

881225

23
rej.

UNIVERSIDAD ANAHUAC

Con Estudios Incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México



UNIVERSIDAD ANAHUAC

VINCE IN BONO MALUM

RELACION ENTRE APERTURA PERSONAL Y AUTORREALIZACION

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P r e s e n t a :

Claudia Eugenia Tarasco Michel

México, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1986



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

INTRODUCCION	1
1. APERTURA PERSONAL	6
1.1 Conceptos Básicos.	
1.2 Diferencias entre Sexos.	
1.3 Evitación de Apertura Personal y Rasgos de Personalidad.	
1.4 Adecuación de la Apertura Personal.	
2. AUTORREALIZACION	22
2.1 Definición.	
2.2 Características de las Personas Autorrealizadas.	
2.3 Estudios Empíricos.	
3. RELACION ENTRE APERTURA PERSONAL Y AUTORREALIZACION	43
3.1 Integración e Inferencias Teóricas.	
3.2 Evitación de Apertura Personal.	
3.3 Neurotismo.	
3.4 Posibilidad de Control y Grado de Adecuación.	
3.5 Estudios Empíricos.	
4. METODOLOGIA	54
4.1 Diseño de Investigación.	
4.2 Sujetos.	
4.3 Instrumentos.	
4.4 Procedimiento.	
4.5 Análisis de Datos.	
5. DISCUSION Y CONCLUSIONES	69

APENDICES

77

Apéndice A: Datos Demográficos.

Apéndice B: Cuestionario de Apertura Personal.

Apéndice C: Prueba de Apertura Personal.

BIBLIOGRAFIA

85

INTRODUCCION

El progreso tecnológico, junto con las presiones laborales que implica, el exceso de población, las tensiones políticas, la invasión cada vez más monstruosa de la selva de concreto... aprisionan al hombre actual: lo empujan, lo arrinconan, lo encapsulan y éste, dentro del ambiente hostil, adverso y competitivo al que se tiene que enfrentar a diario para sobrevivir, se centra cada vez más sobre sí mismo; sobre sus cosas, sus problemas, su gente... empujándolo a atesorar cada vez más, a guardar para sí. Y es tal su obsesión por poseer , por resguardar lo propio que, dentro de su colección de posesiones, guarda también -encierra- sus propios pensamientos, - sus propios sentimientos, su propio ser ! (Horney, 1950; Freud, 1923; Perls, 1975; Fromm, 1964).

Y es aquí donde se centra el interés del presente trabajo: el enclaustramiento del ser, el almacenamiento de uno mismo, de todos nuestros potenciales. Toda esta evolución del si glo XX en tantos campos, ¿nos ha realmente evolucionado; nos ha llevado a ser más hombres, más personas; ha trascendido -- nuestra esencia humana??? (Maslow, en Goble 1970).

Parecería que tanto avance científico ha truncado al hom bre mismo; siendo que, siglos atrás, el hombre era como tal , más evolucionado de lo que está ahora? Ciertamente esta es una opción desalentadora. Pero no podemos negar el hecho de -- que a nosotros, hombres del siglo XX, se nos ha reforzado positivamente guardar nuestros sentimientos; no mostrar nues---

tras emociones; ser un perfecto "robot" en aras de un mejor desempeño académico o laboral (que se encamina masivamente a eso: precisamente a la construcción de máquinas que produzcan más para... los hombres, las máquinas?) (Freud, 1923; Maslow, 1970; Perls, 1975; Fromm, 1964).

En la cultura occidental ha habido una muy fuerte propensión a temer a los instintos; a pensar que éstos son primitivos y negativos (Maslow, en Goble 1970). Es una virtud ser -- "fuerte" emocionalmente (esto es, no mostrar emociones): no mostrar miedo, no mostrar tristeza, no reír, no llorar, no -- gritar, no cantar. Y sin embargo, todo esto es parte de nuestra esencia misma; no lo podemos negar.

De modo que volvemos a cuestionarnos, ¿hemos evolucionado como seres humanos?

La apertura personal es el proceso de comunicación donde el individuo revela información personal a otra persona significativa. Esta es una característica de la personalidad sana; contrastando con la personalidad neurótica que es incapaz de conocerse a sí misma, y por tanto, de darse a conocer plenamente a otros (Jourard, 1963).

Chaikin y Derlega (1975) consideran que "la decisión de un individuo, concerniente a la cantidad y tiempo de apertura personal, va a afectar incluso el grado de nuestro autoconocimiento y atención (conciencia de sí)" (p.1). Cómo un "individuo se relaciona con otras personas, y cómo éstas se relacionan con él, está determinado por la cantidad de información -

personal que él y éstos quieran comunicar" (p.3).

Por otro lado, existe una tendencia bastante generalizada a malinterpretar el yo del otro; quizá por la poca información que de sí misma da la mayoría de la gente. Esta tendencia distorsionadora de la información se halla comprobada por los estudios caracterológicos realizados por Fromm (1947, 1964) Riesman (1950) y Horney (1950).

Para poder dar una información verídica y real sobre nosotros mismos, debemos primero que nada conocernos. De acuerdo a Maslow (en Goble, 1970) una persona autorrealizada es aquella que ha trascendido su ser. Es aquella que ha desarrollado su personalidad -su identidad- más que aquella que se ha ajustado bien a su medio (no olvidemos, frío y mecánico) . "El proceso de actualización significa el desarrollo del potencial latente, dando lugar al 'hombre completo'". Se ha --vuelto una trillada verdad psicológica, dice Powell (1969, p. 80) que "yo voy a entender tanto de mí mismo cuanto haya sido capaz de comunicar a otro".

La represión, el "ocultamiento" de nuestro propio ser --nos lleva, tarde o temprano, a afectar negativamente: dando lugar a la llamada "autoconciencia" de Perls, que "da por resultado torpeza" (1975). La energía no utilizada no se va a desvanecer en la nada, tenderá a salir: generalmente, por donde la resistencia es menor, por nuestros puntos débiles. De modo que, si de todas formas esta energía ha de expresarse, ¿por qué permitimos que sea en forma distorsionada y nociva?

El hombre maduro, "completo", es capaz de ver la vida -- claramente; de verla como es, mas que verla como quisiera que fuera. En parte, esta percepción superior resulta de, y en una mejor comprensión del ser; de sí mismo y de los demás. Se expresa abierta y francamente, logrando una verdadera comunicación de ser a ser (Maslow, en Goble 1970). "El hecho de reportar nuestros verdaderos sentimientos no sólo nos conduce a una relación interpersonal más auténtica, sino que es igualmente esencial para nuestra integridad y salud" (Powell, 1969 p.75).

Jourard (1964) ha argumentado que la apertura personal - está relacionada de modo curvilíneo a la salud psíquica, para aquellos que están ajustados en menor grado, bien sea por no abrirse suficientemente o por abrirse demasiado en tiempo y lugar inapropiados. Otros estudios (Cozby, 1973; Allen, 1973) que trataron de examinar la relación entre apertura y ajuste-personales, han arrojado aproximadamente el mismo número de - correlaciones positivas, negativas y no-significativas. Kinder (1976) encontró que la relación entre apertura personal y autorrealización puede de hecho no ser lineal. Esto sugiere que las personas con niveles altos y bajos de apertura pueden ser más autorrealizadas que aquellas con calificaciones intermedias en el continuo de apertura personal.

El presente trabajo pretende arrojar más luz a este fenómeno tan importante de la comunicación interpersonal y el desarrollo pleno de nuestras potencialidades. Como objetivo --

principal, tiene determinar la relación existente entre apertura personal y autorrealización, según los conceptos de Jourard y Maslow respectivamente; partiendo del supuesto de una relación positiva entre ambas variables. Como parte de dicho propósito, está el desarrollo de una prueba de apertura personal para una población mexicana.

1. APERTURA PERSONAL

1.1 Conceptos Básicos.

Como ya se definió anteriormente, "la apertura personal es el proceso de comunicación donde el individuo revela información personal a otra persona significativa. Esta es una característica de la personalidad sana; contrastando con la personalidad neurótica que es incapaz de conocerse a sí misma, y por tanto de darse a conocer plenamente a otros" (Jourard, 1963).

Block (1952) y Block y Bennett (1955) demostraron que lo que una persona decía a otras sobre sí misma, era función del papel o posición social que ésta desempeñara con respecto a dichas personas. Por ejemplo, una secretaria revela aspectos distintos de su persona a su jefe, de los que revela a su compañera de trabajo.

Jourard (1958) encontró que la cantidad de información dada por un sujeto, dependía del área personal encuestada. También encontró que cuanto mayor agrado se tenga hacia una persona, mayor apertura personal se tendrá hacia ésta.

"Ampliamente hablando, si una persona toma su papel adecuadamente, puede ser considerada como más o menos una personalidad normal. Las personalidades normales, sin embargo no son necesariamente personalidades sanas" (Jourard, 1958 p.16 - 18).

Las personalidades sanas son gente que toma satisfactoriamente sus papeles, y al mismo tiempo obtiene satisfacción personal al desempeñar dicho papel; más aún, continúan cre--

ciendo, y mantienen un alto nivel de bienestar físico (Dunn, 1950). Probablemente sea suficiente para la gente, hablando - desde el punto de vista de un sistema social estable, ser una "personalidad normal". Pero es posible ser una personalidad normal y ser absolutamente miserable. Tomaríamos entonces a esa personalidad normal como enferma. De hecho, normalidad en algunos sistemas sociales -cultura exitosa para ellos- consistentemente produce úlceras, hemorroides, paranoia o compulsión. Debemos también considerar como personalidades enfermas a aquellas gentes que nunca han sido capaces de asumir - los papeles sociales que, legítimamente pueden esperarse de ellas.

Freud descubrió que cuando la gente se esfuerza por evitar ser y conocerse a sí misma, se enferma. Únicamente puede estar bien, y mantenerse relativamente bien, cuando se conoce a sí misma a través de la apertura con otra gente.

La autoalienación, dice Jourard (1958), es una enfermedad tan estrechamente compartida que nadie la reconoce. "Si usted pregunta a cualquiera, ¿quién es usted?, la respuesta será generalmente: soy un psicólogo, un hombre de negocios, un maestro o cualquier otra cosa. Quien responde probablemente le diga el nombre del papel con el que se siente más íntimamente identificado. Y como dato curioso, quien responde pasa gran parte de su vida tratando de descubrir quién es; y -- cuando ha logrado cierto descubrimiento al respecto, gasta el resto de su vida tratando de actuar tal papel"(Jourard, 1968 _

p.423,424). "Existe un drama faustiniano para todos nosotros - en este mundo del desempeño de papeles. Por todos lados vemos gente que ha vendido su alma al diablo, o sus verdaderos sí - mismos ("selves"), con tal de ser un psicólogo, un hombre de negocios, una enfermera, un médico etc."

Es posible ser miembro de un grupo social, tal como la familia o el grupo de trabajo, durante años y años, actuando su propio papel agradablemente con los otros miembros, y nunca llegar a conocer a las personas que están actuando dichos papeles. Los papeles pueden asumirse personal o impersonalmente. Un marido puede estar casado con su esposa por quince años y nunca haber llegado a conocerla. La conoce como "esposa" nada más. No existe un encuentro real de sí mismo o de persona a persona en tales relaciones. Lo que significa conocer a una persona, o más específicamente, conocerse a sí mismo, es conocer el lado subjetivo de dicha persona, de uno mismo: lo que siente, piensa, cree, desea, se preocupa por... el tipo de cosas que uno nunca conoce a menos de que se nos cuente. - Llegamos a conocer el sí mismo de otra persona cuando ésta se abre con nosotros.

La apertura personal, deja saber a otra persona qué sentimos, pensamos o deseamos; es el medio más directo (sin embargo, no el único) para que una persona pueda darse a conocer a otra.

Probablemente no exista una experiencia más horrible y terrible que la de abrirse a una "persona significativa", cu-

Las reacciones son supuestas, pero no sabidas. De ahí el fenómeno de "resistencia" (Jourard, 1958).

Jourard dice (1958) que la apertura personal es un síntoma de la personalidad sana, queriendo decir, que una persona que tenga muchas características de tal personalidad sana --- (Maslow, 1954, 1970) tendrá también la capacidad de darse a conocer plenamente.

Jurgen Ruesch (1957) describe diversos pacientes neuróticos, psicóticos y psicósomáticos como personas con atrofia selectiva y subespecializada en varios aspectos del proceso de comunicación.

La alienación del sí mismo no sólo limita nuestro crecimiento como personas, sino que también tiende a ser una farsa de nuestras relaciones interpersonales. Como un paciente esquizofrénico controlado observó, el "rompimiento" crucial en la esquizofrenia es con la sinceridad, no con la realidad (anónimo, en Jourard, 1968).

En cuanto a la personalidad enferma, Jourard (1958) piensa que ésta tiene una raíz causal similar a la propuesta por Selye (1950) acerca del "stress". Y propone que "otras gentes vienen a ser estresantes de un individuo en proporción directa a su grado de alienación".

Los estudiosos de medicina psicósomática (Alexander, 1950) dicen que los pacientes ulcerosos, asmáticos, con colitis, migraña y padecimientos similares, son represores crónicos de ciertas necesidades y emociones, especialmente de hostilidad-

y dependencia. Cuando se reprime algo, no sólo se retiene -- nuestra conciencia o darse cuenta de este algo de nosotros -- mismos; también está reteniendo esto del escrutinio de otras-personas (Jourard, 1958).

Las primeras evidencias (Rogers, 1958) muestran que la genuina aceptación, empatía, amor, no enjuiciamiento -en breve el amor- proveen las condiciones óptimas para la apertura personal o exposición a otra persona de su sí mismo. De ahí, que Jourard proponga que si uno ha de ser útil (o debiera de decirse humano) deberíamos crecer a la altura del amor y aprendizaje, en términos de Ruber, para confirmar a nuestro compañero en su verdadero ser. Probablemente esto sugiere que debemos primero confirmar nuestro propio ser.

1.2 Diferencias entre Sexos.

Existe mucha controversia en esta área de investigación. Los primeros estudios (Jourard, 1958) tienden a confirmar que las mujeres tienen un grado mayor de apertura personal.

Gerdes, Gehling y Rapp (1981) estudiaron los efectos del sexo y del concepto del papel sexual sobre la apertura personal. Sus resultados apoyan fuertemente hallazgos anteriores - sobre la mayor apertura de las mujeres en comparación con los hombres. Así mismo, encontraron que las conversaciones de las mujeres tienden a ser más largas que las de los hombres. Y -- que los sujetos en una situación de alta apertura, tienden a proporcionar mayor información que los sujetos sometidos a u-

na situación de baja apertura. De esto se infiere que la reci pro ci dad es un determinante en el fenómeno de la apertura per so na l. Miller et al. (1981) encontraron que las mujeres con - calificaciones bajas en apertura personal tendían a abrirse - más cuando su interlocutor facilitaba la alta apertura, que - cuando sólo incitaba a una apertura baja. Gerdes et al.(1981) también demostraron que aquellos hombres con un concepto fle- xible de su papel sexual, pueden lograr una mejor adaptación- de sus niveles de apertura personal, de acuerdo con las nor- mas sociales y los determinantes situacionales de la apertura, tales como la alta apertura por parte del experimentador. Por otro lado sin embargo, Banikiotes et al.(1981) encontraron -- que el sexo mismo, más que la orientación del papel sexual, - tiene algún efecto en las percepciones diferenciales de los - sexos; siendo que las mujeres no presentan estas diferencias- perceptuales y los hombres sí.

