

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
ESCUELA DE PSICOLOGIA

“LA FRUSTRACION COMO FACTOR
PSICOLOGICO DE LA PERSONALIDAD”

TESIS PROFESIONAL
ANTONIO GAGO HUGUET

México, D. F.

1965



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 esta 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.

25053.08

UNAM. 61

1965

4/2



FILOSOFIA
Y LETRAS

A mi madre: mujer ejemplar y para quien más significa esta tesis.

319

36750

RECONOCIMIENTOS

Muchas son las personas e instituciones a quienes debo reconocimiento de gratitud. Mencionarlas todas sería imposible. Quiero referirme especialmente a los colegas Víctor M. Alcaraz, Serafín Mercado y Emilio Ribes, compañeros en la búsqueda de objetivos comunes, cuyas sugerencias y colaboración han sido muy valiosas para mí.

Por las facilidades ofrecidas y la confianza depositada debo gratitud a la Universidad Veracruzana.

A todos aquellos, maestros, condiscípulos y alumnos, que despertaron en mí alguna inquietud: muchas gracias.

INTRODUCCION

Aquí trataremos de explicar las razones que nos llevaron a seleccionar el estudio de algunos aspectos de la frustración como tema de tesis; trataremos, igualmente, de justificar las características de nuestro trabajo.

El estudio de la conducta de los organismos, principalmente del organismo humano, entraña una diversidad de aspectos, interminable podemos decir, que es necesario tratar. De ahí que el hecho de seleccionar uno de esos aspectos, el hecho de decidirse por el estudio de determinado factor de la conducta, implique tomar una resolución de la cual difícilmente podemos estar del todo satisfechos. Tomar una decisión respecto a esto se complica cuando tratamos de jerarquizar los múltiples aspectos. Decir que nos decidiremos por aquel tema que sea más importante no resuelve nada ni facilita la decisión: en el estudio psicológico del organismo humano ningún aspecto por sí mismo tiene sentido; difícilmente podemos hablar de temas primordiales y temas secundarios. No es, pues, respecto a esto que debemos normar nuestra decisión. ¿En qué nos apoyaremos entonces? Frecuentemente se nos dice que una tesis valiosa es aquella que hace un estudio original o, por lo menos, se refiere a un tema insuficientemente tratado en los trabajos existentes. Esta parece ser una base más consecuente en la cual podremos apoyarnos. Una tesis, se ha dicho también, debe indicar cual es la orientación de su autor respecto a los distintos campos profesionales que existen en la carrera. Esta es, indudablemente, otra buena base ya que permite dar un paso firme hacia la inevitable especialización.

Un tema indicador de la especialización y que se refiera a aspectos originales o insuficientemente estudiados es digno de ser seleccionado; sin embargo, no es el tema a tratar lo único que debe importar al quien opta por un título profesional. Su tesis, más que tratar de hacer una contribución y señalar una especialización, debe reflejar cual es su actitud ante la ciencia que estudia y ante la profesión que va a iniciar o ya inició. De esta manera la institución que otorga un título podrá hacer un juicio más certero y otorgar una autorización para el ejercicio profesional de mayor validez. De esta manera el sinodal calificará también a la persona y no únicamente a los conocimientos que la persona posee. En algunas carreras, la de psicólogo entre ellas, este es un factor primordial. Dadas las condiciones pedagógicas de nuestra Universidad, en las que el maestro tiene limitadísimas oportunidades de conocer a sus alumnos y en las que lo máximo que puede hacer, no siempre con exactitud, es medir la capacidad de asimilación y repetición de los alumnos que examina es necesario que el alumno, al realizar el trabajo con el cual opta por un título, refleje algo más que su capacidad de aprender.

Puede argumentarse que todo trabajo revela la actitud de su autor; sin embargo, ésta puede ocultarse tras las consideraciones puramente académicas y detrás de una aplicación mecánica de los conocimientos. Una de las primeras recomendaciones que nos hicieron al ingresar en esta Facultad consistió en prevenirnos de la "testomanía"; no obstante, la aplicación de tal test, en x número de sujetos de tales y cuales características y en tales o cuales condiciones ha sido el tema que ha preocupado a la mayoría de los titulados de nuestra carrera y es la causa de que exista un ejército de obreros de la psicometría. No debe extrañarnos, pues, que al psicólogo se le emplee y se le pague como si su disciplina fuera un oficio y, no una ciencia. Esta situación tiene su origen en nuestra escuela; es un reflejo de las condiciones en que se enseña y se practica la psicología en México y es una consecuencia de no conocer suficientemente la actitud de la persona a la que se otorga un título.

Cabe ahora preguntarnos si al escoger nuestro tema de tesis y al realizarla hemos satisfecho estas tres condiciones que hemos mencionado. En términos generales podemos decir que sí, aunque no nos atrevemos a afirmar que nuestro estudio de la frustración sea original. No lo es, ni ha sido nuestra intención que lo sea. ¿Cómo podemos pretender ser originales, hacer una auténtica aportación, si ni siquiera conocemos suficientemente el terreno que pisamos? Ahora bien, si nos colocamos en el terreno de las tesis realizadas por los colegas que nos precedieron y en el terreno de la bibliografía que existe en nuestro idioma, vemos que el tema que aquí nos ocupa casi no ha sido tratado y es muy poco lo traducido. Respecto a la segunda de las condiciones pensamos que no habrá duda. Hemos trabajado en la docencia, la orientación vocacional y la higiene mental: campos del ejercicio profesional en que el estudio de los factores motivacionales y la frustración es inevitable. Por último, y ésta ha sido nuestra principal intención, creemos haber fijado con toda claridad cual es nuestra actitud ante nuestro objeto de estudio, nuestra ciencia y nuestra profesión. No hemos evitado expresar nuestra posición en el campo de las ideologías pues antes que aspirantes a un título somos integrantes de una sociedad que vive en una época en la que no es posible dejar de tomar una posición combativa. De ahí que no nos hayamos abstenido, aunque lo contrario hubiera sido más cómodo, de asumir la postura crítica cuando lo hemos creído necesario.

Siempre es necesario justificar nuestras decisiones. En nuestro caso no tenemos que recurrir a sutilezas. Cuando millones de personas, cada una buscando la satisfacción de sus propias necesidades, viven en un mundo que, por su propia naturaleza, no permite la satisfacción a cada quien, encontramos que la frustración es un fenómeno muy frecuente. Tal vez la inevitabilidad de la frustración deba ser considerada como uno de los principios fundamentales a través de los cuales es necesario estudiar la conducta de los organismos. La influencia de este fenómeno sobre la afectividad, sobre la actividad intelectual, en fin, sobre la adaptación de los individuos a su medio, justifica que nos preocupemos por entenderlo y que lo consideremos el determinante psicológico de la personalidad más universal.

Si es cierto que creemos haber realizado una revisión satisfactoria de este fenómeno de la conducta, a base de recopilaciones bibliográficas princi-

palmente, también es cierto, y somos conscientes de ello, que esa no puede ser siempre nuestra tarea. La investigación, tan reducida en nuestro medio, la creación de técnicas de medición y control, la aplicación práctica del conocimiento teórico, etc. son las siguientes actividades que necesariamente debemos emprender de modo sistemático. Esto, a pesar de su valor, no será suficiente si lo que nos proponemos es algo más que entender y explicar las causas, características y efectos de la frustración. Ya hemos mencionado que la frustración es una experiencia por la que siempre pasan los organismos con diferente frecuencia e intensidad; ya hemos hablado de la inevitabilidad de la frustración. Sin embargo, sabemos que existen factores frustrantes y condiciones frustrogenizantes que difícilmente podemos aceptar como naturales e inevitables; no creemos que la miseria y la ignorancia sean inevitables, ni creemos que la existencia de personas, instituciones y sistemas que determinan esas situaciones deba verse como una cosa natural. Ante esto no podemos permanecer dentro de la postura académica y con actitudes que sostengan el compromiso que tenemos como profesionistas y como personas.)

No quisiéramos ser pesimistas respecto al éxito que puede tener el psicólogo en la solución de este problema; muchos han destacado en el desempeño de su misión dentro de la psicoterapia y la higiene mental. Pero el resultado de su esfuerzo frecuentemente ha sido superado por condiciones que rebasan nuestro campo de acción. ¿Podemos, desde nuestra postura académica exclusivamente, realizar una labor de higiene mental exitosa en personas que no saben cuando fue la última vez que comieron carne? La respuesta es no. ¿Podemos lograr, desde la misma postura, adecuado rendimiento escolar en un joven que quisiera no tener que llegar a su "hogar"? ¿Podremos eliminar el dogmatismo y el prejuicio cuando las mismas instituciones que controlan la salud y la educación se encargan de arraigarlos a nombre de la "decencia", "las buenas costumbres" y "nuestras tradiciones"? La respuesta, basada en nuestra corta experiencia, vuelve a ser no y la respuesta seguiría siendo negativa a múltiples preguntas que podríamos plantear. Será necesario, entonces, que también nosotros rebasemos los límites convencionales de nuestra profesión y actuemos de acuerdo a las condiciones de nuestra realidad, buscando la transformación de las personas, instituciones y sistemas en la medida que sea necesaria, sin importarnos que ello lleve generaciones para lograrlo.)

Xalapa, Ver., Mayo de 1965.

CAPITULO I

EL HOMBRE Y SU CONDUCTA

El organismo viviente siente al mundo, lo interpreta, responde a él y responde, si es necesario, a las consecuencias de su propia respuesta. He aquí, en forma sumamente breve y general, el problema ante el cual deben tomar una posición los estudiosos de la conducta. Hablar de sentir, interpretar, responder y volver a responder es hablar de las causas, estructura y efectos de la conducta; es definir el objeto de estudio de la Psicología. Este fenómeno no es exclusivo del hombre, pero en la especie humana la conducta alcanza su máximo grado de complejidad, implicando, para su estudio integral, la consideración del mayor número de variables. Cada una de estas variables constituye un capítulo del estudio psicológico, pero también constituye una ciencia por sí sola. De ahí que consideremos a la Psicología como la más dependiente de las ciencias, la más necesitada respecto a los descubrimientos de multitud de campos del conocimiento. De ahí que consideremos, también, necesario el detenernos un momento a considerar al sujeto que estudia: el ser humano.

¿Por qué hacer un planteamiento del concepto de hombre que tenemos? Porque es lo mínimo que debe exponer quien a la Psicología piensa dedicarse; porque es el primer concepto ante el cual debe tomarse una postura; porque es un concepto que influye poderosamente en las vías de nuestro ejercicio profesional y, para terminar, porque la necesidad de sistematizar y ordenar nuestro trabajo lo requiere.

Al ser humano lo estudian varias ciencias y en todas podemos apreciar discrepancias en cuanto a las conclusiones. Filósofos, sociólogos, antropólogos y biólogos nos dan conceptos diferentes y describen aspectos del hombre en diversas situaciones y desde particulares puntos de vista. La Psicología tiene su propia imagen del hombre y ha llegado a ella pasando previamente por las concepciones ingenuas, simplistas y, en ocasiones, mágicas. Muy diferente es la concepción actual del hombre en relación a la época de Freud, de Wundt o de Watson, para no remontarnos más y establecer comparaciones con épocas en las que la aceptación del dogma religioso era la única posición que no ponía en peligro la vida. Muchos fueron, en realidad, los conceptos que tuvieron que disecarse en el museo de las curiosidades pseudocientíficas, animistas y religiosas para llegar a la investigación científica. Sin embargo, hay que ser muy optimista para creer que ésta es, en la séptima década del Siglo Veinte, la creencia más generalizada.

La categoría más general en la que incluimos al hombre es la de orga-

nismo y por lo tanto debemos atribuir al hombre las características de todo organismo para tener una apreciación más completa de él.

Todos los organismos están compuestos de protoplasma.—El protoplasma, la solución organizada de componentes químicos, es la base material de la vida. Los componentes químicos del protoplasma pueden encontrarse también en objetos no vivientes; sin embargo, únicamente en el protoplasma están organizados en las soluciones coloidales y moleculares que constituyen la vida.

