

TEORÍA DE LA PERSONALIDAD

CATEDRÁTICO: ENRIQUE EDUARDO ARREOLA JIMENES

ENSAYO DE LA UNIDAD 3

CARRERA: PSICOLOGÍA

ALUMNA: NORMA AGUSTIN GUZMAN

A 10 DE JUNIO DEL 2022

TAPACHULA CORDOVA Y
ORDOÑEZ, CHIAPAS

INTRODUCCIÓN.

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 mas dotes intelectuales solo obtienen notas mediocres y algunos estudiantes brillantes incluso reprueban y son expulsados de la escuela. 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.

El joven tímido de esta historia era Abraham Maslow y su prima era Bertha Goodman.

La teoría de Abraham Maslow, 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. Maslow (1970) se refirió a ella como una teoría holístico-dinamica.

A Carl Rogers, aunque se le conoce, sobre todo por ser el fundador de la terapia central en el cliente, Carl Rogers desarrollo una teoría humanista de la personalidad a partir de sus experiencias con pacientes de psicoterapia. Rogers fue un terapeuta consumado y un teórico reticente (Rogers 1959).

Su teoría de la personalidad es riguroso y coherente. El prefería considerarse alguien que ayudaba a las personas y no un teórico. Según el, las teorías son frías y distantes y le preocupaba que su teoría pudiera implicar un cierto objetivo.

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 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. 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. 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.

CONCEPTO DE MOTIVACIÓN DE MASLOW

La teoría de la personalidad de Maslow se apoya en varios supuestos básicos sobre la motivación. Primero, Maslow 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 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. 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.

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 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. 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.

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. Pero sin brillo, chispa, emoción, dedicación, o sentido de la responsabilidad». 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 autorrealizadas» 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 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, 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 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 psicósomáticas. 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 .

BIBLIOGRAFÍA.

Antología educativa de TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD.

UDS Campus Tapachula.

Sede Comitán de Domínguez Chiapas.