O'Kelley y Schuldt (1981) investigaron la apertura perso na l en función del grado de información dado por los experi- mentadores, del sexo de los mismos, y del sexo del sujeto. -- Los resultados demuestran que los sujetos hablaban más cuando el experimentador se abría más; confirmando los estudios ante ri ores de Jourard (1958), de Gerdes et al.(1981) y de Miller- et al.(1981). También se encontró que los sujetos reportan ma yo r número de sentimientos positivos hacia el experimentador- cuando éste se abre, que cuando no lo hace. Esto comprueba -- los resultados obtenidos por Jourard y Freidmann (1970). Mi--

ller et al.(1981) sin embargo, no encontraron diferencias de sentimientos positivos hacia interlocutores "extraños" (apenas conocidos) por su alta o baja apertura. Las diferencias fueron halladas únicamente en relaciones de mayor duración; siendo significativamente más estimados los interlocutores con alta apertura. Ello prueba que en las relaciones interpersonales duraderas, la apertura (a nivel activo y receptivo) es un factor determinante. Otro resultado interesante, aunque controversial, de O'Kelley y Schuldt es que los hombres dieron mayor información personal que las mujeres.

Banikiotes et al.(1980) correlacionaron el impacto del nivel de apertura personal y la orientación del papel sexual en hombres y mujeres que hicieron juicios interpersonales. Se usó la Escala de Apertura Personal (SDS, Jourard, 1964) para diferenciar o dividir a los sujetos con alto y bajo nivel de apertura. El nivel personal de apertura tuvo efecto en los juicios, de modo que aquellos que se percibían más similares al propio nivel de apertura personal, eran vistos más positivamente. No se encontraron diferencias significativas en cuanto a las evaluaciones de apertura de hombres y mujeres; siendo esto contrario a los hallazgos de Derlega y Chaikin (1976). Sin embargo, el sexo del sujeto sí tuvo efecto en la emisión de los juicios.

Lombardo et al.(1976) encontraron que las máximas aperturas reportadas fueron hechas a amigos íntimos, y las menores a extraños, concordando con Jourard (1958) y Miller et al. --

(1981). Pero su hallazgo más interesante es el que apoya la suposición de Pederson y Higbee (1969) de que las diferencias sexuales en apertura personal pueden ser función del tipo específico de receptor elegido para el estudio. Esto es, que las mujeres reportaron más aperturas que los hombres únicamente a extraños. Esto sea quizá la clave que dice las controversias en el campo de las diferencias sexuales en apertura personal: las mujeres pueden no tener mayor apertura que los hombres con todos los receptores, sino exclusivamente con -- cierto tipo: los extraños.

1.3 Evitación de Apertura Personal y Rasgos de Personalidad.

A pesar de que existen recompensas sociales asociadas con la apertura personal, existen también costos potenciales. Las aperturas personales pueden revelar cuán incompatible se es respecto de otros, o pueden divulgar aspectos de uno que sean incompatibles para otro. De modo que inherentemente a la apertura personal, está también el riesgo del rechazo (Ksionsky y Mehrabian, 1980).

Rosenfeld (1979) buscó determinar la relación entre apertura personal y su evitación. Esta investigación da bastante luz tanto sobre las diferencias sexuales en la apertura personal, como sobre el concepto mismo de apertura. Sus resultados muestran que la razón común a ambos sexos para evitar la apertura es la siguiente: "si me abro, puedo proyectar una imagen que no quiero". Sin embargo, también existen diferencias impor

tantes; la razón por la que los hombres evitan la apertura -- personal es: "si me abro contigo, puedo proyectar una imagen que no quiera, que pudiera hacerme ver mal y causarme pérdida de control sobre tí. Esto podría ir tan lejos como para afectar mis relaciones con otras gentes fuera de tí". La razón -- que dan las mujeres para evitar la apertura es: "si me abro a tí, puedo proyectar una imagen que no quiera, tal como estar perturbada emocionalmente, que tú pudieras utilizar en contra mía y que pudiera dañar nuestra relación". De estas razones -- para evitar la apertura personal se concluye que el objetivo de esta evitación en los hombres es mantener el control sobre sus relaciones interpersonales; mientras que el objetivo de -- dicha evitación en las mujeres es impedir dolor o daño personal y problemas con sus relaciones interpersonales. Dichos resultados reciben apoyo teórico de Macoby y Jacklin (1974) y -- de Bardwick y Dowan (1974). El papel estereotipado del hombre independiente, competitivo y no-compasivo; y el papel femenino estereotipado: dependiente, no-agresiva y orientada interpersonalmente, fueron evidentes en las razones indicadas para evitar la apertura personal.

Asociados a los estudios sobre evitación de apertura, -- existen otros experimentos que correlacionan características de personalidad con el grado de apertura personal, y/o su evitación. Ksionsky y Mehrabian (1980) postulan que las personas con alta tendencia afiliativa aumentarán proporcionalmente su cantidad y profundidad de apertura personal; mientras que --

aquellas con alta sensibilidad al rechazo disminuirán la cantidad y profundidad de su apertura. La sensibilidad al rechazo y la tendencia afiliativa son variables independientes, cu ya relación con apertura personal es distinta. Los resultados indican que las personas que se abren, comparadas con las que escuchan o facilitan la apertura, hablan más y tienen mayor aliento y profundidad de apertura. Los receptores son más autoritarios y dominantes en sus observaciones. También se encontró que las personas con altas calificaciones en la prueba de Sensibilidad al Rechazo (Mehrabian, 1970a, 1976) son menos sociables, se abren menos y se sienten menos adecuados socialmente. Por otro lado, los individuos con calificaciones altas en la prueba de Tendencia Afiliativa (Mehrabian, 1970a, 1976) son más seguros de sí socialmente, más abiertos e íntimos.

Clark y Lippa (1980) estudiaron las relaciones entre automonitoreo, apertura personal impuesta, y las influencias situacionales en la conducta de apertura. Encontraron un efecto significativo de la apertura personal impuesta en el número de palabras y el grado de intimidad, y para la situación en el grado de intimidad. Hubo una interacción significativa entre automonitoreo y apertura personal impuesta sobre el grado de intimidad. Las personas con alto nivel de automonitoreo tuvieron el mismo grado de intimidad, independientemente de que la apertura fuera o no impuesta.

1.4 Adecuación de la Apertura Personal.

La apertura personal, la revelación de información personal a otro, ha sido implicada como un factor importante en el desarrollo de intimidad interpersonal (Altman y Taylor, 1973; Derlega y Chaikin, 1975; Jourard, 1971). Jourard (1971) ha propuesto que la apertura personal auténtica es un medio importante para decrementar la distancia interpersonal entre individuos.

Derlega y Chaikin (1975) notaron que: "la apertura personal puede tener una función positiva, tal como mejorar una relación... pero puede también ser inapropiada como cuando produce retiro o rechazo de otros" (en Chelune et al., 1980). La adecuación percibida de apertura personal está ampliamente determinada por las normas sociales y expectativas (Derlega y Grzelak, 1979).

Chelune (1975) ha sugerido que la flexibilidad de la apertura, la habilidad para diferenciar adecuadamente distintas claves en situaciones sociales y adaptar nuestras aperturas a ellas, es una variable mediadora importante en la relación entre apertura personal y funcionamiento interpersonal efectivo. De acuerdo a Chelune (1977) los individuos capaces de modular apropiadamente sus niveles de apertura personal disponibles a lo largo de un amplio rango de situaciones sociales, en respuesta a las demandas situacionales e interpersonales, funcionarán interpersonalmente de modo más adecuado que aquellos individuos menos flexibles, que no han aprendido

las claves discriminativas que señalan si abrirse es apropiado o inapropiado. Los postulados de Chelune se ven confirmados por Banikiotes et al. (1981) que correlacionaron el nivel y la flexibilidad de la apertura personal entre sí. Berg y Archer (1982) encontraron que la intimidad evaluativa es mayor cuando se ve precedida de aperturas íntimas en comparación con aperturas no-íntimas. Tanto Archer, Berg y Burleson (1980) como Brewer y Mittelman (1980) encontraron que los sujetos que se abrían después de recibir una apertura, eran más íntimos que aquellos que se abrían antes de tal apertura. Concluyendo entonces, que la naturaleza de una interacción está probablemente, también afectada por la relación entre los participantes. Se espera así que la forma de respuesta cambie al irse desarrollando una relación. Las diferencias en la intimidad de las respuestas reportadas por Jourard (1971) y Derlega et al. (1976) al comparar extraños con amigos o esposos, son consistentes con tal expectativa.

Chelune, Sultan y Williams (1980) investigaron la relación entre el nivel disponible y el deseo a la apertura, y el nivel de flexibilidad en la apertura respecto a la soledad. Los resultados indican que: 1) el nivel de disposición a la apertura personal está inversamente relacionado con la soledad, en comparación con una apertura inapropiada; 2) las habilidades sociales consideradas por amigos y observadores se relacionan positivamente con la disposición a la apertura, pero no con la flexibilidad de ésta, ni el nivel de soledad; 3) en

tre los sujetos solitarios existe una tendencia a asociar la flexibilidad de apertura con distintos niveles de actividad social. Los resultados sugieren que los individuos solitarios tienen dificultad para revelar información personal de un modo apropiado (no tanto si revelan o no información personal, mucha o poca, sino cuándo y cómo la revelan) en nuevas relaciones y en situaciones sociales no estructuradas.

- Dentro del tema de la adecuación de la apertura personal, surge la pregunta de la relación de ésta y la patología mental. La psicología vulgar, conocida como "sentido común", sugiere que los individuos con altos niveles de apertura personal poseen un atributo benéfico. Esta noción sugiere que el fracaso en la expresión de emociones fuertes, o en el compartir de nuestros sentimientos, debe exacerbar disturbios psicológicos. Jourard (1964) por su parte, cree que la apertura personal está relacionada con la salud psicológica de un modo curvilíneo.

Strassberg y Kangas (1977) investigaron las correlaciones de ajuste psicológico con apertura personal en pacientes psiquiátricos, con el objeto de probar la hipótesis de que altos niveles de apertura personal están relacionados con pobre salud mental. Encontraron que para las mujeres, la apertura personal está correlacionada positivamente con las escalas clínicas de depresión (D) y obsesividad (Pt) del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota (MMPI, Hathaway, -

1939), y negativamente con la escala de manía (Ma). Para los hombres sin embargo, la apertura personal está correlacionada positivamente con las escalas de obsesividad (Pt), esquizofrenia (Es) e introversión-extraversión (Si); y negativamente, - con las escalas de mentiras sociales (L) y corrección y defensiva yóica (K). Sus resultados sugieren que mucha apertura en los hombres, está relacionada con aquellas escalas que indican esquizofrenia o una personalidad esquizoide y por tanto, al menos dentro de una población psiquiátrica, altos niveles de apertura personal están asociados con disturbios psicológicos. En esta línea de investigación, Mc Guire y Leak (1980) - encontraron que la escala Es del MMPI está significativamente correlacionada con apertura personal, apoyando a Strassberg y Kangas (1977). Pero contrariamente a éstos, encontraron que - las escalas L, K, Pt y Si no lo están. De acuerdo a Mc Guire y Leak, el grado de apertura puede ser predicho verazmente a - partir de las calificaciones, tanto de las escalas de Apertura y Madurez Sexual del BPI (Openness & Sexual Maturity Scales of the BPI), como de las escalas Es y Si del MMPI. Las contradicciones de los resultados de las investigaciones anteriores y la ambigüedad en las conclusiones que de ellos se desprenden; ponen de manifiesto la necesidad de estudios más profundos en población psiquiátrica.

En cuanto a patología neurótica, se han hecho varias investigaciones con apertura personal. Pederson y Breglio (1968) no encontraron relaciones significativas para las mujeres, en

tre apertura y la escala de neurotismo de su inventario de -- personalidad. Sin embargo, sí hay diferencias significativas-- para los hombres, tanto en términos de profundidad total como en cantidad de apertura personal; indicando que los hombres e mocionalmente más inestables, tendían a abrirse más, en cuanto a su personalidad y su cuerpo, que los hombres estables.

Mayo (1968) utilizó una versión resumida del cuestiona-- rio de Apertura Personal de Jourard (Jourard y Lasakow, 1958), focalizándose especialmente en la apertura negativa. Encontró que las mujeres normales reportaron significativamente mayor-- apertura personal a la persona a quienes ellas sentían más -- cercana, que los grupos de neuróticas, o con sintomatología - neurótica.

Chaikin et al. (1975), utilizando el Inventario Maudsley de Personalidad, encontraron que los sujetos normales se abrí an recíprocamente en un nivel de intimidad similar al del in-- terlocutor; mientras que los neuróticos se abrían a un nivel-- moderado, independientemente de si la apertura inicial del in-- terlocutor era íntima o superficial. Estos resultados sugie-- ren que los neuróticos son menos hábiles para abrirse recípro-- camente que las personas normales; y que el neurotismo puede-- relacionarse con apertura personal inapropiada, más que con a-- ptura característicamente alta o baja. Estos hallazgos son-- consistentes con los de Bankiotes et al. (1980) respecto a la reciprocidad de la apertura personal percibida y su cualidad-- positiva, así como con la adecuación de la apertura (Chelune

et al., 1980) en sujetos normales.

Nelson-Jones y Coxhead (1980) correlacionaron las variables de neurotismo, deseo social y anticipación y atribuciones afectivas respecto a la apertura personal. Los resultados muestran que: 1) el neurotismo está inversamente relacionado con la necesidad de aprobación social; 2) la mayoría de los sujetos anticiparon mayor riesgo proveniente de sus propias aperturas negativas, que de las aperturas negativas de sus amigos; 3) no hay relación significativa entre neurotismo y las reacciones anticipatorias a la apertura personal positiva o negativa; 4) los sujetos que primero consideraron sus propias reacciones ante la apertura negativa de sus amigos, eran menos rechazados que aquellos que primero consideraron las reacciones de sus amigos ante sus propias aperturas negativas; y 5) existen diferencias significativas en algunas características entre una autoatribución de los amigos, después de aperturas personales negativas.