Todos los organismos son irritables.—Una característica del protoplasma es su capacidad de responder a los eventos y procesos que ocurren fuera de él. Esta irritabilidad, esta capacidad de responder a los cambios del ambiente, es una distinción significativa entre los seres vivientes y los objetos inanimados. Estrechamente ligados a este fenómeno están los procesos sensoriales. Todos los organismos son capaces de sentir cambios del ambiente, son capaces de transformar los eventos físicos y químicos que actúan como estímulo en impulso nervioso. Estos procesos sensoriales son más específicos conforme ascendemos en la escala filogenética, pero el principio básico es el mismo en todos los organismos.

Todos los organismos tienen ancestros.—Acordes con la evidencia de modernos descubrimientos de la Biología, Genética, Paleontología, etc. podemos asumir a los organismos como seres que evolucionaron. Somos antropoides erguidos y no ángeles caídos, dijo Linton.

Todos los organismos tienden a mantener una constancia de las condiciones internas.—El principio de homeostasis aparece en todos los organismos y describe la tendencia a responder de manera tal que se conserven las condiciones internas. En el hombre este principio alcanza niveles sumamente complejos, especialmente en relación a los factores motivacionales de carácter simbólico.

Todos los organismos tienen sistemas.—Todo organismo puede ser visto como un conjunto de partes que funcionan de manera integrada e interrelacionada. La parte afecta al todo y el todo afecta a la parte. Desde este punto de vista es difícil o imposible entender el todo del organismo analizando aisladamente a sus partes; este procedimiento destruye el principio de organización que es básico para el estudio de los seres vivos (22) (50).

En nuestro intento de aproximarnos a la imagen del hombre hemos visto que se le ha definido como un organismo y ya hemos visto cuales son sus características al respecto. Tenemos, sin embargo, el problema de considerar otras características que nos permitan distinguir al hombre de los demás organismos. En la enumeración de tales características es de donde han surgido la mayoría de esas creencias ingenuas, simplistas y mágicas que ahora concebimos como curiosidades. No obstante, todavía es frecuente encontrarnos con afirmaciones como la de que el hombre es el único organismo que tiene un lenguaje; el único que puede razonar; el único que es libre y el único que tiene alma. Estudios como el de Von Frisch (49) nos indican que la comunicación, el lenguaje, existe en organismos tan elementales como la abeja. Desde los trabajos de Kohler (26) y posteriormente los de Yerkes (51) sabemos que los chimpancés, por ejemplo, pueden resolver problemas. Es difi-

cil, entonces, aceptar que la posesión de estas características que hemos mencionado sea exclusiva del hombre y que en función de ella se diferencia de otros organismos. La distancia entre el hombre y los demás organismos es grande, pero la diferencia no es entre la presencia y la ausencia de estas características: la diferencia es en cuanto al grado de complejidad, en cuanto al grado de desarrollo que ha alcanzado su capacidad de simbolizar. Los estudios filogenéticos y ontogenéticos del Sistema Nervioso Central proporcionan la explicación fisiológica de tal fenómeno.

En cuanto a la afirmación de que el hombre es el único organismo libre hay mucho que discutir. Es muy antigua la creencia de que el hombre es libre y los demás organismos son determinados en su conducta. La discusión completa de este problema pertenece, más que a otros, a los filósofos; pero el problema es tan importante y crucial que no puede ser ignorado por quienes estudian al hombre desde el punto de vista de la Psicología. Fillmore H. Sanford (42) plantea algunas preguntas en relación a este problema: ¿es predecible la conducta humana?, ¿podemos predecir qué hará un hombre bajo determinadas circunstancias?, ¿podemos sostener que el hombre es libre a pesar de que podemos predecir su conducta? Es evidente, agrega Sanford, que la conducta del hombre es predecible, a veces con gran precisión. Sin embargo sabemos que las probabilidades de las predicciones en Psicología, es decir, en el comportamiento humano son, en ocasiones, muy bajas. Ante esto podría argumentarse que no siendo la conducta humana enteramente predecible hay una base para sostener que el hombre es libre, por lo menos en cierto grado. Esta misma base, sin embargo, existe en las predicciones respecto a la conducta de otros organismos e, incluso, respecto a la "conducta" de un átomo. De acuerdo con Heisenberg llegaríamos a la conclusión de que el hombre no es el único organismo libre. Para no seguir internándonos en campos de la Filosofía dejaremos pendiente este aspecto de la libertad para volver a discutirlo en el capítulo sobre motivación, ya que para saber si el organismo humano es libre o no es libre, y en caso de serlo, el grado en que lo es, es necesario considerar también los aspectos motivacionales. Veremos que aún en el caso de que la libertad fuera un problema de grado, el nivel inconsciente de algunos determinantes de la conducta reduce mucho este campo de libertad.

Respecto a la afirmación de que el hombre es el único organismo que tiene alma, poco podemos decir aquí. Difícilmente puede argumentarse esto como característica que diferencia al hombre de otros organismos, si ni siquiera su existencia en el hombre podemos demostrar. Desde épocas muy remotas el hombre se ha inclinado a pensar que tiene un alma, un algo diferente e independiente de su cuerpo material. Estas ideas han perdurado hasta nuestros días y seguramente durarán mucho tiempo. Esta creencia, en nuestra opinión no tiene su origen en un error o en una falta de información como las anteriores; creer en la existencia del alma, generalmente concebida como inmortal, constituye lo que podríamos llamar una pauta defensiva ante la angustia o inquietud que el hombre siente ante la muerte. Esta actitud es una de las cosas que primeramente aprendemos y forma parte de nuestra herencia cultural. De esta creencia al animismo hay solo un paso. No debe extrañarnos, pues, el desbordante florecimiento de las religiones y la proli-

fica creación de divinidades a imagen y semejanza de los temores, anhelos y fantasías de los hombres.

La religión constituye, como veremos más adelante, un factor frustrante. Pero, no obstante esto, le ha resultado cómodo al hombre vivir conforme a este tipo de creencias. Este asunto ha pasado a ser objeto de fe y ante esto la ciencia nada tiene que hacer, como no sea observar los peculiares malabarismos y contradicciones de teólogos y filósofos idealistas.

Como puede verse no es en función de la existencia o ausencia de determinadas capacidades que debemos hacer la distinción científica del hombre respecto a los otros organismos. El hombre, como organismo producto de una evolución, comparte con los demás organismos la posesión de sus capacidades. Pero como organismo que ha alcanzado el máximo grado de evolución y el máximo grado de especialización nerviosa, ha alcanzado el grado más alto de complejidad en la estructuración y manifestación de esas capacidades.

La extraordinaria complejidad del organismo humano determina que su conducta sea la más difícil de predecir, la más difícil de observar controlando todas las variables. Esta insuficiencia en el control y predicción nos hacen ver al hombre como un organismo cuya conducta es "contradictoria", "paradójica" e "inexplicable". Ante la magnitud que entraña el problema de entender y conocer al organismo humano no debe extrañarnos que lo más oscuro para el hombre sea su propia conducta.

Convencidos de que al hombre lo motiva en la mayoría de sus actos la tensión de una o varias de sus necesidades y convencidos de que gran parte de esos actos son regulados por procesos de aprendizaje es que hemos escogido el fenómeno de la frustración como marco de referencia para explicarnos, de modo parcial indudablemente, la fascinante conducta de ese ser que definió Bertrand Russell como "el más interesante y también el más irritante de los especímenes del planeta: el hombre u homo sapiens, como arrogantemente se llama a sí mismo".

CAPITULO II

LA PARTICULARIDAD DE LA ORGANIZACION

Aquí haremos mención del concepto de personalidad con que operamos. Consideramos necesario aclarar, previamente, con cierto sentimiento admonitorio, nuestra convicción de que estudiar el tema de la personalidad implica pisar el terreno de viejas batallas, algunas sin concluir, atizadas casi siempre por la adopción de postura dogmática. Incluso la validez científica del intento de estudiar la personalidad fue puesta en entredicho: "no hay ciencia de lo individual", objetaron a quienes primero intentaron investigar este campo. Creemos que esta objeción fue superada por Allport (1) al afirmar que en Psicología "no es suficiente el estudio de la mente humana generalizada: es necesario un estudio que refleje mejor las características del modelo vivo", y hacer hincapié en que el psicólogo debe enfrentarse a un objeto infinitamente más complejo que el de las otras ciencias biológicas (convencidos de esto iniciamos estas páginas recalcando lo paradójico de la conducta humana). Por nuestra parte poco podemos agregar al riguroso análisis que hace el profesor de Harvard; creemos válido el estudio de la personalidad independientemente de que llene o no los requisitos tradicionales del científicismo. El estudio de la Psicología General no era preparación suficiente para la comprensión de las formas peculiares que tiene el ser humano de reaccionar. El estudio del matiz individual dentro del esquema global es necesario, sin que esto signifique que debemos aceptar la afirmación wundtiana de que "no existe ley psicológica cuyas excepciones no sean más numerosas que los casos en que se cumple".

Presentar una integración del concepto de personalidad es una tarea difícil. La gran variedad de enfoques, casi todos con aportaciones valiosas, hace incompleto cualquier intento de integración en un trabajo como el presente. Trataremos, sin embargo, de evitar el enfoque unilateral pues es equivocado pensar que el estado actual del estudio de la personalidad ha llegado a la teoría, doctrina o punto de vista que posee toda la verdad al respecto. Siendo el estudio de la personalidad una rama joven de una ciencia a su vez joven, no podemos ser tan pretensiosos; hay, sin embargo, material suficiente para tomar una postura al respecto.

De acuerdo con McClelland (28), en un intento de integrar los diversos enfoques, podemos decir que el estudio de la personalidad parte de tres factores principales o variables básicas: activación, rasgos de conducta y esquemas o cuadros de referencia.

MOTIVOS.—Los psicólogos han entendido generalmente a la motivación como el factor o elemento que nos explica el por qué de la conducta. El estudio de la motivación representa el intento de captar las raíces del comportamiento. Paralelamente a la idea de causa o raíz se ha aceptado la existencia de múltiples manifestaciones a partir de una misma raíz (encontramos diferencias conductuales de persona a persona y de momento a momento en una misma persona). Se ha eliminado, pues, el simplista esquema de dos pasos únicamente: estímulo-respuesta.

RASGOS(*).—El estudio de la variable referente a los rasgos de conducta describe específicamente aquellas pautas que podemos llamar consistentes dentro de un cuadro de comportamiento, es decir, los modos de ajuste a que habitualmente recurre un individuo dada una situación determinada. En otras palabras, y de un modo operacional, el estudio de esta variable pretende sistematizar el cómo de la conducta. Allport (1) limita esta variable al estudio de las pautas expresivas o de ajuste en contraste con las pautas dinámicas. Es el aspecto más obvio de la personalidad, el más descriptivo. En Catell el concepto de rasgo se encuentra menos independiente de aspectos dinámicos, es decir, no hallamos esa separación que por razones simplemente metodológicas consideramos necesaria. Hay que hacer resaltar la determinación más vigorosa que hace Catell (4) de cada rasgo.

Para Castell un rasgo es determinado esencialmente por la covariación de elementos de la conducta, particularmente como son revelados por el análisis factorial. Para él, el coeficiente de correlación es el arma a escoger y con la que ha desarrollado un elaborado y sistemático estudio de los rasgos. El ha investigado rigurosamente los rasgos básicos o primarios que los psicólogos, como científicos, necesitan asumir en su estimación de la variable conducta humana. El uso de este método de cuantificación nos dá mayor margen de garantía que la simple observación por muy aguda y minuciosa que esta sea.

Quizá con anterioridad al estudio motivacional, a los psicólogos les ha interesado la medición que permite diferenciaciones y clasificaciones de los rasgos de conducta (el vasto catálogo de clasificaciones es una prueba). Es aquí donde anhelamos una actitud menos parcial y más consecuente de los psicólogos hacia los métodos matemáticos.

Es necesario puntualizar, con McClelland (28), que al rasgo de conducta lo consideramos como "la tendencia, aprendida por un individuo, a reaccionar como ha reaccionado, con mayor o menor éxito, en el pasado, en situaciones similares y similarmente motivado". Con esto queremos expresar nuestra convicción de que la conducta humana, desde el proceso de selección de estímulos inclusive, es la resultante de un temprano proceso de aprendizaje.

