

Los esfuerzos basados en esta postura teórica tenían como meta mejorar el comportamiento humano a través de “incrementar la frecuencia de los comportamientos deseables y disminuir la frecuencia de los indeseables”.³¹ Esta modificación se realiza a

través de reforzamientos o castigos. Un reforzamiento es entendido por esta perspectiva como un estímulo que incrementa la probabilidad de que se repetirá un comportamiento precedente; un castigo es entonces cualquier estímulo desagradable o doloroso que disminuye la posibilidad de que un comportamiento precedente se repita.

Teoría de la no directividad

La psicología humanista tiene como exponentes a los autores Maslow, Frank y Rogers, autor de las teorías de la autorrealización y la no directividad. Con la influencia de las filosofías fenomenológicas y existencialistas de los años 50 y 60 de Estados Unidos, la psicología humanista se centra en temas como existir, ser y yo. Sus ideas principales se centran en que los seres humanos nacen libres y mantienen una búsqueda perpetua de un equilibrio de sí mismos. Este ser humano está influido no por la realidad o las experiencias pasadas, sino por su percepción del mundo, y su conducta corresponde específicamente a esta percepción particular y subjetiva. Por tanto, si el psicólogo quiere explicar la conducta deberá tratar de comprender los fenómenos de la experiencia subjetiva.

El primer punto que enfatiza Rogers es el concepto de la no directividad. Esto supone que el sujeto tiene en su interior la respuesta a todos sus problemas, de modo que el entrevistador o terapeuta, no debe dirigir la entrevista, sino limitarse a eliminar los obstáculos que no le permiten al entrevistado identificar las formas de resolver sus problemas. Debe enfatizarse que ésta es una entrevista centrada en la libertad del sujeto. El segundo elemento central de esta visión se encuentra en la relación empática. Es decir el entrevistador debe ser capaz de sentir lo mismo que experimenta el sujeto de tal manera que sea capaz de reflejar lo que le están expresando a fin de que el sujeto identifique en su reflejo, tanto las causas de su comportamiento como sus soluciones. La última de las claves en la visión humanista se encuentra en la aceptación incondicional. Rogers menciona que el entrevistador debe ser capaz de evitar los juicios, las clasificaciones y las valoraciones del cliente, con tal de transmitir la aceptación total por parte del entrevistador al entrevistado.

Teorías motivacionales

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

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

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

Son integraciones de la corriente conductual y cognoscitiva. Toman en consideración tanto la atracción del conductismo por los efectos o resultados de la conducta, como el interés cognoscitivista por el impacto de opiniones e interpretaciones del individuo.

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

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

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

Teorías humanistas de la motivación. “Enfoque de la motivación que hace hincapié en la libertad individual, la elección, la autodeterminación y la búsqueda del crecimiento personal”.³⁹ Las interpretaciones humanistas de la motivación acentúan las fuentes intrínsecas como las necesidades de autorrealización⁴⁰. En este sentido, sugieren que existe un orden claramente definidos en el que los individuos tratan de satisfacer sus necesidades.

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