2. AUTORREALIZACION

2.1 Definición.

Maslow (citado en Goble, 1970 p.27) piensa que uno no puede entender la enfermedad mental hasta que no entendamos la salud mental. Freud, Hamilton, Hobbes, Schopenhauer hicieron sus conclusiones acerca de la naturaleza humana por su observación de lo peor, en vez de lo mejor, de la humanidad. El énfasis científico se ha puesto en los desperfectos del hombre y muy poca, o ninguna consideración se ha dado a sus potencialidades y virtudes. El estudio de las medias y promedios tiende a llevar al concepto de persona "bien ajustada", más que al de una personalidad bien desarrollada. El proceso de actualización o autorrealización (se utilizarán indistintamente ambos términos), como el mismo Maslow lo definiría, significa el desarrollo o descubrimiento del verdadero ser, y el desarrollo del potencial latente; dando lugar al "hombre completo".

El Potencial Humano.

"En comparación con lo que deberíamos ser, somos a medias; nuestra leña está húmeda; nuestro esquema refrenado: estamos empleando sólo una parte de nuestras reservas mentales y físicas" (William James, 1943).

La mayoría de los hombres, sino es que todos ellos, piensa Maslow, experimentan la necesidad de autorrealizarse o atienden a ello. A pesar de que todos poseen este potencial, -

sólo un escaso porcentaje llega a ponerlo activo; esto se debe, en parte, a que la gente está ciega en lo que se refiere a la propia dotación: desconoce sus potencialidades individuales y no alcanza a comprender la recompensa de la actualización del yo.

Maslow no descarta la posibilidad de las diferencias genéticas; sin embargo, reconoce que también existe el potencial correspondiente a una especie de vastos alcances; éste se encuentra latente en cada hombre, pero resulta difícil de ser calculado.

"Si deliberadamente intentas lograr menos de aquello de lo que eres capaz, te prevengo que te sentirás desgraciado el resto de tu vida, pues habrás evadido así tu propia capacidad, tus plenas posibilidades" (Maslow, 1967-conferencia-citado - Goble).

Advierte Maslow sin embargo, que no debemos ser ilusos en lo que respecta al potencial humano. Hay en el hombre una tendencia al desarrollo; pero debemos reconocer que también existe en él una corriente contraria: cierta proclividad al retroceso; a temer al desarrollo y aún más al fracaso en la autorrealización.

2.2 Características de las Personas Autorrealizadas.

A través del estudio de varias personas, tanto históricas como contemporáneas, Maslow logró identificar las características más sobresalientes que comparten estas gentes auto--

realizadas. Con el fin de conocer y entender a esta gente, se presentan a continuación dichas características brevemente explicadas (Maslow, 1970).

a) Percepción más eficiente de la realidad y relaciones más confortables con ella.

Esta percepción está primeramente manifestada en una forma inusual para detectar lo ilegítimo, la farsa y la deshonestidad en la personalidad, y en general para juzgar correcta y eficientemente a las personas. Esta eficiencia se extiende a muchas otras áreas de la vida (de hecho, a todas las áreas observadas). Money-Kyrle, un psicoanalista inglés, ha indicado que él cree que es posible llamar a una persona neurótica no sólo "relativa sino absolutamente" ineficaz, simplemente debido a que no percibe el mundo real tan fiel o tan eficientemente como lo hace la persona sana. El neurótico no está emocionalmente enfermo...está cognitivamente mal!

Consideraciones a priori apoyan la hipótesis de que esta superioridad en la percepción de la realidad sucede a una habilidad para razonar, para percibir la verdad, para llegar a conclusiones, para ser lógica y cognitivamente eficiente en general.

Se encontró que la gente autorrealizada distinguía mucho más fácilmente que la mayoría, lo fresco, concreto e ideográfico de lo genérico o lo abstracto e impreso. La consecuencia es que viven más en el mundo de la naturaleza que en el de los conceptos-masa hechos por el hombre, abstracciones, expec

tativas, creencias y estereotipos que mucha gente confunde con el mundo. Son por tanto, mucho más aptos para percibir lo que es, en vez de sus propios deseos, esperanzas, miedos, ansiedades, sus propias teorías y creencias o las de su grupo cultural ("El Ojo Inocente" de Herbert Read, lo llamó muy atinadamente). Nuestros sujetos sanos generalmente no son amenazados o asustados por lo desconocido, siendo en esto bastante distintos a los hombres promedio. Lo aceptan, están a gusto con él, y muy a menudo se sienten más atraídos por ello que por lo conocido. No sólo toleran lo ambiguo e inestructurado, sino que les gusta. Muy característico es la declaración de Einstein: "La cosa más bella que podemos experimentar es lo misterioso. Es la fuente de todo arte y ciencia" (Frenkel---Brunswik, 1949).

b) Aceptación de sí mismos, de otros, de la naturaleza.

En contraste directo con la persona neurótica, que en última instancia puede ser descrita como invalidada por la culpa y/o vergüenza y/o ansiedad, la persona autorrealizada goza de plena aceptación. Inclusive, el miembro normal de nuestra cultura se siente innecesariamente culpable o avergonzado por muchas cosas, y tiene ansiedad en múltiples situaciones innecesarias. Nuestros individuos sanos encuentran posible la aceptación de sí mismos y de su propia naturaleza sin mortificación o lamento o, para tal caso, incluso sin pensar demasiado sobre el asunto.

Pueden aceptar y manejar las fragilidades y pecados, debilidades y demonios de la naturaleza humana con el mismo espíritu incondicional con el que uno acepta las características de la naturaleza.

Nuestros sujetos ven la naturaleza como esta es, y no como ellos preferirían que fuera. Sus ojos ven lo que es ante ellos, sin estar forzados a través de espectáculos de diversa índole para distorsionar o moldear o colorear la realidad -- (Bergson, 1944).

Muy relacionado con la autoaceptación y la aceptación de otros es su ausencia de defensividad, tinte protector o pose, y su desagrado por tales artificialidades en los otros (Ackerman, 1944; Adler, 1939). Dado que pueden vivir confortablemente aún con sus defectos, éstos vienen finalmente a ser percibidos, especialmente en un futuro, no como defectos sino como características neutrales de su personalidad.

Esto no es absoluta carencia de culpa, vergüenza, tristeza, ansiedad, defensividad; es una ausencia de culpa etc. neurótica o innecesaria (por ser irreal). El proceso animal por ejemplo, sexo, orinar, embarazo, menstruación, crecimiento etc son parte de la realidad y por tanto, debe ser aceptada. De modo que ninguna mujer sana necesita sentirse culpable o defensiva por ser femenina o por ninguno de los procesos femeninos. La fórmula general parece ser que la gente sana se sentiría mal frente a discrepancias entre lo que es y lo que buena mente pudiera o debiera ser (Adler, 1939; Fromm, 1947; Horney ,

1950).

c) Espontaneidad, simplicidad y naturalidad.

Las personas autorrealizadas pueden ser todas descritas como relativamente espontáneas en comportamiento, y mucho más espontáneas en sus vidas, pensamientos, impulsos... íntimos. Su conducta está marcada por simplicidad y naturalidad y por ausencia de artificialidad o forzamiento del efecto. Ello no necesariamente significa conducta consistentemente no-conventional. Son sus impulsos, pensamientos y conciencia los que son inusualmente no-conventionales, espontáneos y naturales. Aparentemente, reconocen que el mundo donde viven no puede en tender o aceptar esto, y dado que la gente autorrealizada no tiene deseo alguno de herir o pelear con los demás por cualquier trivialidad, las personas sanas irán a través de las ce remonias y rituales convencionales con un encogimiento de hom bros bien-humorado y con la mejor gracia posible.

La persona autorrealizada pocas veces permite que el con vencionalismo le estorbe o inhiba de hacer cualquier cosa que él considere muy importante o básico. Es entonces, cuando su esencial ausencia de convencionalismo aparece, y no como el bohemio clásico o el rebelde de la autoridad que hace gran es cándalo de cosas triviales y que peleará contra algunas regulaciones no-importantes como si fueran el gran tema del mundo.

Una consecuencia o correlato de esta característica es - que estas gentes tienen códigos éticos que son relativamente-

autónomos e individuales, más que convencionales.

La capacidad de penetración de la realidad, la aproximación cercana a la aceptación y espontaneidad de la gente autorealizada y de los niños pequeños, implican una conciencia superior de sus impulsos, deseos, opiniones y reacciones subjetivas en general (Fromm, 1947; Rand, 1943; Reik, 1957). El estudio clínico de esta capacidad confirma, por ejemplo a Fromm, que la persona normal promedio, bien ajustada no tiene generalmente ni la más mínima idea de lo que es, de lo que quiere, de cuáles son sus propias opiniones.

d) Enfoque correcto de los problemas.

Nuestros sujetos en general, están fuertemente enfocados en problemas fuera de sí mismos. En terminología corriente -- son "problema-céntricos" y no "ego-céntricos". Ellos generalmente no son problema para sí mismos; en contraste por ejemplo, con la introspección ordinaria que uno encuentra en la gente insegura. Estos individuos frecuentemente, tienen una misión en la vida, una tarea que cumplir, algún problema fuera de sí mismos, que requiere muchas de sus energías (Bühler, 1968; Frankl, 1969).

e) Cualidad de desprendimiento, necesidad de privacidad.

Para todos los sujetos, es cierto que pueden estar a solas sin dañarse a sí mismos y sin molestia alguna. Más aún, es cierto casi para todos, que gustan de la soledad y priva-

cía en un grado definitivamente mayor que la gente común.

Frecuentemente para ellos, es posible mantenerse al margen de la batalla, sin irritarse ni perturbarse por aquello que agita a los demás. Encuentran fácil mantenerse apartados, reservados, y también calmados y serenos; de modo que es fácil para ellos tomar las contrariedades personales sin reaccionar violentamente, como lo hace la gente ordinaria. Parecen ser capaces de conservar su dignidad aún en medios y situaciones indignantes. Quizá esto venga en parte de su tendencia a guiarse por su propia interpretación de la situación, más que depender de lo que otra gente siente o piensa sobre el asunto. Esta reserva puede oscurecerse en austeridad.

Los individuos actualizantes tienen mayor "libertad de voluntad", y están menos "determinados" que la mayoría de la gente.

f) Autonomía, independencia de la cultura y el medio, voluntad y agentes activos.

Esta característica es su independencia relativa del medio físico y social. Dado que están movidas por la motivación de crecimiento, más que por motivaciones de deficiencia, las personas autorrealizadas no dependen de las satisfacciones -- primarias del mundo real, o de otra gente, o cultura, o en general de satisfacciones extrínsecas. Más bien, son dependientes de su propio desarrollo y continuo crecimiento de sus potencialidades y recursos latentes. Así como el árbol necesita

luz, calor, agua y comida, así la mayoría de la gente necesita amor, seguridad y otras satisfacciones de sus necesidades básicas que, cónicamente, pueden venir de fuera. Pero una vez que estos satisfactores externos son obtenidos, una vez que estas deficiencias internas son saciadas por satisfactores externos, el verdadero problema del desarrollo humano individual comienza: la autorrealización.

Esta independencia del medio significa una estabilidad relativa ante fuertes golpes y vientos, deprivaciones y frustraciones etc. Esta gente puede mantener una serenidad relativa en medio de circunstancias que llevarían al suicidio a otras personas; también se ha descrito a esta gente como "auto contenible". Debemos recordar que la mejor técnica que conocemos, aunque no la única, para llegar a este punto de relativa independencia de amor y respeto, es haber recibido mucho de este mismo amor y respeto en el pasado.

g) Continúa apreciación y riqueza en la reacción emocional.

Las personas autorrealizadas tienen la maravillosa capacidad de apreciar una y otra vez, fresca e ingenuamente, los bienes básicos de la vida, con temor reverente, placer, especulación e incluso, éxtasis, sin importar que tan rancias o trilladas puedan parecer estas experiencias a otros. Esto es lo que Wilson (1963) llamó "novedad". De modo que para esa persona, cualquier puesta de sol puede ser tan bella como la primera, cualquier flor puede ser una dulzura encantadora aún

luz, calor, agua y comida, así la mayoría de la gente necesita amor, seguridad y otras satisfacciones de sus necesidades básicas que, cínicamente, pueden venir de fuera. Pero una vez que estos satisfactores externos son obtenidos, una vez que estas deficiencias internas son saciadas por satisfactores externos, el verdadero problema del desarrollo humano individual comienza: la autorrealización.

Esta independencia del medio significa una estabilidad relativa ante fuertes golpes y vientos, deprivaciones y frustraciones etc. Esta gente puede mantener una serenidad relativa en medio de circunstancias que llevarían al suicidio a otras personas; también se ha descrito a esta gente como "auto contenible". Debemos recordar que la mejor técnica que conocemos, aunque no la única, para llegar a este punto de relativa independencia de amor y respeto, es haber recibido mucho de este mismo amor y respeto en el pasado.

g) Continúa apreciación y riqueza en la reacción emocional.

Las personas autorrealizadas tienen la maravillosa capacidad de apreciar una y otra vez, fresca e ingenuamente, los bienes básicos de la vida, con temor reverente, placer, especulación e incluso, éxtasis, sin importar que tan rancias o trilladas puedan parecer estas experiencias a otros. Esto es lo que Wilson (1963) llamó "novedad". De modo que para esa persona, cualquier puesta de sol puede ser tan bella como la primera, cualquier flor puede ser una dulzura encantadora aún

después de haber visto millones de flores; el bebé número mil que ve es un producto tan milagroso como el primero que vió.- Permanece tan convencido de su suerte en el matrimonio treinta años después de su boda, y tan sorprendido por la belleza de su esposa cuando ella tiene sesenta, que cuarenta años antes. Para tal gente, incluso el trabajo casual de un día, el negocio de vivir momento-a-momento puede ser conmovedor y exi tante. Estos sentimientos intensos no vienen todo el tiempo; -vienen ocasionalmente, pero en el momento más inesperado.

"También me he convencido que volverse acostumbrado a -- nuestras bendiciones es uno de los más importantes generados -- res no-satánicos de la maldad, tragedia y sufrimiento humanos. Lo que damos por supuesto, lo devaluamos, siendo por tanto, - muy aptos de vender un valioso derecho de nacimiento por una -- ración de sopa, dejando atrás rechazo, remordimiento y una ba -- ja auto-estima. Esposas, esposos, niños, amigos son desafortu -- nadamente más aptos de ser amados y apreciados después de -- muertos que cuando aún se encuentran entre nosotros" (Maslow, 1970 p.163 y ss.).

h) Experiencia mística, experiencia cumbre.

Los mismos sentimientos de horizontes sin límite que se -- abren a la vista, el sentimiento de ser simultáneamente más -- poderoso y también más desvalido que nunca antes, el gran sen -- timiento de gran éxtasis y maravilla, de temor reverente, la -- pérdida de situarse en tiempo y espacio, finalmente con la --

convicción de que algo extremadamente importante y valioso ha ocurrido, de tal modo que el sujeto es hasta cierto grado -- transformado y fortificado, incluso en su vida diaria, por ta les experiencias.