ESQUEMAS.—Consecuencia de este proceso de aprendizaje es la estructuración de esquemas o marcos de referencia peculiares y distintivos de cada individuo.

* Hemos traducido como "rasgo" el término inglés "trait" que hace descripción de aquellas pautas o modos de ajuste que llegan a ser características de un cuadro. Su consistencia o permanencia (mayor frecuencia) nos permite distinguirla de otras manifestaciones.

El conocimiento de esta variable nos proporciona el contexto de la concepción de las cosas que tiene un individuo. Esta concepción del mundo es la que se manifiesta, por ejemplo, en la adopción de una ideología o la sistematización de una doctrina. Hay esquemas para diversas esferas y distintos niveles y podemos decir que intervienen como condicionantes primordiales de la conducta humana. Su elaborada, compleja y multifactorial determinación (ecológica, cultural, axiológica, etc.), nos obliga a diferenciar esta variable de los motivos, no obstante que muchas veces son las demandas de un esquema la raíz principal de la conducta de un hombre. El fanatismo y el prejuicio son ejemplos de este tipo de fenómenos. El mismo origen multifactorial de esta variable de la personalidad la hace ser la variable cuyo estudio es más compartido por la Psicología con otras ciencias. Muchas y muy profundas tienen que ser nuestras investigaciones en los campos de la Antropología, la Sociología, la Economía, etc.

Difícil sería entender el modo como un individuo organiza su experiencia sin un conocimiento de su escala de valores. Cuando aceptamos que muchos valores nos llegan ya organizados desde nuestra cultura, podemos percibir la enorme importancia que en el entendimiento de la personalidad tiene el estudio de los factores socio-económicos que determina múltiples normas culturales. Solo la estrechez de criterio, la defensa irracional de intereses creados o la ignorancia explica el desprecio que todavía se tiene hacia estos factores.

CONTROL COGNOSCITIVO.—Hasta aquí hemos hecho referencia a las tres esferas de variables en las que quedan comprendidos los factores determinantes de la personalidad. Podemos apreciar que hay factores internos y factores externos que actúan con estímulos. Ahora es el momento de detenernos un poco y hacer algunas consideraciones con relación a la función de percibir, ya que es de acuerdo al modo como es percibido un estímulo y no como realmente pudiera ser que el individuo organiza sus respuestas. La simple consideración de los factores motivacionales daría una visión rígida y estática del fenómeno de la motivación; se hace necesaria pues, la consideración de la variabilidad perceptual.

El peculiar control cognoscitivo es una entidad característica de la personalidad; el personal control cognoscitivo va a determinar la individual organización de los motivos. Se define a los principios del control cognoscitivo, de acuerdo con Gardner (18), como "dimensiones de consistencia individual, que se presume representan aspectos estructurales de la organización del Yo". Podemos agregar, también de acuerdo con Gardner (19), que "la amplia gama de conductas de adaptación puede ser explicada a través de un pequeño grupo de dimensiones de organización que actúan sobre las situaciones, requisitos y necesidades como controles adaptativos que permiten dar soluciones adaptativas".

Tomar en cuenta los procesos de control cognoscitivo implica asumir una postura intermedia entre el énfasis únicamente en los estados motivacionales y el énfasis en las situaciones del medio externo. De este modo tomamos una postura más funcional. Desde que Klein, y ahora Gardner, han demostrado la intervención rectora del control cognoscitivo sobre la función perceptiva

se han estrechado, aún más, los nexos de la Psicología y la Fisiología, especialmente la del Sistema Nervioso Central.

Lo expuesto en este capítulo nos lleva a definir sumariamente, con Allport (1), a la personalidad como "la organización dinámica e individual de aquellos factores biológicos, psicológicos y sociales que determinan la peculiar adaptación de cada quien a un medio ambiente". Es, por lo tanto, lo que enunciamos con el título del capítulo: la particularidad de la organización.

Hacer una revisión de las múltiples teorías de la personalidad desviaría, todavía más, nuestro propósito de tratar el fenómeno de la frustración. Únicamente revisaremos, en el siguiente capítulo, algunos aspectos de la teoría psicoanalítica dado que ha sido el enfoque más expresamente ligado a los factores motivacionales que, a su vez, constituyen el marco de referencia inevitable en el estudio de la frustración. Las comparaciones y paralelismos con otras teorías se harán de acuerdo con las necesidades y hasta donde, obviamente, nuestra capacidad de percibirlos lo permita. Por ahora, bástenos la consideración aquí hecha de los conceptos en función de los cuales creemos que adquiere importancia la frustración como factor determinante de una peculiar organización o personalidad.

CAPITULO III

LA TEORIA PSICOANALITICA DE LA PERSONALIDAD

El psicoanálisis y sus principales concepciones se han difundido y han alcanzado gran popularidad. Fue una aportación que constituyó una revolución en el conocimiento de la conducta. Prendió mecha, se discutió; tuvo seguidores casi fanáticos y tuvo disidentes, muchos de los cuales no profundizaron lo necesario. Se crearon escuelas dentro de la doctrina y se hizo necesaria su revisión a la luz de nuevos conocimientos; se limitó su campo y se le dio su lugar. No es la explicación única que pretendieron que fuera ni es la especulación o charlatanería que algunos creyeron. Quienes tienen que ver, en mayor o menor grado, con el psicoanálisis lo hacen ahora con mayor objetividad, sin radicalismos ni sectarismos. A pesar de esto las diferencias existen hasta la fecha (como estudiantes nos tocó presenciar frecuentes actitudes propagandísticas y proselitistas en detrimento de los objetivos de la cátedra, tanto por parte de los llamados ortodoxos como de los heterodoxos).

Aportar algo a favor de una u otra postura no está a nuestro alcance ni es nuestro propósito por el momento. Para lo que nos interesa, tan importante es el aspecto biológico como el socio cultural y no vemos que uno sea excluyente del otro. En el capítulo dedicado a la revisión de las necesidades veremos que las hay biogenéticas y sociogenéticas siendo ambos grupos susceptibles a la frustración y son las consecuencias de la frustración respecto a cada tipo de necesidad lo que nos interesa. Quede claro, pues, que nuestro interés por revisar aquí la teoría psicoanalítica radica en la importancia que tiene el factor motivacional en sus concepciones. Constituye por lo tanto un intento de solución a un imperativo metodológico y es, al mismo tiempo, nuestro mínimo tributo a la memoria de Freud.

ALGUNOS PRINCIPIOS BASICOS DEL PSICOANALISIS

DETERMINISMO.—Freud fue probablemente de los primeros en usar el principio de causalidad de un modo verdaderamente cabal en la psicología de la personalidad, es decir, en la forma de determinismo psíquico. Esta afirmación se desprende de su axioma de que cada comportamiento es determinado por una causa o causas específicas y es, a su vez, causa de otros comportamientos. Su teoría y práctica de la “asociación libre” se base en el supuesto de que existen conexiones causales por vía inconsciente.

LA LIBIDO* Y SU PROCESO ECONOMICO.—Para el completo entendimiento de un evento psicológico es necesario un enfoque desde el punto de vista dinámico, estructural y económico. En la teoría psicoanalítica el punto de vista económico, al igual que el dinámico, se desprende de la teoría de la libido. Describe a la libido como la energía del sistema intrapsíquico cuyas catexis hacia diversos objetos y contracatexis (sistema de defensas) constituyen un proceso fundamentalmente económico. Este concepto de economía psicoenergética hace aplicable la Ley de la Conservación de la Energía en cada persona, de acuerdo con la presunción freudiana del hombre como un sistema cerrado de energía: 'si la libido es separada de un área, el psicoanalista debe preguntarse hacia donde es desviada o en qué es reinvertida' (5). La segunda concepción básica de la teoría de la libido fue configurada por Karl Abraham y Freud. Abraham, experto embriologista antes de ser psiquiatra, aplicó algunos conceptos del desarrollo segmental a su nuevo campo y concibió una secuencia ordenada de estudios en la evolución de la libido (5) (47). Este aspecto nos expone a la libido como una energía estrechamente ligada a los procesos de maduración.

Bellak describe la teoría de la libido como una serie de proposiciones entrelazadas:

1.—Proposiciones concernientes a la secuencia de maduración de zonas corporales con un tono hedónico (zonas erógenas) y objetivos específicos de gratificación (objetos catectizados).

2.—Proposiciones concernientes a la percepción de estímulos orales, anales y genitales y la reacción de figuras significativas ante dicha estimulación (educación en el control de esfínteres, masturbación y prohibición).

3.—Proposiciones concernientes a los efectos específicos de la maduración y aspectos aprendidos sobre el desarrollo posterior (relación de objeto, formación de carácter).

4.—Proposiciones concernientes a la temporaneidad de la maduración y el aprendizaje (el mismo acto maternal en diferentes momentos de la vida del niño tendrá diferentes efectos).

5.—Proposiciones concernientes a la interacción de hechos experimentados en diferentes épocas (la relación entre un trauma de la infancia y un trauma de la época de latencia o un trauma de la pubertad).

Las proposiciones antes mencionadas son concebidas, en términos cuantitativos, como la variación constitucional de la fuerza de los impulsos, la variación en la intensidad de los estímulos o la ausencia de estímulos y las diferencias en la frecuencia de experiencias o situaciones de aprendizaje.

* El significado pre-freudiano de libido en la medicina (utilizado por A. Moll: Investigaciones sobre la libido Sexualis, 1898) se refería a los intereses sexuales de una persona. Se decía por ejemplo, que si una persona sufría algún desorden endócrino asociado con gruesos efectos patológicos en su vida sexual, era debido a un incremento o detrimento de libido. Probablemente de aquí tomó Freud una de las dos principales concepciones del significado psicoanalítico de la libido: como impulso energético.

La terapia psicoanalítica se apoya en la proposición de que el aprendizaje perceptual y sus efectos sobre la conducta es reversible (5). Esta observación de Bellak nos parece sumamente valiosa ya que contradice opiniones en el sentido de que el psicoanálisis es un esquema netamente instintivista de la personalidad.

Es diferente el concepto de impulso o pulsión instintiva al concepto de instinto como conducta. Con el término de "pulsión instintiva" señalamos a una energía innata y con el término "instinto" señalamos a un patrón de conducta rígido, siempre igual y común a una especie. Pienso que la libido queda incluida dentro de la categoría de energía o "pulsión innata" que no necesariamente origina conductas iguales y rígidas. El modo de responder ante esa pulsión innata está condicionado, principalmente, por condiciones culturales y es por tanto resultado de un aprendizaje. Como todo proceso aprendido es susceptible, en mayor o menor grado, a la modificación. La terminología freudiana plantea problemas semánticos y de eso se han valido, frecuentemente, quienes lo califican de instintivista (en una concepción relativa a la conducta rígida). Es verdad que Freud emplea el término "instinto", a secas, frecuentemente. Pero solo una lectura mecánica impide percibir el significado dinámico, pulsional, que tiene para Freud. Analicemos la expresión del propio autor (15): "el psicoanálisis, que no tardó en descubrir que había que fundar todo el suceder anímico en el DINAMISMO de los instintos elementales, se vio en pésima situación pues no había en la Psicología una teoría de los instintos y nadie podía decirle lo que era un instinto propiamente". Yo interpretaría esto como una lamentación y una denuncia ante la inexistencia de una teoría de la motivación verdaderamente sistematizada. Más adelante agrega, hablando de las neurosis de transferencia..." sus síntomas nacían por cuanto que IMPULSOS INSTINTIVOS SEXUALES habían sido rechazados (reprimidos) por la personalidad (por el Yo) y se habían procurado indirectamente, a través del inconsciente, una expresión" (15). Para mayor evidencia veamos lo siguiente: "...Nos encontramos entonces de acuerdo con la tesis, hecha popular, del poeta que atribuye todo el suceder universal a dos únicas fuerzas: el hambre y el amor. La libido era en igual sentido la manifestación ENERGETICA del amor, como el hambre la del instinto de conservación". Creo que está claro el concepto de dinamismo. No es por instintivista que debemos criticar a Freud. El usa el término instinto para referir los factores motivacionales al campo de lo biológico y no para describir conductas en el hombre similares a las de las abejas o determinadas aves.