Es muy importante desligar esta experiencia de cualquier referencia teológica o sobrenatural, a pesar de que por cientos de años habían sido vinculadas. "Dado que ésta es una experiencia natural, dentro de la jurisdicción de la ciencia, - yo la llamo experiencia cumbre" (Maslow, 1970 p.167).

Estas experiencias pueden ocurrir en un grado menor de - intensidad. Siendo entonces, que la experiencia mística "me-- dia" ocurre a muchos, quizá a todos los individuos, y que en - las personas autorrealizadas éstas ocurren frecuentemente, in cluso diario.

1) Mayor identificación con la especie humana ("Gemeinschafts gefühl").

Esta palabra, inventada por Adler (1939), es la única -- disponible que describe adecuadamente la gama de sentimientos hacia la humanidad, expresados por los sujetos autorrealiza-- dos. Tienen en general un profundo sentimiento de identifica-- ción hacia los seres humanos, de simpatía y afecto, a pesar - del ocasional enojo, impaciencia o disgusto anteriormente des crito.

Sin importar qué tan lejos esté él en un momento dado, - siente un parentesco básico latente con estas creaturas, con-

siderando -sino es que condescendiendo- con el conocimiento - de que él puede hacer muchas cosas mejor de lo que ellos pueden, de que puede ver cosas que ellos no pueden, que la verdad que para él es tan evidente y clara, para la mayoría está velada y escondida. Esto es lo que Adler llamó la "actitud -- del hermano mayor".

j) Relaciones interpersonales.

La gente autorrealizada tiene relaciones interpersonales más profundas y hondas que cualquier otro adulto (aunque no - necesariamente más profundas que las de los niños). Los otros miembros de estas relaciones tienden a ser más sanos y más -- próximos a la autorrealización que la mayoría, frecuentemente mucho más cerca. Existe una alta selectividad al respecto; -- tienen estos lazos especialmente profundos con escasos indivi- duos. En parte sea esto por el hecho de que estar muy cercano a alguien, en este sentido actualizante, parece requerir una- buena cantidad de tiempo. La devoción no es cuestión de un mo- mento. Estas gentes tienden a ser amables o al menos pacien- tes para con casi todos. Tienen un especial y delicado amor - por los niños, y son fácilmente conmovidos por ellos. En un - sentido muy real, aunque especial, aman, o más bien tienen -- compasión por toda la humanidad.

Quizá la descripción más breve posible es decir que sus- reacciones hostiles hacia los demás son: merecidas, para bien de la persona atacada o para bien de alguien más. Esto quiere

decir, junto con Fromm, que su hostilidad no es de base caracterológica, sino reactiva o situacional.

k) Estructura de caracter democrática.

Todas las personas actualizadas, sin excepción alguna, - pueden ser descritas como gente democrática en el sentido más profundo posible. Pueden, y son amistosos con cualquiera de - caracter adecuado sin importar clase, educación, preferencia política, raza o color. De hecho muy comunmente, parece como que ni siquiera se dieran cuenta de estas diferencias, que para la gente común son tan obvias y tan importantes.

No sólo tienen esta cualidad más obvia, sino que su sentimiento democrático va más allá también; por ejemplo, son capaces de aprender de cualquiera que tenga algo que enseñarles, sin importar qué otras características tenga. Puede incluso - decirse que estos sujetos comparten una cualidad que puede -- llamarse humildad de algún tipo. Están bien conscientes de -- qué poco saben, en comparación de lo que puede saberse, y de lo que saben otros. Estos individuos son en sí selectos, y selectivos para su élite de amigos, pero esta es una élite de - caracter, capacidad y talento, más que de nacimiento, raza, - sangre, nombre, familia, edad, fama o poder.

Las personas autorrealizadas son más capaces, y no menos, de contra-atacar a gente malvada y a conductas desviadas. Son bastante menos ambivalentes, confusos o de voluntad débil sobre su propia cólera que el hombre común.

l) Discriminación entre medios y fines, entre bueno y malo.

Maslow no encontró que ninguno de sus sujetos estuviera crónicamente inseguro sobre la diferencia entre bien y mal en su vida actual. Independientemente de que puedan verbalizar o no el asunto, raramente muestran en su vida diaria el caos, - la confusión, la inconsistencia o el conflicto que son tan comunes en los tratos éticos de la persona promedio. Estos individuos son profundamente éticos, tienen estándares morales definidos, hacen el bien, no el mal. Sin necesidad de decirlo - sus nociones de lo correcto e incorrecto, de lo bueno y lo malo no son frecuentemente las convencionales.

m) Sentido del humor filosófico, no-hostil.

Su sentido del humor no es de tipo común. No consideran gracioso lo que la mayoría así considera. Esto es, no se ríen del humor hostil (haciendo reír a la gente al herir a alguien) o humor de superioridad (riéndose de la inferioridad de otro), o humor rebelde a la autoridad (el chiste estúpido, edípico o sucio). Característicamente, lo que consideran humorístico está cercanamente ligado a la filosofía que a cualquier otra cosa. Puede también llamarse el humor de la realidad porque consiste en buena parte en burlarse de los seres humanos en general, cuando éstos son tontos en olvidar su sitio en el universo o tratar de ser grandes cuando en realidad son pequeños.

Su humor pensativo y filosófico provoca más bien una sonrisa que una risa; es intrínseco a la situación más que agre-

gado a ella. Esto es, es espontáneo más que premeditado y casi nunca puede volverse a repetir.

n) Creatividad.

Esta es una característica universal de todas las personas estudiadas u observadas por Maslow. No hay excepción alguna. Cada una de estas personas muestra de una manera u otra, un tipo especial de creatividad u originalidad o inventiva -- que tiene ciertas características peculiares. La creatividad de esta gente parece ser familiar a la creatividad ingenua y universal de los niños no mal-educados. Parece ser más una característica fundamental de su naturaleza humana común, una potencialidad dada a toda la humanidad en el nacimiento. La mayoría de los seres humanos la pierden en el proceso de culturización, pero algunos cuantos individuos retienen esta manera fresca, ingenua y directa de mirar la vida, o si la han perdido, como mucha gente la pierde, la recobran después en la vida. Santayana la llamó "segunda ingenuidad".

Esta creatividad es humilde y proyectada al mundo, o en cualquier tarea que la persona sana emprenda. Uno puede inclusive ver creativamente, como lo hacen los niños.

o) Resistencia a la culturización; trascendencia de cualquier cultura particular.

La gente autorrealizada "no está bien ajustada" (en el sentido ingenuo de aprobación de, e identificación con la cul

tura). Se llevan bien con la cultura en muchas formas, pero - de todas ellas se puede decir que, en un sentido profundo y - significativo, se resisten a la culturización (Maslow, 1968) y mantienen cierto desprendimiento interno de la cultura en la que se encuentran inmersos.

Cabe hacer notar ciertos puntos al respecto: 1) Toda esta gente que se ajusta a los límites del convencionalismo aparente en cuanto a la elección de ropa, lenguaje, comida, modo de hacer las cosas en nuestra cultura... no es de hecho realmente convencional en lo que concierne a la elegancia o la moda. 2) Dificilmente puede llamarse a alguna de estas personas rebelde de la autoridad en el sentido adolescente o vulgar. - No muestran impaciencia alguna o descontento momento-a-momento crónico o prolongado con la cultura, o preocupación por cambiarla rápidamente, aunque frecuentemente muestran explosiones de indignación con la injusticia. 3) Un sentimiento interno de desprendimiento de la cultura no necesariamente es consciente, pero se despliega en casi toda comparación en el hecho de que ellos generalmente, parecen ser capaces de desprenderse de la cultura, como si realmente no pertenecieran a ella. - Toman lo que es bueno bajo su punto de vista, y rechazan aquello que consideran malo de su cultura. En una palabra, sopesan la cultura, la analizan, la prueban y, luego hacen sus --propias decisiones. 4) Por estas y otras razones, pueden llamarse autónomos, ejemplo: gobernados por las leyes de su propio carácter, más que por las reglas de la sociedad. Es por -

ello que no son única y exclusivamente de la cultura a la que pertenecen, sino miembros, extensamente hablando, de la especie humana.

En resumen, la eterna pregunta ¿es posible ser un hombre bueno o sano en una cultura imperfecta?, ha sido contestada - mediante la observación de que es posible para la gente relativamente sana, desarrollarse en una determinada cultura. Se las arreglan para ir la pasando bien mediante una combinación-compleja de autonomía interna y aceptación externa que, desde luego, sólo es posible en la medida en que la cultura permanezca tolerante a este tipo de detención-desprendida de una completa identificación cultural.

Imperfecciones de la gente autorrealizada.

Estas personas muestran muchas de las faltas humanas menores. Ellos también tienen hábitos tontos, sin sentido o ilógicos. Pueden ser aburridos, testarudos, irritantes. No están por ningún medio salvos de vanidad y orgullo superficiales, - de parcialidad por sus propias producciones, familia, amigos e hijos. No son raras explosiones de temperamento.

Finalmente, se ha señalado que estas gentes no están libres de culpa, ansiedad, tristeza, autocastigo, pleitos internos y conflictos. El hecho de que éstos provengan de fuentes-no-neuróticas es de poca redundancia para mucha gente hoy (incluso para muchos psicólogos) que por ello, tienden a pensar en dichas características como enfermas.

Valores y autorrealización.

Un firme fundamento para un sistema de valores está automáticamente nutrido para la persona autorrealizada por su aceptación filosófica de la naturaleza de su ser, de la naturaleza humana, de gran parte de la vida social, y de la realidad natural y física.

Resolución de las dicotomías en la autorrealización.

Las dicotomías en las personas actualizadas han sido resueltas, las polaridades desaparecidas y muchas oposiciones - consideradas como intrínsecas han sido salvadas para formar unidades. La frase de Sn. Agustín: "Ama a Dios y haz lo que quieras" , pudiera ser fácilmente traducida en: "Sé sano, y entonces podrás confiar en tus impulsos" (Maslow, 1970 p.178).

2.3 Estudios Empíricos.

Rogers (1951) conceptualizó una persona autorrealizada - como aquella que es eficiente en la expresión de sí misma en sus relaciones interpersonales. Maslow (1971) supuso que la persona actualizada no hace diferenciación tajante entre los papeles y personalidad apropiados para cada sexo. Alguna evidencia empírica muestra que los estereotipos rígidos sobre -- papeles sexuales, restringen la flexibilidad de expresión -- (Bem, 1974). Por el contrario, el individuo andrógono o aquél que es libre de papeles sexuales rígidos, parece estar mejor-preparado para lidiar con situaciones interpersonales nuevas.

Cristall y Dean (1976) examinaron las diferencias en androgenía en grupos de adultos de alto y bajo nivel de autorrealización. Este estudio es valioso, ya que a pesar de que parece - existir relación entre androgenía y autorrealización, poco se ha investigado al respecto. Sus resultados apoyan tentativa-- mente el concepto de que los individuos con alto grado de au-- torrealización también están libres de estereotipos rígidos - sobre los roles sexuales. Quizá, los conceptos tradicionales-- de masculinidad y femineidad restringen la flexibilidad del - individuo en la expresión de sí mismo en situaciones nuevas - de relaciones interpersonales. La androgenía puede expandir - el rango de conducta para ambos sexos, permitiendo a la gente responder más eficientemente en situaciones diversas. Por o-- tro lado, Cristall y Dean no encontraron diferencias signifi-- cativas entre hombres y mujeres ni para las calificaciones de androgenía, ni para las de autorrealización.

Existe contradicción en varias de las investigaciones - que se han hecho respecto a la relación entre autorrealiza--- ción y extraversión-introversión y neurotismo. Knapp (1965) y Doyle (1976) sugieren que la gente autorrealizada tiende a - ser extrovertida. Esta relación sostenida parece ir en contra de enunciados específicos de Maslow, que sugieren que la per-- sona autorrealizada generalmente es muy privada (Maslow, 1962 p.26); y ciertamente no un extrovertido como Eysenck lo defi-- ne (Eynseck y Eynseck, 1963). Osborne y Steeves (1981) repli-- caron los estudios anteriores. La correlación más grande que-

obtuvieron fue entre neurotismo y competencia temporal, replicando los hallazgos de Knapp (1965) y Doyle (1976). La imagen del neurótico que surge de estos resultados es la de una persona incompetente en cuanto al uso productivo de su tiempo, con orientación hacia los otros, carente de autoestima, autoaceptación y de capacidad para lograr contacto íntimo. Esta imagen es compatible con el rasgo de neurotismo, y consecuentemente apoya y refuerza la validez concurrente del Inventario de Orientación Personal (POI, Shostrom, 1963). El resto de las correlaciones entre POI y extraversión se aproxima a cero, poniendo en duda los hallazgos de Knapp y Doyle, aunque quedan inconclusos respecto al concepto de Maslow sobre el carácter más bien introvertido de la gente autorrealizada. La muestra utilizada por Osborne y Steeves fue de mayor edad y, probablemente más madura que la de los estudiantes de Knapp y Doyle. Los hallazgos de Osborne et al. sugieren que la correlación negativa entre autorrealización e introversión social reportada por Shostrom y Knapp pudo haber sido fantaseosa.

Por otro lado, Fine (1972) encontró que aquellos individuos que calificaron tanto introvertidos como dependientes de campo en medidas psicológicas apropiadas (Eysenck y Witkin), también calificaron significativamente más alto en neurotismo, que aquellos individuos que tuvieron cualquier otra combinación de introversión-extraversión y dependencia-independencia de campo. Doyle (1976) extendió el trabajo de Fine al área de salud psíquica, que autorrealización. Los resultados -

obtenidos por Doyle indican que los sujetos dependientes de campo introvertidos, obtuvieron una calificación significativamente mayor en neurotismo. Siendo consistente con la hipótesis de Fine de la relación enferma entre introversión y dependencia de campo. Respecto a las calificaciones de dependencia de campo de los sujetos extravertidos e introvertidos en el POI, todas las calificaciones del POI fueron más altas, más auto-realizantes, para los sujetos extravertidos dependientes de campo, excepto para las escalas 7 (reactividad emocional) y 11 (naturaleza del ser humano). Tres de las escalas del POI fueron significativamente más altas ($p .05$) para el grupo de extrovertidos dependientes de campo (2, competencia temporal; 6, existencialismo; y 10, autoaceptación). De esto se concluye que los sujetos dependientes de campo extrovertidos tienden a estar más satisfechos de su situación actual de vida, más flexibles en sus estrategias de relación con situaciones nuevas, y más aptos para aceptar sus fragilidades humanas percibidas, que los sujetos dependientes de campo introvertidos.

3. RELACION ENTRE APERTURA PERSONAL Y AUTORREALIZACION

3.1 Integración e Inferencias Teóricas.

El propósito de este capítulo es mostrar cómo las dos variables antes analizadas, apertura personal y autorrealización, se relacionan entre sí. Jourard (1979,p.3) piensa que "El adecuado delinamiento de sí mismo a los demás, es un criterio identificable de una personalidad sana, mientras que la neurosis se relaciona con la ineptitud para conocer nuestro 'yo real' y darlo a conocer a los demás". Por otro lado, Johnson (1981) sostiene que la eficacia interpersonal aumenta la autorrealización; que es un elemento necesario para lograr el desarrollo pleno de nuestras potencialidades. Rogers (1951, en Cristall y Dean, 1976) conceptualiza a la persona autorrealizada como aquella que es eficiente en la expresión de sí mismo y en sus relaciones interpersonales.

Entre las características previamente revisadas de la gente autorrealizada, estudiadas por Maslow, está su "habilidad para escuchar cuidadosamente a los otros", que indica -- transparencia, apertura para percibir al otro tal cual es. La creatividad es una característica universal de todas las personas autorrealizantes. Algunos elementos asociados con esta creatividad son flexibilidad, espontaneidad, coraje, disponibilidad de cometer errores, apertura y humildad (Goble, 1970). La espontaneidad es casi también sinónimo de creatividad. La gente actualizante es menos inhibida, y por tanto más expresiva, natural y simple. Casi nunca tiene necesidad de enmasca--

rar sus sentimientos o pensamientos o tomar roles artificiales.

Ya se vió también que la gente autorrealizante, debido a que es superior en caracter, capacidad y talento, tiende a asociarse íntimamente con gente de capacidad similar. (Maslow, 1970). Ello se relaciona con el postulado de Jourard (1971) - de que "la apertura personal de una de las partes propicia la de la otra"; si hay apertura de A hacia B, B también tenderá a abrirse hacia A, mostrando la existencia de un buen grado - de comunicación recíproca y de autorrealización.

Rogers (en Goble, 1970) describe la experiencia cumbre - como un "funcionamiento pleno"; durante tal período de integración y unidad, el individuo resulta más espontáneo y expresivo. De ahí se puede inferir que quien tenga un buen grado - de apertura personal, tenderá a tener mayor número de experiencias cumbre y viceversa.

La mayoría de los hombres sino es que todos ellos, piensa Maslow, experimentan la necesidad de autorrealizarse o --- tienden a ello. A pesar de que todos poseen este potencial, - sólo un escaso porcentaje llega a ponerlo activo; esto se debe en parte a que la gente está ciega en lo que se refiere a la propia dotación: desconoce sus posibilidades individuales - y no alcanza a comprender la recompensa de la actualización - del yo (Goble, 1970). De ahí concluimos que quien no se conoce, no puede desarrollar todas sus potencialidades, no puede-

autorrealizarse. Y el autoconocimiento está en estrecha relación con nuestra capacidad de apertura personal: "Se ha vuelto una trillada verdad psicológica, dice Powell (1969, p.80), que yo voy a entender tanto de mí mismo cuanto haya sido capaz de comunicar a otro". Tal es la importancia de poder comunicarnos íntimamente con otra persona significativa para poderemos desarrollar plenamente como seres humanos. "Si un hombre está honestamente abierto a todo lo que él es y, si funciona libre y plenamente en todos sus poderes (sentidos, emociones, mente y voluntad), su conducta va a armonizar toda la información de sus poderes, y será balanceada y realista. Estará en el camino del crecimiento; y ese es el destino humano del hombre, no perfección sino crecimiento" (Powell, 1969 p.-38).

3.2 Evitación de Apertura Personal.

¿Por qué si la apertura personal va a favorecer nuestro autoconocimiento y nuestro desarrollo como seres humanos, y nos va a enriquecer con el encuentro de esa otra persona, única en el universo, con el descubrimiento de su mundo, de sus valores... por qué insistimos una y otra vez, en evitar la plenitud y felicidad, en recubrirnos de un caparazón duro (bajo el cual yacen nuestras riquezas) impenetrable para los demás y, peor aún, para nosotros mismos??

Powell (1969) contesta claramente a este interrogante: - "Tengo miedo de decirte quien soy, porque si te digo quien --

soy, a tí te puede desagradar lo que soy, y eso es todo lo -- que tengo" (p.20). Sin una máscara o fachada, el riesgo de -- ser rechazado es alto, y el acceso a las excusas disminuye; -- entonces, se evita la apertura personal. Puede decirse que la gran necesidad de aceptación social es la causa de la evita-- ción de la apertura. Tomando en cuenta que la persona auto--- realizada es más independiente del "qué dirán", de las normas sociales, más resistente a la "culturización", es lógico y vá lido pensar que será más capaz de tener apertura (al tiempo -- que ésta la hace más auténtico, y por tanto, más autorrealiza da).

Entre las razones a los fracasos en el desarrollo indivi dual propuestas por Maslow, están las siguientes:

a) En la cultura occidental ha habido una muy fuerte propen-- sión a temer a los instintos; a pensar que éstos son primiti-- vos y negativos. Freud, entre otros, destacó los aspectos de-- gradantes de los instintos del hombre y, como resultado, teng mos hoy una cultura que ha reforzado los controles y la moti-- vación negativa más que la de índole positiva. Ello resulta -- en una gente, un país, un continente, una cultura entera ! -- que tenderá a "cerrarse" más y más, a negar bloques enteros -- de su esencia humana, disminuyendo su capacidad de autorreali zación.

b) El llamado "complejo de Jonah" es esa tendencia del adulto a dudar de las propias habilidades y a temer que su potencia-- lidad crezca. "Tenemos miedo de reconocer nuestras más eleva--

das posibilidades (tanto como las más bajas)" (Maslow, en Goble 1970). De ahí el fenómeno de encerramiento personal. Esto es justamente lo contrario que ocurre a la persona autorrealizada quien, por definición, desarrolla y explota todas sus potencialidades (como ser humano único). Esto supone que dicha persona debe tener un sentido de identidad firme y un autococimiento pleno; por tanto, no necesita dudar u ocultar ninguna parte de su ser.

c) El medio cultural puede asfixiar (y con frecuencia lo hace) el desarrollo hacia la actualización del yo; ejemplo de lo anterior, es el concepto cultural común de lo varonil y de aquello que no lo es. Aspectos tales como la compasión, la bondad, la fineza, la ternura a menudo son reprobados, a causa de esa propensión que hay en el medio a considerar impropias del varón tales características. Esta razón en el fracaso del desarrollo personal propuesta por Maslow, está en directa concordancia con Pederson y Breglio (1968), Chelune (1975), Derlega y Grzelak (1979) y sus hallazgos acerca del menor grado de apertura personal "permitido" a los hombres emocionalmente estables -por considerarse más "adecuado" para ellos- que el "permitido" a las mujeres.

3.3 Neurotismo.

El fracaso en el desarrollo humano nos hace pensar inmediatamente en el neurotismo; podríamos afirmar incluso que es su sine qua non. ¿Qué le sucede a la gente (la mayoría) que -

no acepta plenamente su persona, que tiene que "reprimir", negar, ocultar áreas enteras de sí mismo?, ¿cuáles son sus características (en contraposición con la gente autorrealizada), sus patrones de relaciones interpersonales, sus estilos de vida?. Chaikin et al. (1975) y Chelune et al. (1980) encontraron que los neuróticos son menos hábiles para abrirse recíprocamente que las personas normales. Los sujetos normales se abrían recíprocamente en un nivel de intimidad similar al del interlocutor; mientras que los neuróticos se abrían a un nivel moderado, independientemente de si la apertura personal inicial del interlocutor era íntima o superficial. Esto indica que el neurotismo puede relacionarse con apertura personal inapropiada, más que con apertura personal característicamente alta o baja.

Karen Horney (1950) afirma que "el (neurótico) siente -- que debe sentir, desea lo que obliga desear, gusta de aquello que debe gustar. Las demandas neuróticas, en términos del yo, significan el abandono del depósito de energías espontáneas... El orgullo neurótico lleva a la persona todavía un escalón -- más abajo de sí mismo; dado que ahora se apena de lo que verdaderamente es -de sus sentimientos, recursos, actividades-, retira entonces activamente su interés sobre sí mismo" ... su interés por desarrollarse como persona, por autorrealizarse . "Es una despersonalización y por tanto, un proceso desvitalizador" (p. 155-ss.); necrofilico, en términos de Fromm.

Podemos concluir entonces que un neurótico (ya quedó --

bien aceptado) no puede, ni quiere autorrealizarse. El neurótico, como característica esencial según Horney, es un cons--treñido emocional. Por tanto, quien no es capaz de abrirse emocional y completamente como persona (porque no reconoce, ni acepta a su persona total: con sentimientos, valores...), es incapaz de autorrealizarse.

"En pocas palabras, tus emociones y el modo como las manejas van probablemente a promocionarte o fastidiarte en la -aventura de la vida" (Powell, 1969 p.89).

3.4 Posibilidad de Control y Grado de Adecuación.

"La expresión es muy difícil de manejar, de cambiar, de encubrir, de controlar o de ser influenciada en cualquier modo. De hecho, control y expresión son por definición, antitéticos" (Maslow, 1970 p.136).

Sin embargo, dice Maslow (ibid) "deben hacerse algunas -advertencias aquí. Un error fácil de cometer, es pensar que -la espontaneidad y expresividad son siempre buenas y que el -control de cualquier tipo es malo e indeseable. Esto no es -verdad. Ciertamente, la mayoría del tiempo la expresividad se siente mejor, es más agradable, más honesta, sin esfuerzo , etc. que el autocontrol. Siendo en este sentido más deseable--tanto para la misma persona como para sus relaciones interper--sonales, como fue demostrado por Jourard (1968)". Esto mismo--también es concordante con el grado de apertura y su adecua--ción dependiendo del contexto, como ya se revisó en el primer

capítulo (Derlega y Grzelak, 1979 etc).

En la persona íntegra las emociones no son ni reprimidas, ni asumen el control de la persona completa. Las emociones -- son reconocidas ("¿Qué es lo que estoy sintiendo?") e integradas ("¿Quiero actuar dicho sentimiento o no?"). "Si voy a decirte realmente quien soy yo, debo decirte sobre mis emociones, independientemente de que las actúe o no" (Powell, 1969 p.74).

"Siendo así que -debe repetirse una y otra vez- la persona sana no sólo es expresiva. Debe ser capaz de ser expresiva, de escaparse de controles, inhibiciones, defensas cuando ella lo juzga necesario. Pero igualmente, debe tener la habilidad para controlarse a sí misma, para posponer sus placeres, para ser adecuado, para evitar el dolor, para mantener la boca cerrada, y contener sus impulsos. Debe ser capaz de ser Dionisio o Apolo, Estóico o Epicurio, expresivo o enfrentador, controlado o incontrolado, con apertura o encubrimiento personal, -capaz de divertirse y capaz de poner fin a la diversión, capaz de pensar tanto en el futuro como en el presente. La persona sana o autorrealizante es esencialmente versátil" (Maslow, 1970 p.137).

"En el ser humano 'completo', pleno hay un balance entre sus sentimientos, emociones, intelecto y voluntad. Las emociones tienen que ser integradas. Si bien es necesario 'reportar' nuestras emociones, no es para nada necesario que las 'actuemos' " (Powell, 1969 p.87).

3.5 Estudios Empíricos.

Pese a la aparente evidencia teórica de la relación entre apertura personal y autorrealización, empíricamente se ha investigado muy poco al respecto.

Allen (1973) y Cozby (1973) han hecho una revisión de es tudios que trataban de examinar la relación entre apertura y ajuste personales, que han arrojado aproximadamente el mismo número de correlaciones positivas, negativas y no-significativ as. Jourard (1964) ha argumentado que la apertura personal - está relacionada de modo curvilíneo a la salud psíquica, al a juste personal, para aquellos que están ajustados en menor - grado, bien sea por no abrirse suficientemente o por abrirse-demasiado en tiempo y lugar inapropiados.

Kinder (1976) investigó la relación entre apertura person al (Jourard, 1969) y autorrealización (Shostrom, 1974), utilizando procedimientos estadísticos para detectar desviacio-- nes significativas de linealidad. Trabajó con treinta y ocho-estudiantes universitarios (nueve hombres y veintinueve muje- res) con un rango de edad de diez y ocho a cincuenta y dos años, y un promedio de veintiocho y medio años (28.53). Los su jetos participaron voluntariamente en un grupo de experiencia de crecimiento con una duración de veintitres horas. Primero, se les administró la Escala de Apertura Personal de cuarenta- items de Jourard (1969), que contiene varias áreas tales como intereses, actitudes, dinero y escuela, personalidad y cuerpo. Se pidió a los sujetos que indicaran su "deseo para brindar"

información sobre los diversos tópicos antes mencionados, al "líder y a otros miembros del grupo". Para cada enunciado, la calificación de cero indicaba que no querían discutir el tema en absoluto, la calificación de uno indicaba que deseaban hablar del tema en términos generales, y la calificación de dos indicaba que deseaban abrirse plenamente sobre tal tema. Después les fue aplicado el POI (Shostrom, 1974).

Se calculó una correlación producto-momento de Pearson - entre las calificaciones de competencia temporal y dirección-interna y las calificaciones de apertura personal, para determinar si existía un componente no-lineal, se calculó un análisis de varianza para polinomio de tercer grado entre dichas calificaciones.

Únicamente se analizaron las calificaciones de competencia temporal y dirección interna del POI, dado que investigaciones anteriores han demostrado que estas dos escalas probablemente contienen las medidas más significativas de autorrealización, y por sí solas explican la mayor parte de la varianza de la prueba (Damm, 1969; Klavetter y Mogar, 1967; Shostrom, 1974; Tosi y Hoffman, 1972).

Los resultados obtenidos sugieren que la relación entre apertura personal y autorrealización puede de hecho no ser lineal, dando algún apoyo a la noción de Cozby (1973) de que -- los principios significativos de linealidad pudieran haber pasado sin detectarse previamente. Esto sugiere que las personas con niveles altos y bajos de apertura pueden ser más auto

realizadas que aquellas con calificaciones intermedias en el continuo de apertura personal, coincidiendo con Jourard (1964) Chaikin et al. (1975), y Chelune et al. (1980).

Por otro lado, como se vió en el capítulo anterior, la a apertura y expresividad favorece el crecimiento personal incluso en personas dependientes de campo (por definición, contrarias a la gente autorrealizante). Los resultados de Doyle --- (1976) parecen confirmar en cierto grado, el pensamiento de Fine (1972) en cuanto a que las personas dependientes de campo extravertidas tienden a experimentar menos conflicto personal que neurosis, y son más aptos para exhibir varias características personales, consideradas como reflejo de salud mental que autorrealización, que las personas dependientes de -- campo introvertidas.