Se puede calificar a Freud, como ya se ha hecho, de parcial en cuanto a que casi exclusivamente se preocupó de los factores biológicos, primordialmente el aspecto sexual, marginando considerablemente los factores socioculturales. Se le puede calificar, igualmente, de exagerado y apresurado en muchas de sus interpretaciones y generalizaciones. Actualmente sería arriesgado, como veremos en otro capítulo, interpretar la agresión, por ejemplo, en función únicamente de la frustración de la pulsión sexual. Esto no impide, sin embargo, que aceptemos las concepciones dinámicas de la teoría psicoanalítica como patrón inicial para entender el dinamismo de muchos de los factores motivacionales de la conducta que la moderna Psicología ha descubierto.

Para continuar con la descripción del patrón dinámico pasemos a lo que Bellak llama "concepciones de aprendizaje implícitas en la teoría de la libido". En la teoría de la proyección, Freud (17) ha formulado realmente una teoría perceptual del aprendizaje al decir: "la proyección de percepciones internas al exterior es un mecanismo primitivo, no únicamente de defensa, que influye en nuestra senso-percepción de tal modo que tiene participación principal en la configuración de nuestro mundo externo". "La razón por la cual nosotros, justamente como el hombre primitivo, proyectamos sobre la realidad externa difícilmente puede ser otra que no sea el reconocimiento de que el estado en el cual una cosa se presenta a los sentidos y la conciencia es sucesivo a la existencia de otro estado, en el cual esa cosa está latente pero con posibilidad de reaparecer. En otras palabras, la razón de que proyectemos está en la coexistencia de la percepción y la memoria, o para generalizarlo, en la existencia de procesos psíquicos inconscientes junto a conscientes". Con esto asienta Freud la influencia de la experiencia anterior sobre la percepción de estímulos presentes y nos permite suponer que toda percepción actual está influida por percepciones anteriores y que la naturaleza de las percepciones y su interacción constituyen parte importante del estudio de la personalidad. Lo ya expuesto en el capítulo anterior respecto al control cognoscitivo lo reiteramos aquí, ya que constituye una comprobación y, por fortuna, una ampliación de la proposición freudiana aportada por la investigación moderna. El propio Freud predijo la posibilidad de esta comprobación y ampliación en términos preñados de la modestia propia de un científico: "Queremos dejar claramente fijado el hecho de que la inseguridad de nuestra especulación fue elevada en alto grado por la necesidad de tomar datos de la ciencia biológica, la cual es realmente un dominio de infinitas posibilidades. Debemos esperar de ella los más sorprendentes esclarecimientos y no podemos adivinar qué respuesta dará dentro de algunos decenios a los problemas planteados" (16).

PRINCIPIO DE PLACER.—Estrechamente ligado al tema de la motivación se halla lo relativo a la teoría de los principios fundamentales, placer y realidad, que postuló Freud. Al mencionar las características de los tres sistemas de la personalidad (Ello, Yo, y Superyo) señala, como se sabe, que el Ello funciona de acuerdo con el principio de placer. Con esto describe la característica dinámica tendiente a reducir tensiones que resulten de la estimulación externa o de excitaciones internamente producidas. Satisfacer las demandas del principio del placer es el factor motivacional por excelencia. Concebir que la búsqueda del estado: "cero-tensión" era el fin primario de la vida, llevó a Freud a una exageración: proponer la existencia de un "instinto de muerte" basándose en la premisa de que la muerte es el estado ideal; el fin último de esa búsqueda de la reducción absoluta de tensiones.

En función de lograr su finalidad de evitar la tensión y obtener placer, el Ello tiene a su mando dos procesos: 1) acciones reflejas y 2) procesos primarios. Las acciones reflejas representan las reacciones innatas y automáticas que procuran la reducción de una tensión inmediatamente. Los procesos primarios implican una reacción psicológica un poco más complicada: "intentan descargar la tensión formando una imagen de un objeto que trasladará la tensión" (21). La formación de esta imagen es una experiencia alucinatoria en la cual el objeto deseado se presenta en forma de imagen mné-

mica. El mejor ejemplo de proceso primario en gente normal es la representación onírica; las alucinaciones del psicótico son otro ejemplo.

Obviamente el proceso primario no es capaz por sí mismo de reducir tensiones. En consecuencia se desarrolla un proceso psicológico secundario y cuando esto ocurre la estructura del segundo sistema de la personalidad (el Yo) empieza a tomar forma.

PRINCIPIO DE REALIDAD.—Las necesidades del organismo requieren transacciones apropiadas con el mundo objetivo de la realidad. Esto significa que la persona tiene que aprender a diferenciar entre la imagen mnémica y la percepción real de los objetos satisfactores como estos existen en el mundo externo. Sabemos que el Yo obedece al principio de realidad y opera con significados del proceso secundario. La finalidad del principio de realidad es prevenir, posponer la descarga de una tensión hasta que el objeto adecuado para la satisfacción ha sido descubierto. El proceso secundario es el pensamiento realista; a través de él el Yo formula la manera de satisfacer las necesidades. Para efectuar esta formulación eficientemente el Yo tiene control sobre todas las funciones cognitivas e intelectuales; estas funciones mentales están situadas al servicio del proceso secundario. (21)

Terminaremos esta enumeración y descripción de algunos conceptos de la teoría freudiana, que nos ayudarán a comprender más fácilmente el proceso de la frustración, haciendo hincapié en la importancia que tiene como factor frustragénico lo que podríamos llamar "principio de perfección". A este principio obedece lo que en terminología psicoanalítica se llama superyo. Obedecer a este principio, más moral que realista, implica inhibir las necesidades o impulsos que especifique determinado grupo social; implica buscar metas morales antes que metas meramente placenteras o implica afanarse por la perfección.

La peculiar organización del principio de perfección es un esquema decisivo en la estructuración de la personalidad y juega papel importantísimo en la determinación de lo que podríamos llamar "umbrales de frustración". De acuerdo con Freud el principio de perfección es introyectado y tiene su fuente en el medio social (primordialmente el familiar). En teoría de la frustración podríamos definir al Superyo como la vía social frustragénica internalizada. Es frustragénica en cuanto choca con pulsiones y en cuanto crea otras necesidades que difícilmente se satisfacen sin la inhibición de aquellas; produciendo, por lo tanto, un desequilibrio.

Resumen: En las primeras postulaciones freudianas encontramos el antecedente histórico más estrechamente ligado al determinismo psíquico (biológico y social) de la conducta. Los principios que rigen la reducción de pulsiones son elementos indispensables para entender el fenómeno de la frustración; sin embargo, es necesario un estudio más detallado e integral de la variable motivacional, pues en Freud este concepto es sumamente parcial.



CAPITULO IV

MOTIVACION

En el capítulo anterior hacíamos mención de la denuncia hecha por Freud en cuanto a la inexistencia de una teoría que sistematizara los conocimientos sobre motivación. Su preocupación por el estudio de esta variable de la personalidad no fue estéril; mucho se ha escrito al respecto desde entonces y pronto se hizo necesaria la experimentación científica que proporcionaría elementos para estructurar un mejor conocimiento de aquello que Freud instaló en primer plano aunque de modo teórico y un tanto intuitivo. El estudio más sistemático de la motivación nos reveló lo complejo que es este proceso que puede ser enfocado desde diferentes ángulos. Algunos lo ven como algo mental y otros lo han visto como algo físico y como una construcción hipotética. Muchos son, pues, los factores que determinan el comportamiento.

El concepto de motivación es tan amplio que la mayoría de los psicólogos han tenido que conformarse con hacer estudios parciales. Así vemos que cada autor ha considerado un factor u otro de un modo particularizado; pretendiendo, en ocasiones, reducir el complejo fenómeno de la motivación a uno solo de los aspectos: el que a ellos les interesa; sin considerar, o haciéndolo muy ligeramente, los otros aspectos del mismo proceso. Pocos estudios podemos encontrar que tengan un enfoque integral de los determinantes de la conducta.

CAUSALIDAD.—El estudio psicológico de la motivación es un intento de descifrar la causalidad de la conducta y es, además, un estudio de las condiciones que determinan la frecuencia y las pautas de la actividad humana y animal.

Antes de revisar algunos de los puntos de vista contemporáneos acerca de la naturaleza de la motivación haremos algunas consideraciones sobre el fenómeno de la causalidad. Con esto intentamos fijar nuestra postura respecto a un problema que, por razones que ignoramos, todavía campea en nuestro medio universitario. Viene de antiguas doctrinas y es una creencia extendida que el hombre es un agente libre, capaz de escoger entre dos o más pautas de conducta. Una decisión puede ser correcta o equivocada siempre en función de la selección que como agentes libres, dicen, hagamos. La búsqueda de causalidad la hacen cuando se trata de explicar los fenómenos naturales y muchas veces estas explicaciones han sido animistas. La creencia en un espíritu como una causa eficiente de los fenómenos naturales, inclusive como causa de nuestras acciones, dista mucho de haber sido totalmente eliminada y no solamente en culturas primitivas. El hombre de ciencia, en cambio, habla

en términos de correlación y covariación, en términos de variables dependientes o independientes y en términos de condición, situaciones y determinantes.

El postulado del libre albedrío realmente no explica nada en un sentido científico y por tanto no puede ser considerado en nuestra explicación de los determinantes de la conducta. El investigador de la conducta, dice Young (52), puede descubrir sus causas y raíces incluyendo los determinantes de selección y preferencia, sin plantear la cuestión del libre albedrío y lo hace asumiendo que una decisión o selección es influida por razones, acciones, actitudes, deseos, asociaciones neuronales, estructuras de hábito y factores similares. Lo hace postulando una clase de determinismo psicológico.

LA EXPLICACION EN PSICOLOGIA.—Dentro de esta condición de determinismo psicológico podemos pasar a revisar el modo como diferentes investigadores han explicado la naturaleza de los motivos y veremos cómo surgieron primeramente explicaciones parciales y cómo se han ido integrando posteriormente, hasta formar el marco de referencia que actualmente posee la Psicología para explicar la conducta animal y humana. Este marco puede describirse a la manera de Stanley Cobb (11) en cuatro categorías de causas: 1) genogénicas o hereditarias; 2) histogénicas, 3) quimicogénicas y 4) psicogénicas. Los psiquiatras, dice, hacen explicaciones con referencia a la herencia, las estructuras corporales, los agentes químicos y especialmente la experiencia pasada a nivel social. A esto aclararíamos nosotros que no únicamente los psiquiatras.

Los diferentes intentos de explicar la causalidad de la conducta han utilizado uno o más de los criterios que, resumidos, aparecen a continuación:

1.—Recurrir a la genética y a los mecanismos de la herencia con posibilidad de considerar la evolución orgánica y el desarrollo ontogenético.

2.—Explicar en términos de hormonas u otros factores químicos que actúan directamente sobre centros nerviosos y sobre otras estructuras corporales.

3.—Recurrir a factores físicos y explicar en función de los términos de estímulo y respuesta, distinguiendo diferentes formas de estimulación y distinguiendo entre los patrones externos e internos que condicionan la respuesta.

4.—Explicar en términos de la estructura del organismo, especialmente en relación a la estructura funcionamiento del sistema nervioso.

5.—Recurrir al medio sociocultural. El niño, un organismo biológico creciendo en una sociedad, adquiere las normas de conducta de su grupo y es influido por las relaciones interpersonales.

6.—Por último mencionaremos los criterios de explicar la conducta en términos de experiencias afectivas (angustia, placer, satisfacción); interpretaciones conscientes (percepciones, recuerdos, fantasías); conciencia de deseos (intenciones) y esperanzas o expectativas. En la vida diaria al igual que en ética, religión, derecho y otras áreas un motivo es considerado como un determinante consciente de la acción; sin embargo, los psicólogos desde la re-

volución freudiana también han tenido que considerar, a veces primordialmente, las motivaciones a nivel inconsciente.

Los criterios que los psicólogos han ofrecido hasta ahora para explicar una determinada conducta quedan incluidos, individualmente o en combinación, en la lista anterior. Todos ellos son válidos por sí solos, en determinadas circunstancias, pero ninguno de ellos por sí solo, es suficiente para explicar la determinación de la conducta humana como fenómeno bio-psico-social. Esto nos lleva al análisis detallado de los determinantes de la conducta.