4. METODOLOGIA

4.1 Diseño de Investigación.

Los objetivos de la presente investigación son:

- 1) Probar la hipótesis de que existe una correlación positiva entre apertura personal y autorrealización; es decir, cuanto más alto el valor de una variable, tanto mayor el valor de la otra variable.
- 2) Elaborar una prueba para medir apertura personal, calculando la confiabilidad y validez de la misma en, y para una población mexicana.
- 3) Determinar si existen diferencias entre hombres y mujeres, para la presunta relación entre apertura personal y autorrealización.

4.2 Sujetos.

La primera muestra se utilizó para piloteo, e incluyó --cuarenta y cinco estudiantes de primer semestre de la carrera de Psicología; siendo cuarenta y tres mujeres y dos hombres . El margen de edad fue de diez y nueve años y medio.

La segunda muestra que se usó en el estudio, incluyó cin cuenta y cinco ejecutivos y funcionarios bancarios; siendo --treinta hombres y veinticinco mujeres. El margen de edad para los hombres fue de veinticuatro a cincuenta y cuatro años, --con un promedio de treinta y cinco y medio años; y para las -mujeres, de veintidos a cuarenta y nueve años, con un prome--dio de treinta y medio años. Por el puesto que ocupaban, to--

dos los sujetos pertenecían a clase socio-económica media-alta.

La tercera muestra incluyó noventa estudiantes (cuarenta y cinco hombres y cuarenta y cinco mujeres) de las carreras de Derecho y Psicología, de distintos semestres. El margen de edad para los hombres fue de diez y siete a veinticuatro años, con un promedio de veinte (19.97) años; y para las mujeres de diez y ocho a veinticuatro años, con un promedio de diez y nueve y medio (19.62) años.

4.3 Instrumentos.

Las pruebas utilizadas en este estudio fueron: 1) un cuestionario especialmente diseñado para medir apertura personal, constituido por trece ítems de la Escala de Apertura Personal (Opener Scale, Miller et al. 1981; traducción de Díaz-Loving), diez y seis ítems del Cuestionario de 16 Factores de Personalidad (16 P.F., R.B. Cattell 1946, 1957), y cuatro ítems de la prueba del MMPI (Hathaway y Monachesi, 1963). De este cuestionario se seleccionaron aquellos ítems significativos (diez) para constituir la llamada "prueba de apertura personal" (Apéndices B y C).

2) Inventario de Orientación Personal (Personal Orientation Inventory, POI; Everett, L. Shostrom 1963). El POI consiste de 150 ítems con dos selecciones de comparación de valores y juicios de conducta. Los ítems son calificados dos veces: primero por dos escalas básicas de orientación personal, apoyo de-

dirección interna y tiempo competente; y segundo, por diez -- subescalas, cada una de las cuales mide un importante elemento conceptual de autorrealización.

4.4 Procedimiento.

En cuanto a la prueba piloto (cuyo propósito era depurar el cuestionario para medir apertura personal), se les pidió a los sujetos su participación voluntaria para contestar un inventario que formaba parte de una investigación mayor, cuyo objetivo era construir una prueba que permitiera conocer patrones diversos de relaciones interpersonales.

Los primeros ítems fueron seleccionados de las pruebas del MMPI, del 16 P.F. y de la Escala de Apertura Personal, antes mencionados, en base a su relación con el concepto de apertura personal según Jourard (un total de 48 ítems). Esa primera selección fue hecha por la autora y un juez. Los ítems seleccionados fueron los aplicados a la primera muestra. De acuerdo a los resultados obtenidos, se sacó el porcentaje de sujetos que había contestado a cada opción de cada uno de los reactivos. Aquellos ítems en donde el 80% o más de los sujetos contestaban una opción determinada, fueron deshechados. El cuestionario para medir apertura quedó entonces constituido por treinta y tres ítems (los mencionados en el inciso de instrumentos; ver apéndice B).

El primer contacto con los segundos sujetos (ejecutivos y funcionarios bancarios) se hizo personalmente en las diver-

sas instituciones de la banca. Se les preguntó si querían participar en un estudio concerniente con la construcción de una prueba para conocer patrones diversos de relaciones interpersonales. La entrevistadora explicó que las variables de interés eran el grado de expresión emocional y el grado de satisfacción laboral. Una vez que aceptaron participar, los sujetos fueron seleccionados utilizando un cuestionario escrito, con el fin de obtener la siguiente información: edad, sexo, estado civil, número de años trabajando para la empresa y número de años trabajando en su puesto actual (todos los datos demográficos se presentan en la Tabla 1, en el apéndice A). Ya que hubieron llenado dicha información, se les aplicaron tanto el cuestionario de apertura (previamente descrito) como el POI.

A la tercera muestra se le aplicó la prueba de apertura personal obtenida anteriormente (diez, de los treinta y tres reactivos, que resultaron estadísticamente significativos para la segunda muestra), con excepción de un reactivo (quedando entonces nueve), dadas las condiciones de aplicación que se dieron (Apéndice C). Adicionalmente, se les aplicaron los siete reactivos restantes de la Escala de Apertura de Miller et al. (no incluidos en los nueve anteriores), para determinar su confiabilidad. Se solicitó la participación voluntaria de los sujetos en una investigación sobre relaciones interpersonales; indicándoles que debían contestar las preguntas dos veces: la primera, pensando en un extraño es decir, una perso

na desconocida o bien una de quien supieran algunos datos tales como: nombre, profesión y algún otro dato, pero sin que tuviesen mayor contacto (por ejemplo, la misma entrevistadora); y segunda, pensando en un amigo (a) íntimo (a).

4.5 Análisis de Datos.

Se hizo un análisis de los reactivos del cuestionario de apertura, para seleccionar aquellos que diferenciaran entre hombres y mujeres. Se calculó la Ji Cuadrada para los ítems del 1 al 20, y la t de Student para los ítems del 21 al 33, dadas las diferentes opciones que ofrecían cada uno (Tabla 2).

De los cálculos anteriores, se extrajeron aquellos reactivos significativos (diez) para configurar la prueba de apertura. Las puntuaciones obtenidas en dicha prueba por los grupos de hombres y mujeres fueron comparadas mediante la t de Student. El valor de la t resultante fue de 5.21, con una $p = 0.000$; siendo la media de hombres 18.9, y la de mujeres 23.64

Se calcularon las medias para cada escala del POI, tanto para hombres como para mujeres, y se compararon mediante la t de Student. Los resultados indican que once de las catorce escalas fueron significativas (Tabla 3).

Las puntuaciones obtenidas en la prueba de apertura (diez ítems) se correlacionaron con las de autorrealización para la muestra completa, mediante la r de Pearson. Las correlaciones resultaron significativas para once de las escalas del POI (Tabla 4).

TABLA 2
ANALISIS DE LOS REACTIVOS DEL CUESTIONARIO DE APERTURA.

Reactivo#	J1 Cuadrada	p	Reactivo#	t de Student	p
1	1.1429	0.30	21	-1.9978	0.10
2	0.1176	0.80	22 *	-4.3165	0.001
3 *	5.76	0.02	23 *	-2.7558	0.01
4	0.09	0.90	24 *	-2.5281	0.05
5	0.0967	0.98	25 *	-3.0446	0.01
6	0.0421	0.99	26	-1.0113	0.30
7	1.1405	0.70	27 *	-2.2561	0.05
8	1.3053	0.70	28	1.0411	0.30
9 *	7.9401	0.02	29 *	-2.4964	0.05
10	4.5056	0.20	30	-1.0667	0.30
11	0.8827	0.70	31	-1.0704	0.30
12	2.5524	0.30	32	-0.5967	0.70
13 *	7.7912	0.05	33	-0.6289	0.80
14	1.1139	0.70			
15	0.3056	0.90			
16	2.8285	0.10			
17	0.1627	0.95			
18 *	8.3447	0.02			
19	3.6978	0.20			
20	4.8402	0.10			

TABLA 3

RESULTADOS DE LA COMPARACION DE LAS ESCALAS DEL POI
ENTRE HOMBRES Y MUJERES.

Escalas del POI	t de Student	p
1 Competencia Temporal	-2.70	0.009
2 Incompetencia Temporal	2.68	0.010
3 Dirección Externa	-5.23	0.000
4 Dirección Interna	4.21	0.000
5 Autorrealización	5.63	0.000
6 Existencialismo	1.91	0.062 *
7 Reactividad Emocional	3.91	0.000
8 Espontaneidad	3.08	0.003
9 Autoconfianza	2.74	0.008
10 Autoaceptación	2.70	0.009
11 Naturaleza Humana	1.59	0.117 *
12 Sinergia	3.28	0.002
13 Aceptación de Agresión	2.12	0.039
14 Capacidad para Contacto Intimo	0.97	0.339 *

TABLA 4

CORRELACION DE PEARSON ENTRE LA PRUEBA DE APERTURA
(DIEZ ITEMS) Y CADA ESCALA DEL POI .

Escalas del POI	r de Pearson	p
1 Competencia Temporal	-0.34120	0.0054
2 Incompetencia Temporal	0.33979	0.0058
3 Dirección Externa	-0.41593	0.0008
4 Dirección Interna	0.40388	0.0011
5 Autorrealización	0.40366	0.0012
6 Existencialismo	0.11253	0.2017 *
7 Reactividad Emocional	0.44142	0.0004
8 Espontaneidad	0.40444	0.0011
9 Autoconfianza	0.39601	0.0014
10 Autoaceptación	0.19033	0.0820 *
11 Naturaleza Humana	0.24469	0.0359
12 Sinergia	0.35343	0.0041
13 Aceptación de Agresión	0.28489	0.0175
14 Capacidad para Contacto Intimo	0.10444	0.2240 *

Así mismo, se correlacionaron las calificaciones obtenidas en la prueba de apertura (diez ítems) con las de cada escala del POI, para determinar si existían diferencias entre hombres y mujeres. Los resultados muestran que estas correlaciones únicamente son significativas para las mujeres en un 35% de las escalas. Estas correlaciones no resultaron significativas para los hombres en ninguna escala (la correlación -- más alta que alcanzó esta muestra fue para la escala ocho, -- con un nivel de significancia de $p=0.09$) (Tabla 5).

TABLA 5

RESULTADOS DE LAS CORRELACIONES SIGNIFICATIVAS ENTRE LA PRUEBA DE APERTURA (10 ÍTEMS) Y LAS ESCALAS DEL POI PARA EL GRUPO DE MUJERES.

Escalas del POI	r de Pearson	p
1 Competencia Temporal	-0.47552	0.008
2 Incompetencia Temporal	0.40118	0.020
3 Dirección Externa	-0.35638	0.040
7 Reactividad Emocional	0.32159	0.050
9 Autoconfianza	0.36557	0.030
11 Naturaleza Humana	0.39661	0.050

-Se calculó el coeficiente Eta para cada escala del POI- y la calificación total de la prueba de apertura de hombres y mujeres, considerando primero la apertura personal como varia

ble independiente y segundo, como variable dependiente (Tabla 6).

TABLA 6
COEFICIENTE ETA PARA LA PRUEBA DE APERTURA (10 ITEMS)
Y CADA ESCALA DEL POI

Escala del POI	Apertura Personal como	Apertura Personal como
	Variable Independiente	Variable Dependiente
	Coef. Eta	Coef. Eta
1 Competencia Temporal	0.35079	0.49236
2 Incompetencia Temporal	0.34928	0.54819
3 Dirección Externa	0.43990	0.84960
4 Dirección Interna	0.41694	0.72823
5 Autorrealización	0.43643	0.50096
6 Existencialismo	0.21653	0.61953
7 Reactividad Emocional	0.46484	0.58821
8 Espontaneidad	0.41048	0.47580
9 Autoconflanza	0.43360	0.54283
10 Autoaceptación	0.27407	0.44162
11 Naturaleza Humana	0.31275	0.50661
12 Sinergia	0.44171	0.44670
13 Aceptación de Agresión	0.30355	0.50395
14 Capacidad para Contacto Intimo	0.14473	0.36586

Para determinar la confiabilidad de la escala de apertura personal, se realizó un análisis de varianza tanto para el cuestionario inicial (33 ítems), como para la prueba derivada del anterior (10 ítems) (Tabla 7).

TABLA 7

INDICES DE CONFIABILIDAD DE LA ESCALA DE APERTURA PERSONAL.

Cuestionario de Apertura (33 ítems)	Prueba de Apertura (10 ítems)
Coef. de División a la Mitad de Spearman-Brown:	
0.29648	0.55058
Coef. de División a la Mitad de Guttman:	
0.24681	0.53779

En virtud de la dificultad para conseguir la participación de un número mayor de ejecutivos y funcionarios bancarios, se cambió de muestra en la segunda parte de la investigación; optando por trabajar con estudiantes universitarios.

Se calculó la correlación entre las puntuaciones totales para las condiciones A y B de la prueba de apertura (10 ítems) antes mencionadas, que resultó igual a 0.5879, cuyo nivel de significancia fue de $p=0.000$.

Con el fin de determinar la validez de la prueba de apertura se hicieron los siguientes cálculos (con 9 de los 10 reactivos):

1) Se evaluó la diferencia entre las medias de las puntuaciones totales para las condiciones A y B, empleando la prueba t de Student para grupos apareados.

2) Se compararon las medias de hombres y mujeres tanto para la condición A como para la B, utilizando la prueba t de Student para grupos independientes.

Los mismos cálculos fueron realizados para la versión de diez y seis items (Tabla 8).

TABLA 8

CALCULOS DE VALIDEZ PARA LA PRUEBA DE APERTURA PERSONAL

9 ITEMS	16 ITEMS
t de Student para Grupos Apareados:	
-13.06 ($p=0.000$)	-14.58 ($p=0.000$)
Media para la Condición A:	
19.1778	36.9400
Media para la Condición B:	
23.3600	43.1000
t de Student para Grupos Independientes:	
Condición A	
0.70 ($p=0.487$)	1.52 ($p=0.133$)
Media para los Hombres:	
18.93	36.17
Media para las Mujeres:	
19.42	37.71
Condición B	
3.09 ($p=0.003$)	3.16 ($p=0.002$)
Media para los Hombres:	
22.31	41.51
Media para las Mujeres:	
24.42	44.68

Para determinar la confiabilidad de la prueba de apertura, tanto para la versión de nueve como para la de diez y seis reactivos, se realizó un análisis de varianza bajo las dos condiciones antes mencionadas (Tabla 9).

TABLA 9

INDICES DE CONFIABILIDAD DE LA PRUEBA DE APERTURA PERSONAL.