DETERMINANTES DE LA CONDUCTA.—La existencia de los diferentes criterios para explicar la naturaleza de la conducta humana sugiere la existencia de diversas categorías de factores determinantes. A continuación revisamos las cuatro principales categorías de determinantes ya no en función de su naturaleza, sino de acuerdo a la función que desempeñan:

1.—**DETERMINANTES ACTIVADORES.**—Aquellos que despiertan, evocan, estimulan, instigan e inician una acción mediante transformaciones de energía en los tejidos. Cambian un estado relativamente pasivo del organismo o una estructura nerviosa latente a un estado activo. Formas de activación son: la estimulación sensorial, la excitación química de centros nerviosos, la activación mediante la percepción de una situación o mediante la formación de una tensión propioceptiva.

2.—**DETERMINANTES REGULADORES O DIRECTIVOS.** — Aquellos que orientan, conducen, canalizan y limitan o restringen el curso de la acción. Hay formas activas y pasivas de ejercer esta regulación. La regulación pasiva la ejercen aquellas condiciones sobre las cuales se organiza una conducta; Young (52) las llama "condiciones de soporte" y les atribuye una función reguladora muy relativa pero aclara que sin su existencia no sería posible que funcionaran los determinantes activadores. En contraste con las condiciones de soporte, estructuras orgánicas y condiciones del medio, que regulan pasivamente la conducta, existen factores como la orientación hacia una meta o la existencia de un conjunto determinado de actitudes, que regulan y dirigen activamente una acción.

3.—**DETERMINANTES PREDISPONENTES.** — Aquellos que predisponen, preparan, mantienen alerta o sensibilizan al organismo de un modo particular. El sujeto al que dan instrucciones en un experimento de laboratorio, por ejemplo, está predispuesto a actuar de un modo específico. El prejuicio es un importante factor social que actúa como determinante predisponente. Estas condiciones predisponentes pueden funcionar también como factores reguladores y activadores.

4.—**DETERMINANTES DE ORGANIZACION.**—Son aquellos que crean nuevos patrones de acción. Los procesos afectivos, por ejemplo, organizan pautas de aproximación o evasión; regulan el desarrollo de preferencias y discriminaciones habituales.

La función de organización es diferente a la de aprendizaje a través del ejercicio; los procesos de organización determinan qué pautas son idóneas

para ser aprendidas. Este determinante es un proceso de formación de patrones neuro-conductuales.

Hasta el momento hemos agrupado de una manera general, sin mencionar autores ni teorías específicas, los criterios básicos a que puede recurrir el psicólogo para explicar un fenómeno y también hemos visto las categorías en que podemos agrupar a los determinantes de la conducta. Como puede observarse hemos utilizado frecuentemente el término: "determinante". Este concepto describe más ampliamente la función generadora de acción que los términos "motivación", "impulso" o "necesidad" respecto a los cuales será necesario establecer una diferenciación.

No siempre es clara la diferencia entre el término: determinante y el término: motivo. Si revisamos los conceptos de algunos autores (McDougall, Maier, Maslow, McClelland y Young) encontramos variación en cuanto al criterio con que se utiliza y en cuanto a la amplitud del campo que se describe con el término: motivación.

Young (13) plantea el problema en estos términos: "¿toda conducta es motivada? Muchos de nosotros contestaríamos que SI, dando a entender que toda conducta está causalmente determinada". "Podríamos agregar que todo tiene una causa y que motivación describe justamente la causa de la conducta". Algunos autores, sin embargo, responderían que NO puesto que distinguen entre conducta motivada y conducta inmotivada. McDougall (30) es uno de los que hacen esta distinción. Establece diferenciación entre "conducta" y "procesos fisiológicos". La conducta, dice, "es siempre propositiva y se caracteriza por el afán de lograr una meta". Los reflejos, agrega, "no son conducta y son procesos fisiológicos estereotipados y fijos y no presentan la búsqueda de una meta". El estudio de la motivación de acuerdo con McDougall se reduce al estudio de las causas de la conducta propositiva. Los reflejos son casualmente determinados, de acuerdo con su proposición, pero son un ejemplo de conducta inmotivada puesto que no son propositivos (*).

Maier (31) hace una importante distinción entre la conducta que está orientada hacia una meta y la conducta que es causada por una frustración y que carece de una meta. La conducta motivada, afirma Maier, es la actividad dirigida hacia una meta y agrega que la frustración nos lleva a formas anormales de conducta que no tienen orientación alguna. En cuanto a los reflejos, tiene una postura similar a la de McDougall y los describe como procesos mecánicamente regulados por estructuras nerviosas que no son ni motivadas ni instigadas por frustración. A nuestro modo de ver Maier cae en una contradicción o, al menos, en una postura muy especial al afirmar que una conducta no es motiva, es decir, carece de meta por el hecho de ser originada por una condición de frustración. Esto equivale a decir que la conducta derivada de una frustración es siempre igual, anormal, usando su propia calificación. Más adelante veremos que la conducta resultante de la frustración es variada en función de condiciones biológicas, sociales y psicológicas y que no necesariamente la conducta derivada de una frustración es

* De aquí se deriva otro problema: ¿cuáles son las condiciones para que una conducta sea propositiva? Es difícil aceptar que un acto, por ser automático, carezca de finalidad aunque esta sea elemental y de mínima importancia.

anormal y carente de una meta. Tal parece que Maier no consideró los fundamentos clásicos de Adler, para citar a un autor tradicional, ni han considerado, quienes lo siguen, la refutación que hizo Mowrer (35) de sus experimentos.

Maslow (33) es otro autor que establece que algunas conductas, pero no todas, son motivadas. Para él, conducta motivada es aquella relacionada con las necesidades (de las cuales formula una jerarquización que abarca desde las necesidades fisiológicas básicas hasta la realización de sí mismo). Tampoco considera las "asociaciones mecánicas" como conductas motivadas y pone un ejemplo: Si el estímulo es la palabra "mesa" y provoca como respuesta la palabra "silla", la respuesta está determinada por mecanismos asociativos y no se relaciona con una necesidad; por lo tanto, dice Maslow, es una respuesta no motivada.

Para los propósitos de este capítulo nos basta dejar asentada esta consideración de Maslow dada la importancia de sus conceptos relativos al fenómeno que llamamos: necesidad. Haremos una revisión más detenida de este aspecto en posterior capítulo al tratar la teoría de Henry Murray.

Los autores hasta ahora mencionados coinciden en un enfoque que deslinda específicamente las conductas motivadas y las que no lo son. Young (52) adopta una postura mucho más amplia cuando nos dice que se inclina por una consideración multifactorial del proceso de la motivación. Young afirma que toda conducta es motivada, es decir, causalmente determinada. Para el estudioso de la motivación, dice, la tarea consiste en buscar los determinantes de la actividad ya sea que una conducta se dirija hacia una meta o no. Sus argumentos para justificar este enfoque amplio podemos resumirlos así:

1.—La conducta es una forma de movimiento y como todo movimiento está causalmente determinada en el sentido de que depende de ciertas condiciones. Esto no implica, agrega, que debemos aceptar que todo movimiento físico sea una conducta.

2.—Un enfoque amplio, añade Young, nos permite estudiar todos los determinantes de todas las formas de comportamiento. Podemos estudiar tanto la actividad propositiva y sus vicisitudes cuando se frustra, como los reflejos, los patrones estereotipados y las respuestas automáticamente asociadas. Todo esto puede hacerse desde la amplia perspectiva del concepto de "determinantes".

El mismo Young reconoce la necesidad de hacer la distinción entre determinantes físicos y determinantes psicológicos y hace notar que la motivación psicológica se apoya, en mayor o menor grado, en una determinación física. Creo necesario aclarar que esto no significa que el concepto de Young debe ser incluido entre aquellos que, como Brown (8) y Farber (14) definen a la motivación exclusivamente como una función energética y atribuyen los factores reguladores y orientadores a otros temas. La postura de Young, y en esto coincide con Bindra, abarca ambos aspectos: el propositivo y el energético. El estudio de los determinantes incluye tanto el proceso instigador como los fenómenos de regulación y dirección de la conducta. Podemos resumir este enfoque amplio de la motivación citando a Bindra: (7) "...el tradicional

problema de la importancia de la motivación es esencialmente el problema de los papeles que juegan los diferentes factores que determinan la ocurrencia de una respuesta dada". La función que desempeñan estos diferentes factores ya la hemos mencionado y clasificado en cuatro categorías principales de determinantes.

Personalmente, para los propósitos de este trabajo, utilizamos este esquema: al hablar de motivación estamos pensando en un fenómeno complejo que consta de diversos aspectos y etapas sucesivas (activadores, reguladores, predisponentes y organizadores). Para señalar específicamente los aspectos instigadores hablamos de "necesidades" y para señalar los aspectos propositivos y de intencionalidad hablamos de "intereses". Desde el punto de vista de nuestro estudio de los determinantes, en función de la frustración, el énfasis recae sobre las múltiples vicisitudes que pueda tener una necesidad en su trayectoria, multifactorialmente orientada y regulada, hacia la realización de su propósito. Hablar de frustración implica considerar el curso de esta trayectoria y las reacciones que se derivan de cada factor regulador, principalmente de los restrictivos. Nuestro interés social hace que inclinemos nuestra atención, sin desmerecer la importancia de los otros elementos, hacia los factores propositivos, conscientes o inconscientes. Con esto manifestamos una preferencia por las conductas con búsqueda de una meta sin que eso signifique una adhesión a la postura de McDougall y otras similares.

INTERESES Y VALORES.—Dentro del campo de los factores propositivos es necesario precisar algunos conceptos. Sabemos que todo individuo, en mayor o menor grado, se percibe a sí mismo como un sujeto interesado en ciertas cosas y por lo tanto como un sujeto que actúa en relación a fines y valores. En la vida cotidiana de todo individuo observamos fines como el de obtener placer, incrementar ventajas, reducir estímulos irritantes, buscar confort, etc. La determinación y regulación de estos propósitos pertenecen a lo que Koch (25) llama "motivación intrínseca". Decimos que existe esta motivación cuando una actividad es valorada por sí misma y aparece como autosostenida. La motivación intrínseca se relaciona primordialmente con intereses y valores. En contraste tenemos la "motivación extrínseca", es decir, aquella en la cual la conducta es en función de obtener algo. Los problemas y el estudio de la motivación extrínseca se relacionan principalmente con el estudio de los incentivos.

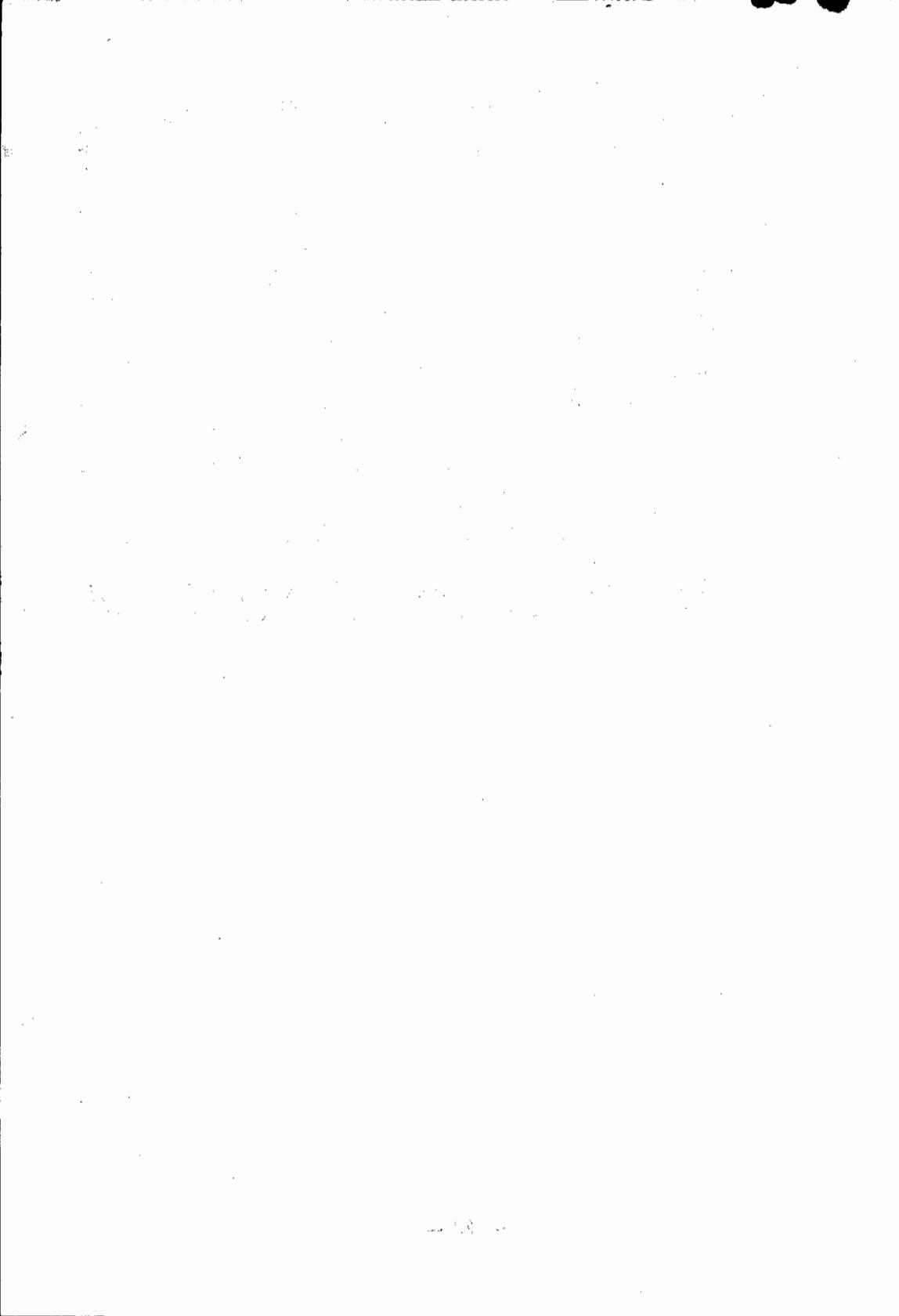
Al decir que la motivación intrínseca se relaciona tanto con intereses como con valores, queremos asentar que no abarca exclusivamente fines hedonistas. Koch (25) describe con el término "interés" el aspecto primordialmente hedonista de un determinante y usa el concepto "valor" para describir a aquellos determinantes de la conducta que no quedan incluidos primordialmente en la mancuerna: placer vs. dolor. El interés, pues, es un sentimiento hedonista positivo y el valor un sentimiento en relación al mérito y la identificación.

Tanto los intereses y valores (intrínsecos) como los incentivos (extrínsecos) actúan como factores motivadores de la conducta; sin embargo, es importante deslindarlos para poder explicarnos la diversidad de reacciones ante una condición restrictiva o de frustración en el logro de un propósito. Es

evidente que no se producirá la misma reacción en un individuo frustrado en sus intereses o valores que un individuo frustrado en la búsqueda de una meta sostenida a base de incentivos. Los umbrales de tolerancia ante la frustración son más bajos cuando se trata de motivaciones intrínsecas que cuando se trata de conductas sostenidas extrínsecamente. El desequilibrio, sin embargo, se presenta tanto en frustración de motivos intrínsecos como de motivos extrínsecos.

Como puede verse, y es momento de hacer una breve síntesis, la importancia de los motivos como variable de la personalidad es notable. Es la variable sobre la que descansan, en rigor, las otras variables de la personalidad que distingue McClelland: los rasgos y los esquemas. Para nuestro estudio de la frustración era indispensable dejar aclarado que toda conducta es causalmente determinada y que los determinantes, en su aspecto activador, pueden ser intrínsecos (en un sentido que incluye aspectos axiológicos y no únicamente relacionados con las necesidades básicas) o extrínsecos, es decir, en relación con los incentivos en su amplia variedad. Hemos aceptado igualmente el concepto de motivación que atribuye a este proceso una función no únicamente activadora, sino también una función reguladora, orientadora y predisponente. Hemos señalado, por último, la influencia del aprendizaje en el proceso de la motivación y la necesidad de concebirlo como un fenómeno no siempre consciente.

La revisión de las restantes variables, según la división de McClelland, implica considerar fundamentalmente, la esfera de los fenómenos socioculturales.



CAPITULO V

DETERMINANTES SOCIO-CULTURALES

En nuestro propósito de describir la frustración como factor determinante de la personalidad no es suficiente la consideración exclusiva de los fenómenos primordialmente individuales. Cuando en un principio mencionábamos nuestra preocupación por entender la variable y paradójica conducta del hombre, pensábamos en su condición de ser una entidad social; culturalmente instigado y regulado, además de su condición de ser biológico, física y químicamente estimulado y controlado.

Aunque frecuentemente se dice que la Psicología es el estudio del hombre como individuo y la sociología el estudio del hombre agrupado, es evidente que para entenderlo como individuo simplemente, poniéndonos en el terreno de los que dividen tajantemente, tendremos que recurrir a factores socio-culturales para explicarnos los modos de actuar, los hábitos, el lenguaje, los conflictos, etc., de ese individuo que inevitablemente es producto, en parte, de su grupo. El individuo humano, se ha dicho muchas veces, es un organismo que vive en un medio socio-cultural y su conducta es influida tanto por el protoplasma de sus células como por las normas, valores, ideologías e instituciones de su cultura. Tiene poco valor, si es que tiene alguno, lo artificial separación de los determinantes biológicos y sociales de la conducta. Desde que aceptamos que la motivación no se refiere únicamente a los factores activadores, sino también a los elementos reguladores, de soporte y organizadores, estábamos comprometidos a considerar el medio socio-cultural como un polo del proceso de la conducta.

Nuestro interés al respecto es doble puesto que los elementos socio-culturales juegan papel importantísimo como factores frustrógenos. Si aceptamos que la vida del hombre es una continuidad de conflictos, de variable complejidad y diferente solución, encontraremos que un polo primordial del origen de conflictos corresponde al papel que pueden desempeñar los elementos que la cultura en que nos tocó vivir nos impone de modos muy variados.

Este proceso, esta característica del ser humano, ha sido ampliamente estudiado por los antropólogos y sus contribuciones y pautas normativas han sido valiosísimas para la Psicología. De los estudios antropológicos, primordialmente los culturales, se desprende que existen elementos comunes a todo hombre cualquiera que sea su ambiente y elementos, como rasgos de conducta y esquemas o marcos de referencia, diferentes a pesar de la común naturaleza y similar origen de su organismo. Un fuerte impulso a este tipo de estudios

se desprendió de las ideas que Freud plantea en Totem y Taboo. Sus conclusiones pueden haber sido erróneas o simplemente parciales, sin embargo, es el mérito de la inquietud que originó lo que debe serle reconocido.

LA CULTURA Y EL INDIVIDUO.—McClelland (29) ha distinguido entre las organizaciones culturales y la organización individual que depende de la cultura. Ha distinguido primordialmente tres tipos principales de patrón cultural y tres tipos de esquema individual correspondiente. En forma resumida aparecen en la tabla 1.

TABLA 1

ORGANIZACION CULTURAL		ORGANIZACION INDIVIDUAL
Tipos de Institución Social	Tipos de patrones culturales	Tipos de esquemas individuales
Familia	1.—Ideología.	1.—Ideas y valores.
Escuela	2.—Definiciones y conceptos sobre posición y estatus.	2.—Percepción y ejecución de posiciones y estatus.
Iglesia	3.—Procedimientos de socialización.	3.—Desarrollo y mantenimiento de concepciones incluyendo motivación.
Clase social		
Etc.		

En una sociedad cualquiera, dice McClelland, hay instituciones como la familia, la escuela, etc. Cada institución existe dentro de una estructura social y está representada en diferentes patrones culturales. En primer lugar una Institución se caracteriza por cierta ideología (valores y creencias). En segundo lugar la sociedad define, en cada institución, el papel o la situación jerárquica, es decir, el estatus de los individuos. Hay un señalamiento de lo que la sociedad espera de cada quien; el apartamiento de esta expectativa ocasiona generalmente una desadaptación. Es importante señalar que una desadaptación no necesariamente es negativa; los individuos en función de una ideología pueden aceptar, resistir y preferir la inadaptación. Esta actitud, en niveles de normalidad, dá origen a lo que llamamos comúnmente "firmeza de creencias" o "actitudes no claudicantes". En una situación como ésta hay, innegablemente, un fracaso en la finalidad o el propósito de adaptarse; se ha frustrado realmente el logro de una meta. La sensación anímica que se desprende de esta frustración no es negativa pues aquí se ha frustrado la motivación extrínseca: el incentivo de pertenecer al grupo amplio; pero se ha conservado la motivación intrínseca, es decir, no se han frustrado los propósitos de los intereses y valores.

En tercer lugar, regresando a McClelland, la sociedad señala patrones o normas culturales que deben seguirse en el proceso de socializar a un individuo. El modo como debe educarse al niño es influido fuertemente por las normas de la cultura.

El individuo estructura sus personales esquemas en correspondencia a

estos tres tipos de patrones culturales. Su esquema personal de valores, la percepción y ejecución de su papel o posición y el mantenimiento de sus concepciones corresponden, en mayor o menor grado, a los de su cultura. El concepto del papel que nos corresponde dentro de nuestro grupo es de suma importancia pues es el punto de contacto y enlace más funcional entre un individuo y el grupo. Este papel de cada quien varía en función del sexo, la edad, la ocupación, el parentesco, etc., y es la sociedad la que fija las características de ese papel. Este proceso cultural es lo que establece la tradición.

Ahora bien, si los grupos funcionaran de un modo aislado, sin la "filtración" intergrupala, la correspondencia entre esquemas personales y los patrones culturales sería casi absoluta; sin embargo, esta situación ya no es posible en nuestro tiempo dado el desarrollo de los sistemas de comunicación. La existencia de una tradición en nuestro propio grupo que puede oponerse a la tradición de otro grupo del cual también recibe influencia un individuo, ha sido desde hace mucho tiempo fuente de conflicto y motivo de conductas desadaptatorias en las personas. Los ejemplos son múltiples: A.F., que vive en México y lee autores extranjeros, tendrá un conflicto y se desadaptará en cierta medida, cuando decida educar a su hija de acuerdo con las ideas de Neill en vez de hacerlo en concordancia a los tradicionales métodos de Rébsamen. John Smith, negro norteamericano que ha comido en restaurantes mexicanos, tendrá conflictos y conducta desadaptatoria cuando pase por alto el aviso "no dogs, no negros", A. F. y John Smith pueden lograr que la tradición de su propio grupo cambie, pero también pueden verse obligados a claudicar en la búsqueda de la meta que sus intereses y valores les han señalado. Los efectos de la frustración, como veremos en detalle más adelante, es muy posible que sean negativos, agresivos o autoaniquilantes. El umbral de frustración en este caso dependerá de la relación que se establezca entre la firmeza de la motivación intrínseca y la presión que ejerza la pérdida del incentivo, en estos casos: la aceptación por el grupo mayoritario.

Kurt Lewin (27) en su Teoría Dinámica del Campo describe al individuo en relación a los cambios interpersonales. El concepto de "espacio vital" es básico en su teoría y describe la totalidad de hechos y valores que determinan la conducta de un individuo en determinado momento. Es definido por las percepciones del individuo, incluyendo la percepción de metas, obstáculos, incentivos y significados; no hay individuos, dice Lewin, que tengan el mismo espacio vital. Este tiene una dimensión de realidad-irrealidad, es decir, un individuo puede operar dentro de un sistema de percepciones que corresponden a la realidad y pueda retirarse al nivel menos real del ensueño o la fantasía. En un momento dado, la fórmula de la conducta que Lewin propone es: $C=f(p,m)$. Esta fórmula describe la conducta como una función de la persona y el medio, siendo éstos los elementos interdependientes que constituyen el campo psicológico.