9 ITEMS	16 ITEMS
Condición A:	
Coef. de División a la Mitad de Spearman-Brown:	
0.47473	0.44128
Coef. de División a la Mitad de Guttman:	
0.47172	0.44057
Condición B:	
Coef. de División a la Mitad de Spearman-Brown:	
0.53245	0.46747
Coef. de División a la Mitad de Guttman:	
0.52791	0.45876

-De los reactivos que componen la prueba de nueve items, los números 1, 2, 7 y 12 no tuvieron correlaciones significativas, bajo la condición A, con el total de la prueba (0.0204, -0.1031, 0.1601 y 0.0341 respectivamente para un nivel de sig

nificancia de $p=0.05$). Para la condición B, el único reactivo que no tuvo correlación significativa con el total de la prueba fue el número 12 (-0.0888 , para $p=0.05$). Para la versión de diez y seis items bajo la condición A, los números 1, 2, 4, 7, 11 y 12 no tuvieron correlaciones significativas con el total de la prueba (0.11054 , -0.09556 , -0.06678 , 0.15205 , $---$ -0.04591 , 0.08000 respectivamente, para $p=0.05$). Para la condición B, los números que no tuvieron una correlación significativa con el total de la prueba fueron: el 1, 4 y 12 (0.15015 , 0.15644 y -0.05349 respectivamente, para $p=0.05$).

5. DISCUSION Y CONCLUSIONES

La investigación realizada representa un paso hacia la construcción de una prueba confiable y válida para medir apertura personal en población mexicana. Ya que por una parte se obtuvieron evidencias de la validez de la prueba empleada y por otra, se logró alcanzar niveles de confiabilidad que, aunque no son del todo satisfactorios, sí sientan las bases para mejorarlos mediante la sustitución de los reactivos que no -- funcionaron adecuadamente.

Las correlaciones significativas obtenidas entre la prueba de apertura y once de las catorce escalas del POI, confirman la hipótesis inicial planteada en esta investigación: -- cuanto mayor grado de apertura se tenga, mayor grado de auto-realización se logrará y viceversa. De dichos datos podemos concluir que un buen grado de apertura personal se correlaciona negativamente ($r=-0.34120$; $p=0.0054$) con la escala de incompetencia temporal (1), de vivir en el pasado o el futuro -- en vez de en el presente. Complementariamente, la correlación resulta positiva ($r=0.33979$; $p=0.0056$) con la escala de competencia temporal (2), que implica vivir en el aquí y ahora, resultando en un aprovechamiento óptimo del tiempo, y corroborando los resultados obtenidos por Doyle, 1976 y Crisall y Dean, 1976.

La relación entre apertura y dirección externa, locus de control externo (escala 3) es negativa ($r=-0.41593$; $p=0.0008$); implicando que la persona que depende de la aprobación de los

otros (por definición, contraria a la persona autorrealizada: Maslow, 1970) no puede lograr un grado adecuado de apertura, pues ello dependería de que los otros "se lo permitieran" y - de que "le dieran material de información personal a revelar". Compensatoriamente, las personas independientes, con un locus de control y una dirección internas (escala 4) pueden lograr un buen grado de apertura ($r=0.40388$; $p=0.0011$).

La correlación positiva entre la prueba de apertura y la escala 5 del POI ($r=0.40366$; $p=0.0012$) que mide la capacidad de autorrealización en sí (Shostrom, 1963), implica que una cualidad o característica de la gente autorrealizante es precisamente la de apertura personal (apoyando nuevamente la hipótesis planteada inicialmente en esta investigación).

La relación positiva entre la prueba de apertura y la escala 7 del POI, implica que para que una persona pueda lograr un grado adecuado de apertura, necesita tener reactividad emocional, ser capaz de sensibilizarse con las necesidades y sentimientos propios y de los demás ($r=0.44142$; $p=0.0004$). Una característica típica de la gente actualizada (Maslow, 1970)- es la de espontaneidad (escala 8), la capacidad de expresar libremente sus emociones a nivel conductual; su correlación positiva con la prueba de apertura, lógicamente implica una capacidad de apertura, de poder brindar información personal a otra persona significativa ($r=0.40444$; $p=0.0011$). Del mismo modo, la persona autorrealizada tiene un buen grado de autovalía y autoestima (escala 9), que constituyen elementos neces

rios para lograr apertura personal ($r=0.39601$; $p=0.0014$); apoyando a Johnson, 1981.

La correlación positiva con la escala 11 ($r=0.24469$; $p=0.0359$), que evalúa la característica de considerar al ser humano como esencialmente bueno, apoya el concepto básico de -- que para tener apertura con otra persona debe confiarse en -- ella, y viceversa: la apertura entre dos gentes aumenta su -- confianza mutua. Este hallazgo corrobora, teórica y empíricamente los postulados y resultados de varios autores: Maslow , 1970; Jourard, 1958; O'Kelley y Schuldt, 1981; Jourard y --- Friedman, 1970; Gerdes et al., 1981; Miller et al., 1981; y - Banikiotes et al., 1980.

La persona con un buen grado de apertura es capaz de ver las polaridades de la vida como relacionadas significativamente entre sí y viceversa (escala 12), ya que no hay ambigüedad, inconsistencia o duda que pudieran impedir la apertura (Maslow, 1970) ($r=0.35343$; $p=0.0041$). Por último, para lograr apertura es necesaria la aceptación de nuestros sentimientos - (Powell, 1969), principalmente los de agresión y enojo (escala 13): lo que no se acepta en sí mismo, lo que no se reconoce, no se puede expresar; o lo que es igual, sólo puede haber apertura personal de aquello que es aceptado y reconocido como propio ($r=0.28489$; $p=0.0175$).

El hecho de que las escalas del POI 6, 10 y 14 (que respectivamente evalúan las siguientes características: existencialismo, autoaceptación y capacidad para contacto íntimo) no

resultaran correlacionadas significativamente con la prueba de apertura, puede explicarse en función de que las características de la gente autorrealizada, identificadas por Maslow (1970), no son dadas en su totalidad en una sola de estas personas, ni en su totalidad son compartidas por "toda la gente autorrealizada". Considerándose que el 78.57% de las escalas del POI que sí correlacionaron significativamente con apertura personal, constituye una mayoría respetable que apoya la hipótesis inicial planteada en esta investigación.

El hecho de que las correlaciones entre apertura y autorrealización, hechas para determinar la existencia de diferencias sexuales en dicha relación, únicamente resultaran significativas para el grupo de mujeres es bastante interesante. Si bien no hay bibliografía al respecto, puede inferirse que el mayor grado de apertura de las mujeres (probado por la gran mayoría de los investigadores) influye notablemente en estas correlaciones. Hecho que apoya indirectamente la hipótesis de este estudio. Así mismo, sugiere que las mujeres con un grado adecuado de apertura tienden también a presentar las siguientes características: autoconfianza (escala 9), locus de control y dirección internos (correlación negativa con la escala 3), manejo eficiente del tiempo (escalas 1 y 2) y capacidad de mantener un grado óptimo de reactividad emocional (escala 7). Lo cual redundaría en beneficio de su autorrealización y del éxito en sus relaciones interpersonales. Sin embargo, deben tomarse con reserva estas conclusiones dado que la-

muestra (ejecutivos y funcionarios bancarios) a la que pertenecen dichos datos, es relativamente pequeña.

El cálculo del coeficiente Eta se realizó para identificar algún tipo de relación curvilínea entre las variables mencionadas, como sugirieran Jourard (1964), Cozby (1973) y Kinder (1976). Los resultados obtenidos parecen indicar que ciertamente existe una relación no-lineal entre apertura personal y algunas de las escalas del POI, al tomar la apertura como variable independiente (escalas 6, 10, 11 y 12); ya que se observaron diferencias notables entre los valores del coeficiente Eta y la correlación de Pearson. Cuando se toma la apertura personal como variable dependiente, los coeficientes Eta atienden en su totalidad, a ser mayores que las correlaciones de Pearson. Ello apoya la interpretación de Kinder de que -- "las personas con niveles altos y bajos de apertura pueden -- ser más autorrealizadas que aquellas con calificaciones intermedias en el continuo de apertura personal" (Tabla 6).

La significancia obtenida en la prueba t de Student para grupos apareados ($t=-13.06$; $p=0.000$) apoya la validez de la prueba de apertura, construida para la presente investigación, ya que las puntuaciones de los sujetos bajo condiciones de aplicación que inducen apertura personal, resultaron significativamente mayores que bajo una condición de aplicación que no promueva apertura.

El resultado no significativo ($t=0.70$; $p=0.487$) de la -- comparación entre las medias de hombres y mujeres bajo la con

dición A (apertura hacia un extraño) confirma los resultados obtenidos por Miller et al. (1981), Gerdes et al. (1980), O'Kelley y Schuldt (1981), Jourard (1958) y Lombardo et al. (1976) de que los sujetos (hombres y mujeres) en una situación de alta apertura, o en donde ésta se induzca, tienden a proporcionar mayor información que los sujetos sometidos a una situación de baja apertura, o donde ésta no se promueva. El hecho de que las medias de los mismos sujetos bajo la condición B (apertura hacia un amigo) resultaran significativamente mayores que bajo la condición A ($t=3.09$; $p=0.003$), refuerza las implicaciones anteriores tanto de validez de la prueba utilizada, como de la mayor apertura hecha a amigos en comparación con extraños (Lombardo et al., 1976), y el fenómeno de reciprocidad implicado en ella (Jourard, 1958).

El hecho de que la media de las mujeres únicamente resultara significativamente mayor bajo la condición B, confirma la suposición de Pederson y Higbee (1969). Esto es, que si bien las mujeres tienden a tener mayor apertura en general que los hombres (medias mayores en ambas condiciones) -como la mayoría de las investigaciones al respecto, desde Jourard 1958, sugieren- esta diferencia sólo es significativa ante amigos íntimos (contrario a Lombardo et al., 1976).

En base a los cálculos de validez realizados para la prueba de apertura en sus dos versiones: 9 y 16 ítems (Tabla 8), se concluye que la prueba ampliada, compuesta por los 16 ítems, tiene mayor validez para medir apertura personal que--

la prueba de 9 items, aunque esta última es más confiable (Tabla 9).

En breve, de acuerdo a los resultados obtenidos, se puede afirmar que la apertura personal se correlaciona positivamente con la autorrealización, como fue propuesto al inicio de esta investigación. Dicha apertura concuerda con la mayoría (78.57%) de las características de las personas autorrealizadas identificadas por Maslow (1970) y evaluadas según Shostrom (1963). Esto es, que una persona con un nivel adecuado de apertura tenderá a compartir mayor número de las características de la gente autorrealizada. Esto no está en contradicción con el supuesto de Jourard (1964) de que la apertura se relaciona de modo curvilíneo con la salud psíquica. Pues si recordamos que la gente actualizada posee una percepción superior de la realidad (Maslow, 1970), es lógico pensar que estas personas "completas" sabrán distinguir adecuadamente -- las diferentes claves en situaciones sociales y adaptar sus a perturas a ellas, logrando un eficiente funcionamiento interpersonal (Chelune, 1977); justamente contrario a la personalidad neurótica que mantiene un nivel moderado de apertura, independientemente de la apertura del interlocutor (Chaikin et al., 1975). Por otro lado, el hecho de que la gente autorrealizada sea muy selectiva respecto de sus amistades (Maslow, 1970), hace suponer que tendrá un alto nivel de apertura con dichas amistades, y un nivel moderado o bajo con los demás --

(quedando de este modo, perfectamente delineada la curva de apertura personal propuesta por Jourard en relación a las personalidades sanas).

La presente investigación también confirma el mayor grado de apertura logrado con amigos en comparación con extraños. Se encuentra una diferencia significativa entre las medias de apertura de hombres y mujeres (ante un amigo); reafirmando el concepto general del mayor nivel de apertura logrado por las mujeres.

Para futuras investigaciones que busquen ampliar el concimiento en este campo, se sugiere utilizar muestras mayores-provenientes de distintas poblaciones, en particular la de ejecutivos empresariales, para establecer con precisión la relación existente entre apertura personal y autorrealización.

Así mismo, se recomienda la elaboración de nuevos reactivos para reemplazar aquellos que se identificaron como inadecuados, a fin de incrementar la confiabilidad de la prueba. - También sería conveniente, realizar estudios empíricos complementarios para validar la prueba de apertura construida.

APENDICE A

TABLA 1

DATOS DEMOGRAFICOS: HOMBRES

Sujeto #	Edad	Edo. Civil	Antigüedad en la Institución	Antigüedad en su Puesto Actual
1	44 años	casado	15 años	3 meses
2	25 "	casado	5 "	1 año
3	24 "	soltero	4 "	6 meses
4	27 "	casado	9 "	3 años
5	44 "	casado	20 "	7 años
6	44 "	soltero	18 "	1 mes
7	38 "	casado	16 "	1 año
8	33 "	casado	12 "	2 años
9	27 "	soltero	5 "	2 años
10	32 "	casado	5 "	3 años
11	24 "	soltero	4 "	6 meses
12	24 "	soltero	5 "	1 año
13	38 "	casado	13 "	1 año
14	26 "	soltero	4 "	2 años
15	26 "	casado	5 "	1 año
16	54 "	casado	37 "	2 años
17	37 "	casado	16 "	6 meses
18	30 "	casado	10 "	2 años
19	24 "	soltero	6.5 "	6 meses
20	35 "	casado	11 "	2 meses
21	38 "	casado	15 "	7 años
22	38 "	casado	17 "	3 años
23	34 "	casado	13 "	1 año
24	47 "	casado	18 "	3 años
25	37 "	casado	18 "	4 años
26	52 "	casado	26 "	26 años
27	42 "	casado	20 "	20 años
28	52 "	casado	25 "	6 años
29	32 "	casado	8 "	3 años
30	44 "	casado	15 "	6 meses.

*NOTA: Por seguridad de la Institución, se omite el nombre -- del puesto que cada sujeto ocupa actualmente, y del número de empleados a su cargo.

TABLA 1 (cont.)

DATOS DEMOGRAFICOS: MUJERES

Sujeto #	Edad	Edo. Civil	Antigüedad en la Institución	Antigüedad en su Puesto Actual
1	30 años	soltera	13 años	3 años
2	24 "	soltera	4 "	1 año
3	26 "	casada	7 "	4 años
4	39 "	soltera	14 "	5 años
5	39 "	divorciada	7 "	4 años
6	24 "	soltera	3.5 "	1 año
7	37 "	soltera	16 "	3 años
8	28 "	casada	5 "	5 años
9	25 "	soltera	4 "	6 meses
10	37 "	casada	20 "	1 mes
11	39 "	soltera	12 "	4 años
12	23 "	soltera	3.5 "	1 año
13	24 "	soltera	1 "	1 año
14	28 "	casada	5 "	5 años
15	49 "	divorciada	15 "	4 años
16	24 "	casada	6 meses	6 meses
17	29 "	soltera	1 año	3 meses
18	45 "	divorciada	2 "	2 años
19	23 "	soltera	2 "	6 meses
20	33 "	casada	2 "	2 años
21	29 "	soltera	1 "	1 año
22	34 "	viuda	6 meses	6 meses
23	28 "	soltera	5 años	1 año
24	24 "	soltera	2 "	2 años
25	22 "	soltera	6 meses	6 meses.