Dentro de este campo localiza Lewin las metas, los obstáculos y los significados, es decir, los factores determinantes o motivacionales (en su aspecto activador y regulador). Los elementos del medio poseen siempre una propiedad que puede ser positiva o negativa; a esa propiedad la llama "valencia". Designa con el término "vector" lo que en motivación conocemos como inten-

sidad y dirección de un determinante. La intensidad y dirección del vector está en función de la valencia de los objetos y la categoría de la valencia depende de la función gratificadora o frustradora del objeto. Lewin distingue claramente entre incentivo y motivación intrínseca en los mismos términos que ya hemos señalado.

El aspecto más significativo para nosotros, por el momento, de los conceptos de Lewin, es el énfasis que hace en la importancia que tiene el modo como el individuo percibe las cualidades de su medio. El individuo no actúa siempre en función de la realidad, sino en función del modo como la percibe. Estas diferencias perceptuales implican diferencias conductuales ante cualquier factor motivacional. Esto nos permite afirmar que la frustración como resultado o como factor motivante **NUNCA SERA UNA CONSTANTE**; es, pues, un determinante de la personalidad por su influencia sobre los rasgos y esquemas de la persona. No puede, sin embargo, considerarse al fenómeno de la frustración como un motivo más; posee la cualidad peculiar de ser un motivo supra-motivacional. Cuando el motivo original ha extinguido su energía o desviado su dirección inicial, el determinismo de la conducta subsiguiente cae dentro del campo del estado de frustración.

SISTEMAS DE LA CONDUCTA SOCIAL.—Horwitz (23) distingue tres tipos principales de sistemas, dentro de los cuales hay importantes variables, para explicar los fenómenos de la determinación de la conducta desde el punto de vista social. La enumeración de estos tres sistemas responde a la necesidad de considerar la conducta social no como la simple suma de conductas individuales.

1.—Sistema individual.—Este es el sistema psicológico tradicional y en él el individuo es la unidad natural. Los eventos psicológicos ocurren dentro de este sistema durante todo el ciclo vital de un individuo y son influidos por factores de otros sistemas.

2.—Sistema de grupo.—Este es el sistema estudiado en las teorías dinámicas del campo. Aquí el grupo, como grupo y no como suma de individuos, es la unidad funcional. La conducta del grupo depende de factores del propio sistema y de factores de otros sistemas también.

3.—Sistema institucional.—Tanto el sistema individual como el grupal operan dentro de un amplio sistema de instituciones.

No podríamos explicar la conducta de los individuos o grupos sin considerar que la variación de un sistema produce cambios en los demás. Del mismo modo que hay metas dentro del sistema individual hay metas para el grupo. Estas metas del grupo, al igual que las del sistema individual, dependen para su logro de las posibilidades existentes en el medio y son reguladas e influenciadas por demandas ambientales como los imperativos institucionales. Ahora bien, dentro del sistema grupal hay procesos internos que influyen en la selección de metas; un ejemplo de estos procesos internos es el desequilibrio que puede ocurrir en las relaciones entre las partes del grupo, ya que están operando homeostáticamente para influir en la selección de las metas del grupo. Del mismo modo tenemos que las metas del sistema grupal influyen en la motivación de cada sistema individual y el logro o frustración en la

búsqueda de la meta determina la reducción o permanencia de tensiones en el sistema individual.

Es evidente que de la relación entre estos tres sistemas, en lo que se refiere a la orientación hacia metas, que hemos tomado como ejemplo, se desprende que la actividad individual se verá afectada, influida, por la actividad grupal. Esto se manifiesta en la diversidad de roles (papel que juega cada quien) que se desprende de dicha interacción entre los sistemas individual y grupal. Un rol típico que puede resultar de esta relación es el de líder, concibiendo la función como un rol distribuido específicamente, es decir, considerando que el rol de líder varía de individuo a individuo en función de la diferente meta que tenga un grupo en un momento determinado. De acuerdo con Catell podríamos definir como líder al individuo cuya actividad modifica el curso, la dirección vectorial del sistema grupal.

Desde el punto de vista que nos interesa es necesario hacer hincapié en ciertos fenómenos que se desprenden de esta influencia entre sistemas. Estos fenómenos son los relativos al éxito o fracaso, los niveles y áreas de aspiración, la necesidad del logro y la competencia y cooperación.

La resultante de éxito o fracaso depende en gran parte de las condiciones existentes durante el trayecto de una conducta hacia determinada meta y del sistema de valores que califica, en última instancia, si la conducta fue exitosa, parcialmente exitosa o frustrada totalmente. Puesto que existen muchas clases de metas y diferentes jerarquizaciones de valores dentro de un espacio vital, la estimación del éxito o el fracaso es sumamente variable. Muchas conductas son calificadas de "absurdas" precisamente por no tener en cuenta esta situación. La intolerancia tiene entre sus causas al enjuiciamiento de conductas considerando que los valores son absolutos y que las metas deben ser comunes. Los individuos así juzgados, frecuentemente se desvían hacia la conducta patológica, desadaptada o antisocial. El individuo se rige, en cierta medida, por la apreciación que el grupo hace de su conducta. Estudios como los de Sears (43) han demostrado los efectos que produce en los determinantes activadores y reguladores del individuo, la calificación que el grupo hace como conjunto o a través de representantes o instituciones. Estas investigaciones demuestran que muchas veces es verdad la creencia popular de que el éxito genera éxito y el fracaso genera fracaso. No puede ser ésta una afirmación absoluta (es un problema de grado en todo caso), pero demuestra que los determinantes de la conducta se encuentran muy frecuentemente en el medio socio-cultural y si a estos agregamos los determinantes fisiológicos es imposible hablar de "fuerza de voluntad" y mucho menos pretender que el hombre es dueño de sus actos. ¿Cuántos códigos, sistemas de derecho, religiones, doctrinas moralistas, etc., responsabilizan, sancionan y restringen, frustran por lo tanto, con base en la errónea creencia de que el hombre es libre de escoger? Pienso que todos, puesto que todos ellos se han erigido al margen, unos más que otros, del concimiento científico de la conducta que la Psicología actual posee. A este respecto no podemos ser fatalistas y aceptar pasivamente la afirmación freudiana de que a mayor civilización, mayor represión. Esta afirmación podría ser válida mientras aceptáramos que la civilización debe ser antinatural, entendiendo por ésto el desprecio, basado en la ignorancia, de los determinantes biológicos y sociales de la conducta. He aquí

una importante fuente de frustración para la motivación intrínseca o extrínseca, que siempre ha existido y que ya no puede ser aceptada.

NIVELES Y AREAS DE ASPIRACION.—Lo expresado respecto a las resultantes de éxito o fracaso se relaciona estrechamente con lo que conocemos como nivel de aspiración. La dirección y el grado de las aspiraciones del individuo es otra variable que funciona dentro de lo que Lewin llama "espacio vital". Los individuos, desde el punto de vista de la Higiene Mental, requieren la experiencia exitosa y ésta la encuentra cada uno en diversas áreas. La preferencia y el conformismo hacia determinada área está condicionando futuros rasgos de conducta y futuras jerarquizaciones axiológicas específicas. Lo dicho por Freud respecto a la regresión, fijación y desplazamiento de la libido se puede aplicar aquí: la frustración condiciona las fijaciones o desplazamientos del nivel o área de aspiración. Una vez más vemos a la frustración como factor determinante de la personalidad. Muchas veces la frustración de una aspiración ejerce la positiva función de orientar hacia aspiraciones más realistas; pero otras veces, debido a la gran intensidad de la aspiración inadecuada, la manifestación del fracaso provoca derrumbamientos irreversibles. ¿Cuántas instituciones sociales, normas de deber ser, ideologías y doctrinas activan y orientan, intrínseca y extrínsecamente, hacia la realización de aspiraciones irrealizables? No es ningún misterio la acción frustrogenizantes que pueden tener la propaganda, la hipertrofia de la competencia y la postulación de incentivos, o castigos, para quien acierte o falle en el logro de fantasiosos estados de virtud, sabiduría, respeto, creencia, eficiencia, ignorancia, etc.

CONFORMISMO Y ENAJENACION.—Es válido preguntar ¿por qué los individuos se conforman?, ¿por qué llegan, incluso, a enajenarse? A estas preguntas podemos contestar diciendo que la razón la encontramos en que somos educados, en cierta medida, para ello. En un principio, en la infancia, se aceptan la ideología y las normas del grupo sin juzgarlas ni objetarlas, desde entonces se inicia una cadena de presiones, influencias y condicionamientos a través de instituciones (familia, escuela, iglesia, estado, etc.) y autoridades (padres, maestros, sacerdotes, etc.), que utilizan los más diversos sistemas e instrumentos (prensa, libros, radio, TV, sermones, códigos, ritos, etc.). Se establecen premios y castigos; se premia la aceptación y se castiga la desobediencia. Es, por lo tanto, mucho más fácil seguir la ruta ya marcada que trazar una nueva; es más fácil creer que dudar y pensar. El afán de ganar aceptación, reconocimiento y aprecio en el grupo nos condiciona, en una escala de niveles, al conformismo.

Si bien la mayoría de los integrantes acepta simplemente las normas del grupo, también es cierto que hay inconformes en toda sociedad, aunque esto implique un estado de sitio para ellos, ostracismo, vivir a la defensiva, introversión, etc.

En conclusión, desde el punto de vista del conformismo, la cultura ha sido definida como aquello que proporciona respuestas ya elaboradas para los problemas de la vida. Estas respuestas tienen generalmente un tono etnocéntrico. Ahora bien ¿cómo se manifiesta la conformidad? La respuesta debe considerar, de acuerdo con Allport (2), que nuestra obediencia a las formas culturales tiene diversos grados de profundidad. A veces obedecemos a ciertos

controles casi inconscientemente o con un interés solo superficial (reglas de circulación); a veces una pauta cultural tiene gran significado para nosotros (derecho de propiedad); a veces una forma de vida culturalmente transmitida es particularmente valiosa (poseer determinada ideología). Psicológicamente, dice Allport, la gente encuentra todos los grados de involucramiento del Yo en sus hábitos de conformidad. La situación extrema del conformismo da como resultante la enajenación. Sin pretender un análisis a fondo del problema de la enajenación, como lo haría un sartreano por ejemplo, percibimos al enajenado como el individuo plenamente conforme y absolutamente motivado en su conducta por los factores que el grupo le acepta como convenientes.

CONFORMISMO Y PREJUICIO.—Estrechamente ligados se encuentran los fenómenos del conformismo y el prejuicio; tan estrechamente que frecuentemente se les confunde. Un estudio, tomado de *The American Soldier* (45), nos sirve de ejemplo para establecer la distinción. “Durante la guerra un gran número de hombres alistados en la fuerza aérea debieron responder a dos preguntas:

1.—¿Piensa Ud. que los soldados blancos y los negros de la fuerza aérea deberían formar parte de las mismas o de distintas dotaciones de tierra? El 80% escogió dotaciones distintas, es decir, estaban por la segregación.

2.—¿Pondría Ud. alguna objeción personal al hecho de trabajar en la misma zona que soldados negros? El 30% de los soldados blancos del norte y 60% de los soldados blancos del sur tenían “objeciones personales”. Tomando en cuenta esto podemos decir que aparentemente la mitad de los soldados que estuvieron de acuerdo con la segregación no tenían objeciones personales que hacer al hecho de trabajar con negros. La mitad que aprobó la segregación pero no manifestó tener objeciones personales basa su actitud en la necesidad de conformarse a las costumbres. Pero la otra mitad no se basa únicamente en la conformidad. Ahí hay motivos más profundos, motivos intrínsecos y de significación funcional para el individuo. El conformista simplemente dice: ¿para qué voy a ir contra la corriente? Mientras que el individuo para el cual el prejuicio es algo intrínseco dirá: “esta norma de segregación racial es esencial para mi economía vital”.