*NOTA: Por seguridad de la Institución, se omite el nombre -- del puesto que cada sujeto ocupa actualmente, y del número de empleados a su cargo.

APENDICE B

CUESTIONARIO DE APERTURA PERSONAL

INSTRUCCIONES:

A continuación, encontrará una serie de afirmaciones.---
Conteste a cada una de ellas, marcando una "X" en la respues-
ta que esté más de acuerdo con su manera de pensar, según las
opciones que se presentan en la Hoja de Respuestas, anexa al-
cuestionario.

1. Me gusta conocer gente de importancia, porque eso me hace sentir importante.
2. Puedo ser amistoso con personas que hacen cosas que consi-
dero incorrectas.
3. La mayoría de la gente se hace de amigos por conveniencia
propia.
4. Soy tan sensible acerca de algunos asuntos, que ni siquie-
ra puedo hablar de ellos.
5. En los eventos sociales:
6. A veces siento un desagrado por alguna persona:
7. En una situación que puede volverse peligrosa, creo que -
hay que hacer ruido y gritar aunque se pierdan la cortesi-
a y las buenas maneras.
8. Me doy cuenta de que mi interés por las gentes y por las
diversiones, tiende a cambiar bastante rápido.
9. Hablando con personas que conozco, prefiero:
10. Mucha gente común y corriente se sorprendería si conocie-
ra mis opiniones personales íntimas:
11. Me da gusto, siempre reunirme con grupos grandes, por ejem-
plo: en una fiesta, en una junta, etc.
12. Me agrada un amigo (de mi sexo) que:
13. A veces dudo que la gente con la que estoy hablando, se -
interese verdaderamente en lo que estoy diciendo.
14. Tengo la tendencia a quedarme callado en la presencia de-
personas superiores (de más edad, experiencia, jerarquía-
o puesto).
15. La gente me trata menos razonablemente de lo que merecen-
mis buenas intenciones.

16. Decididamente, tengo bastante menos "buenos" amigos que - la mayoría de la gente.
17. Me gusta tomar parte activa en asuntos sociales, comités, etc.
18. A veces me irritan demasiado pequeñas contrariedades.
19. Me gusta:
20. Pocas veces digo cosas, empujado por una situación pasaje ra, de las que después tenga que arrepentirme.
21. La gente frecuentemente, me habla de ella misma.
22. Me han dicho que soy una persona que sabe escuchar a otros.
23. Es aburrido escuchar las historias de las vidas de otras- gentes.
24. Acepto fácilmente la forma de ser de otros.
25. Fácilmente logro que la gente "se abra" conmigo.
26. La gente se siente "a gusto" conmigo.
27. Yo disfruto escuchando a la gente.
28. Tiendo a ser reservado en mis relaciones con otros.
29. Siento compasión por los problemas de la gente.
30. Animo a la gente para que me diga cómo se siente.
31. Me cuesta trabajo conocer bien a otras personas.
32. Puedo mantener a la gente hablando de ella misma.
33. Trato de entender los problemas de la gente.

*NOTA: Los reactivos: 3, 9, 13, 18, 22, 23, 24, 25, 27 y 29 - fueron los seleccionados por su capacidad para diferen- ciar entre hombres y mujeres, para constituir la llama da "prueba de apertura".

HOJA DE RESPUESTAS

1. a) sí ; b) no.
2. a) sí ; b) no.
3. a) sí ; b) no.
4. a) sí ; b) no.
5. a) me anticipo rápidamente; b) a medias; c) prefiero estar tranquilo y a distancia.
6. a) pero es tan ligero que puedo ocultarlo fácilmente; b) a medias; c) es tan claro que tiendo a expresarlo.
7. a) sí; b) en duda; c) no.
8. a) sí; b) a medias; c) no.
9. a) platicar sobre cosas impersonales; b) a medias; c) charlar acerca de las gentes y sus sentimientos.
10. a) sí; b) en duda; c) no.
11. a) sí; b) a medias; c) no.
12. a) piense seriamente sus actitudes ante la vida; b) a medias; c) sea eficiente y práctico en sus intereses.
13. a) sí; b) a medias; c) no.
14. a) sí; b) en duda; c) no.
15. a) a menudo; b) en ocasiones; c) nunca.
16. a) sí; b) quién sabe; c) no.
17. a) sí; b) en duda; c) no.
18. a) sí; b) en duda; c) no.
19. a) tener un círculo de amigos íntimos, aunque sean exigentes; b) en duda; c) sentirme libre de ataduras personales.
20. a) cierto; b) en duda; c) falso.
21. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
22. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
23. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
24. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.

25. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
26. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
27. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
28. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
29. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
30. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
31. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
32. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
33. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente;
d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.

Edad: _____

Sexo: _____

Estado Civil: _____

Antigüedad en la Institución: _____

Antigüedad en su puesto actual: _____

APENDICE C.

PRUEBA DE APERTURA PERSONAL.

INSTRUCCIONES:

A continuación, encontrará una serie de afirmaciones. -- Conteste a cada una de ellas, marcando una "X" en la respuesta que esté en mayor concordancia con su manera de pensar y actuar, según las opciones que se presentan en la Hoja de Respuestas, anexa al cuestionario. Se agradece de antemano su colaboración y sinceridad al contestar.

1. La mayoría de la gente se hace de amigos por conveniencia propia.
2. Hablando con personas que conozco, prefiero:
3. A veces dudo que la gente con la que estoy hablando, se - interese verdaderamente en lo que estoy diciendo.
4. La gente frecuentemente me habla de ella misma.
5. Me han dicho que soy una persona que sabe escuchar a otros.
6. Es aburrido escuchar las historias de las vidas de otras - gentes.
7. Acepto fácilmente la forma de ser de otros.
8. Fácilmente logro que la gente "se abra" conmigo.
9. La gente se siente "a gusto" conmigo.
10. Yo disfruto escuchando a la gente.
11. Tiendo a ser reservado en mis relaciones con otros.
12. Siento compasión por los problemas de la gente.
13. Animo a la gente para que me diga cómo se siente.
14. Me cuesta trabajo conocer bien a otras personas.
15. Puedo mantener a la gente hablando de ella misma.
16. Trato de entender los problemas de la gente.

*NOTA: Los reactivos: 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 10 y 12 son los - que constituyen la versión de "nueve ítems". El resto, pertenecen a la prueba de Miller et al. (1981); y junto con la versión de "nueve ítems" constituyen la versión de "diez y seis ítems".

HOJA DE RESPUESTAS

1. a) sí ; b) no.
2. a) platicar sobre cosas impersonales; b) a medias; c) charlar acerca de las gentes y sus sentimientos.
3. a) sí; b) a medias; c) no.
4. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
5. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
6. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
7. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
8. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
9. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
10. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
11. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
12. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
13. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
14. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
15. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.
16. a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) indiferente; d) en desacuerdo; e) en total desacuerdo.

*Sexo: _____

Edad: _____

Iniciales: _____

BIBLIOGRAFIA:

- ALLEN, J.G. "Implications of Research in Self-Disclosure for Group Psychotherapy" International Journal of Group Psychotherapy, 1973 23, 306-321.
- BANIKIOTES, P.G.; KUBINSKY, J.A.; & PURSELL, S.A. "Self-Disclosure, Sex-Role and Perceptions of Adjustment and Attraction": meeting Pers.Soc.Ps. 1980, 6 (2) 170.
- BANIKIOTES, P.G.; WINUM, P.C.; & NEIMEYER, G.J. "Level and Flexibility of Self-Disclosure" Psychol.Rep. 1981, 49 (1) 162.
- BANIKIOTES, P.G.; KUBINSKY, J.A.; & PURSELL, S.A. "Sex Role Orientation, Self-Disclosure and Gender-Related Perceptions" J.Coun.Psyc. 1981, 28 (2) 140-146.
- BARON, R.; & BARRETTE, D. "Temporal Orientation of Spontaneous Emotional Expression -a Segmentation Analysis" J.Pers.Soc. 1982, 42 (3) 506-517.
- BERG, J.H.; & ARCHER, R.L. "Responses to Self-Disclosure and Interaction Goals" J.Exp.S.Psy. 1982, 18 (6) 502-512.
- BREWER, M.B.; MITTELMA, J. "Effects of Normative Control of Self-Disclosure on Reciprocity" J.Personal. 1980, 48 (1) 89-102.
- CLARK, L.F.; & LIPPA, R. "Self-Monitoring -a Possible Moderating Variable for Self-Disclosure Behavior": meeting Pers.Soc.Ps. 1980, 6 (2) 174-175.
- COZBY, P.C. "Self-Disclosure: a Literature Review" Psychol.B. 1973, 79 (2) 73-91.
- CRISTALL, L.; & DEAN, R.S. "Relationship of Sex-Role Stereotypes and Self-Actualization" Psychol.Rep. 1976, 39 (3) 842.
- CHELUNE, G.J.; SULTON, F.E.; & WILLIAMS, C.L. "Loneliness, Self-Disclosure and Interpersonal Relationships" J.Coun.Psyc. 1980, 27 (5) 462-468.
- CHELUNE, G.J. et Al. "Origins, Patterns and Implications of Openness in Interpersonal Relationships" Jossy-Bass, San Francisco, 1979; reviewed by Bolton Brian; Journal of Per

- sonality Assessment 1981, 45 (5) 534-550.
- DERLEGA, V.; & CHAIKING, A. Sharing Intimacy New Jersey: Prentice Hall, Inc. 1975.
- DOYLE, J.A. "Field-Dependent Introverts, Extraverts and Psychological Health" Perc.Mot.Sk. 1976, 42 (1) 196.
- FINE, B. "Field-Dependent Introvert and Neurotism: Eysenck and Witkin united" Psychol.Rep. 1972, 31, 939-956.
- FREUD, S. Psicopatología de la Vida Cotidiana 1978, vol. 19, Alianza Ed. Madrid, España.
- FROMM, E. El Corazón del Hombre 1964 (1983), Ed. Fondo de Cultura Económica, CREA México.
- FROMM, E. El Miedo a la Libertad 1966, Ed. Paidós, Buenos Aires Argentina.
- GERDES, E.P.; GEHLING, J.D.; & RAPP, J.A. "The Effects of Sex-Role Concept on Self-Disclosure" Sex Roles 1981, 7 (10), 989-998.
- GOBLE, F.K. The Third Force: The Psychology of Abraham Maslow 1970.
- HORNEY, K. Neurosis and Human Growth: The Struggle Toward Self-Actualization, 1950 N.Y.: W.W. Norton & Co. 155-167 and 173-174; en The Self in Social Interaction, vol.1; Gordon CH.; & Gergen, K. Wiley, 1968.
- JAMES, W. The Varieties of Religious Experience, Modern Library 1943.
- JOHNSON, D.W. Reaching Out: Interpersonal Effectiveness and Self-Actualization, Prentice-Hall, N.J., 1981.
- JOURARD, S.M. "Healthy Personality and Self-Disclosure" Mental Hygiene, 1958 vol. 43 (1959), 499-507; en The Self in Social Interaction, vol. 1; Gordon, CH.; & Gergen, K. Wiley 1968.
- JOURARD, S.M.; & LASAKOW, P. "Some Factors in Self-Disclosure" Journal of Abnormal and Social Psychology, 1958 (56) 91-98.
- JOURARD, S.M.; & FRIEDMAN, R. "Experimenter-Subject Distance and Self-Disclosure" Journal of Personality and Social Psychology, 1970 15, 278-282.

- JOURARD, S.M. Self-Disclosure. An Experimental Analysis of the Transparent Self 1979 (1971), Wiley-Interscience, N.Y.
- JOURARD, S.M. "Dominance, Self-Esteem, Self-Actualization -Germinal Papers of Maslow, A.H.- Lowry, R.J." Cont.Psycho. 1975, 20 (1) 50-51.
- KINDER, B.N. "Evidence for a Nonlinear Relationship Between Self-Disclosure and Self-Actualization" Psychol.Rep., 1976, 38 (2) 631-634.
- KNAPP, R.R. "Relationship of a Measure of Self-Actualization to Neurotism and Extraversion" Journal of Consulting Psychology, 1965 29, 168-172.
- KSIONSKY, S.; & MEHRABIAN, A. "Personality-Correlates of Self-Disclosure" Soc.Beh.Per. 1980, 8 (2) 145-152.
- LOMBARDO, J.P.; FRANCO, R.; WOLF, T.M.; FANTASIA, S.C. "Interest in Entering Helping Activities and Self-Disclosure to Three Targets on the Jourard SDS" Perc.Mot.Sk. 1976, 42 (1) 299-302.
- MAHON, N.E. "The Relationships of Self-Disclosure, Interpersonal Dependency, and Life Changes to Loneliness in Young-Adults" Nurs.Res. 1982, 31 (6) 342-347.
- MASLOW, A.H. Motivation and Personality, Harper & Row, Pub. 1970.
- MASLOW, A.H. "neurosis as a Failure of Personal Growth" Humanitas, 1967.
- MIELL, D. "The Function of Self-Disclosure in Developing Relationships": meeting, B.Br.Psycho. 1982, 35 (MAR) 122.
- MILLER, L.C.; BERG, J.H.; & ARCHER, R.L. "Openers: Individuals Who Elicit Intimate Self-Disclosure" (mecanograma), 1981.
- McGJIRE, J.R.; & LEAK, G.K. "Prediction of Self-Disclosure from Objective Personality-Assessment Techniques" J.Clin. Psyc. 1980, 53 (JUN) 169-180.
- NELSON-JONES; & COXHEAD, P. "Neuroticism, Social Desirability and Anticipations and Attributions Affecting Self-Disclosure" British Journal of Medical Psychology 1980, 53, 169-180.

- O'KELLEY, F.R.; & SCHULDT, W.J. "Self-Disclosure as a Function of Experimenters Self-Disclosure, Experimenters Sex and Subjects Sex" Perc.Mot.Sk. 1981, 52 (2) 557-558.
- OSBORNE, J.W.; & STEEVES, L. "Relation Between Self-Actualization, Neurotism and Extraversion" Perc.Mot.Sk. 1981, 53 (3) 996-998.
- PERLS, F.S. Yo, Hambre y Agresión 1975, Fondo de Cultura Económica, México.
- POWELL, J. SJ. Why Am I Afraid to Tell You Who I Am? Argus -- Communications, 1969.
- ROSENFELD, L.B. "Self-Disclosure Avoidance -Why I AM Afraid to Tell You Who I AM" Comm.Monogr. 1979, 46 (1) 63-74.
- VELAZQUEZ, G.R. Self-Concept and Self-Disclosure as an Issue of Communication in a Marital Relationship 1979, Thesis presented to the Faculty of the Graduate School of the Univ. of Texas at Austin: USA.