Allport, en su extraordinario análisis del prejuicio, señala que el paso del prejuicio como simple acto conformista al estado de funcionalidad o motivación intrínseca es paulatino y está en función de la situación del individuo en relación con la presión del medio. La situación del niño y del adolescente, más afanosos por lograr aceptación social, son particularmente fértiles para el desarrollo del prejuicio. Aunque aparentemente el simple conformismo es menos grave que el prejuicio funcional se dan casos, en relaciones autoritarias principalmente, en que la conformidad extrema es más peligrosa. Las declaraciones en Nüremberg de los principales jefes nazis reflejan una actuación extremada del conformismo; tan extremada que hace difícil aceptar que no existiera realmente una motivación intrínseca. Al preguntársele a Rudolf Hoess qué sentía al recibir órdenes de Himmler como la de matar a diez mil judíos por día, negó haber sentido algo. Cuando se le preguntó si creía que los judíos merecían esa suerte, se quejó de que la pregunta carecía de sentido “¿no se dan cuenta?, para nosotros, los hombres de la S.S., no había posibilidad de juzgar o creer ni se nos ocurría hacerlo”. La obediencia al oficial superior se colocó por encima de la propia opinión; lo que pudiera haber creído Hoess,

si es que creyó algo alguna vez, desde el punto de vista personal, fue anulado. El caso de Hoess ilustra un grado neurótico de conformismo. La delirante conformidad en una creencia popular nazi y en las órdenes del Führer era un factor vital en la personalidad de Hoess. La obediencia y la identificación con una pauta cultural avasallaron cualquier otra motivación. Este es un ejemplo, extremo realmente, de la presión que puede ser ejercida por los determinantes sociales. La intensidad de esta presión es una variable que depende de las necesidades que se verán restringidas en su satisfacción en caso de resistirse a la presión. Así se inicia un proceso de concesiones consistente en ir aceptando frustración de necesidades secundarias en función de asegurar y preservar la satisfacción de necesidades primarias. Este parece ser el modelo en la mayoría de los grupos sociales y es, inclusive, el modelo de la economía individual desde el punto de vista de la reducción de tensiones.

Cualquiera que sea el medio a través del cual actúan los determinantes sociales, parece ser que el grado de aceptación y conformismo, el grado de plasticidad de un individuo, está determinado por los factores siguientes:

1.—El grado de aceptación y conformismo propio de quienes primero actúan como vía o medio de socialización. Esto explicaría al liberal hijo de liberales y al conservador hijo de conservadores.

2.—El grado de comunicación existente entre el propio grupo y grupos diferentes y el grado de semejanza o diferencia entre las normas y valores que se intercomunican. Esto explicaría al liberal hijo de conservadores, pero informado fuertemente por otro grupo.

3.—El grado en que las motivaciones intrínsecas sean interferidas en caso de no aceptar la pauta cultural. Esto explicaría la conducta de quienes se rigen por el antecedente que se expresa en la frase: París bien vale una misa.

4.—Estrechamente ligado con el anterior está el factor de la propia jerarquización de nuestras necesidades. Determinadas pautas sociales ejercen presión sobre determinadas necesidades de un modo generalizado; las consecuencias de esta presión, que puede consistir en una total o parcial frustración, dependerá de la peculiar jerarquización de las necesidades que cada individuo tenga. Esta peculiar jerarquización está condicionada tanto biológica como culturalmente. Esto implica un posible enfrentamiento entre nuestra peculiar composición orgánica y la condición cultural de determinado momento y el posible enfrentamiento entre la influencia de una situación cultural anterior (durante la infancia por ejemplo) y la exigencia de una situación presente.

Estos cuatro factores difícilmente pueden ser independientes el uno del otro. Por estar más estrechamente ligado al problema de la motivación y en consecuencia, al fenómeno de la frustración, veremos en detalle primordialmente el factor que trata de la jerarquización de las necesidades. Este es el objeto del siguiente capítulo.

CAPITULO VI

LA BIOSFERA Y LAS NECESIDADES COMO DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO

Hasta el momento, de manera un tanto arbitraria, hemos considerado separadamente los aspectos psicológicos, socioculturales y fisiológicos del comportamiento humano y esto se ha hecho especialmente desde el punto de vista de sus determinantes. Esto ha sido así para procurarnos una situación más cómoda en la exposición y no por considerar o estar convencidos que dichos aspectos sean independientes. En la consideración que hicimos de la Teoría del Campo de Lewin sugeríamos nuestra posición al respecto.

En función de la teoría organísmica de Angyal podremos explicar más ampliamente la concepción que tenemos respecto a las relaciones bio-psico-sociales. Angyal piensa que existe la necesidad de una nueva ciencia que no sea primordialmente psicológica, sociológica o fisiológica, sino que abarque a la persona y el medio como un todo. Insiste en que "es imposible diferenciar al organismo del medio porque ellos se interpenetran uno al otro de manera tan completa que cualquier intento de desmembrarlos tiende a destruir la unidad natural del todo y crear una distinción artificial entre organismo y medio ambiente" (3).

Angyal ha acuñado un nuevo término: biosfera, para transmitir su concepción de esa entidad total que incluye tanto al individuo como al medio; no como partes interactuantes; no como elementos constitutivos que tienen existencia independiente, sino como elementos de una realidad única que puede ser separada únicamente por abstracciones. Aunque el nombre parece indicarlo, la biosfera no se refiere a los procesos somáticos exclusivamente, sino que incluye a los psicológicos y a los sociales.

El dominio de lo psicológico, haciendo la abstracción, consiste en las funciones simbólicas del organismo: percibir, pensar, recordar, imaginar, etc. El dominio de lo social consiste en las interacciones del hombre con la sociedad. Sin realizar abstracciones la biosfera es un todo indivisible que posee una organización estructuralmente articulada entre sistemas. La tarea del científico organísmico, precisa Angyal, es identificar aquellas líneas de demarcación en la biosfera que son prescritas por la estructura natural del todo en sí mismo. Esta demarcación no debe sugerir independencias entre el organismo, llamado sujeto, y el medio, llamado objeto. Ambos son polos de una misma organización; ningún polo, por sí solo, puede reflejar la realidad del proceso biosférico que es necesariamente bipolar. Angyal reconoce que es

posible distinguir entre procesos que caen más dentro del dominio del polo orgánico y aquellos que están más gobernados ambientalmente; sin embargo, no serán exclusivamente de un solo polo. Los procesos son siempre biosféricos.

LAS DIMENSIONES DE LA ESTRUCTURA DE LA PERSONALIDAD.—Existen tres dimensiones principales dentro de la biosfera: vertical, progresiva y transversa. La dimensión vertical se extiende, pudiéndose apreciar la clara influencia freudiana, desde lo que llama “conducta abierta” en la superficie de la biosfera hasta dentro del foco central de la biosfera. Lo que ocurre en la superficie son las expresiones concretas de procesos más profundos y poseen la cualidad de ser más fácilmente modificables que los procesos más profundos. La meta de la conducta en la superficie es crear una condición biosférica que represente la satisfacción de una necesidad para el foco de la personalidad. Ahora bien, la gratificación no puede ser alcanzada con un solo hecho conductual; se requiere una sucesión de hechos. La serie de comportamientos que lleva a la persona paso a paso a la meta final constituye la dimensión progresiva. Los puntos a lo largo de esta dimensión son definidos en términos de distancia respecto a la meta. La dimensión transversa consiste en la coordinación de actos parciales dentro de un mayor, mejor integrado y más efectivo patrón de conducta.

EL SELF SIMBOLICO.—Angyal observa que el hombre es capaz de desarrollar ideas acerca de sí mismo como un organismo, ya que muchos procesos orgánicos llegan a ser conscientes. La suma total de esas concepciones de sí mismo constituyen el self simbólico. Reconoce que difícilmente el self simbólico coincide con el verdadero cuadro de la realidad. Una conducta gobernada por el self simbólico puede no ser apropiada para las necesidades del organismo. “La segregación del self simbólico dentro del organismo es quizás el punto más vulnerable de la organización de la personalidad humana”. De esta afirmación podemos concluir que la actitud de un sujeto que no considera más que su visión de sí mismo no es consecuente con la satisfacción expedita de sus necesidades. Somos, evidentemente seres predispuestos al conformismo, variando únicamente las características y la magnitud o amplitud del mismo.

LA DINAMICA DE LA BIOSFERA.—La energía de la biosfera es proporcionada por las tensiones que surgen entre el polo ambiental y el polo orgánico. Esta tensión surge cuando las presiones de los polos tienen direcciones contrarias. La tendencia del polo orgánico es llamada por Angyal autónoma y la del polo ambiental es llamada heterónoma. La tendencia hacia la autonomía consiste en la expansión del organismo por asimilaciones y control del medio; es la adaptación del medio a las necesidades y la medida en que se logre determina las posibilidades que se tienen de evitar la situación de frustración. La tendencia hacia la heteronomía motiva a la persona a ajustarse, ella misma, al medio ambiente; significa incluirse y participar en algo que es más amplio que su ser personal. Los procesos autónomos se expresan a través de canales específicos, tales como el deseo de superioridad, de adquisición, de exploración, de logro, etc. Los procesos heterónomos se expresan en la persona a través de motivos específicos como el deseo de posición social, atención por parte de otros, práctica de ritos religiosos, patriotismo, etc.

En una presentación posterior de sus puntos de vista Angyal ha planteado estas tendencias de la biosfera en dos términos antagónicos: determinación personal versus renuncia personal. El ser humano, dice Angyal, es el organizador de su mundo personal inmediato y un participante de lo que concibe como un todo superordenado al cual pertenece (4). Es evidente que las tendencias a la determinación personal o autonomía y la renuncia personal o heteronomía son realmente dos fases de un mismo proceso: la adaptación de la persona. El individuo para subsistir debe asimilar lo más que pueda de su ambiente y debe producir para contribuir a la ampliación de su medio. La expansión de la biosfera como un todo es un proceso de dar y tomar y la producción del individuo no es sino la utilización de la energía adquirida en la asimilación. La autonomía y la heteronomía constituyen el principal sistema de la biosfera.

La integridad de la biosfera puede ser perturbada por la segregación entre los polos de modo que pierda fuerza la comunicación equilibrada entre ellos. Esta segregación puede ocurrir en las tres dimensiones de la personalidad (vertical, progresiva y transversa). Cuando la segregación ocurre en la dimensión progresiva, serie de procesos conductuales hacia una meta, podemos hablar de frustración. Se dice que hay segregación cuando una parte, organismo o ambiente, impide el funcionamiento satisfactorio de la biosfera como un todo.

Lo que Angyal llama dimensión progresiva de la personalidad consideramos que en el aspecto más estrechamente ligado con la frustración. El modo como los sujetos van efectuando una serie de actos, tendencias, actitudes, etc. tendientes a satisfacer o reducir una necesidad en una situación biosférica, determina las probabilidades que hay para que se produzca el fenómeno de la frustración; las características de estos pasos previos van a conducir, orientar y determinar la conducta posterior o reactiva a la frustración.

EL CONCEPTO DE NECESIDAD.—Un paso de capital importancia en el estudio del proceso vital o biosférico es el que consiste en revisar, detalladamente, las características, estructura, funcionamiento y efectos de los factores motivacionales que conocemos con el nombre de necesidades. La descripción que hace Angyal de las funciones biosféricas son el resultado de la sistematización de algunos conceptos que expresa Henry H. Murray (36) en la introducción de su estudio sobre las necesidades como factor dinámico de la conducta y de la personalidad.

De los estudios posteriores a Freud y su radical enfoque sobre el papel de los factores motivacionales, es el de Murray uno de los más detallados y sistemáticos que se han hecho sobre la dinámica influencia de las necesidades. Murray, con evidente influencia freudiana, nos ofrece, sin embargo, un enfoque más amplio, diverso e integral en el estudio de las necesidades humanas. Para Murray (37) personalidad es la continuidad de fuerzas y formas funcionales manifestadas a través de secuencias de procesos organizados y formas de conducta, desde el nacimiento hasta la muerte. Entre las principales formas funcionales de la persona destacan:

- 1.—Buscar la regeneración periódica de energía.

- 2.—Expresar sentimientos y valores.
- 3.—Diseñar programas para alcanzar metas.
- 4.—Disminuir tensiones estructurando soluciones sucesivas.

Para Murray el hombre es un complejo de necesidades que se manifiestan en relación con el tiempo. Define a la necesidad como un concepto hipotético representado por una fuerza que organiza la percepción, memoria, pensamiento, inteligencia, etc. de tal manera que se transforme una situación insatisfactoria en una dirección determinada. En otras palabras, es un desequilibrio que presiona hacia el equilibrio. La necesidad cae entre los fenómenos que Murray llama finalísticos.

Como ya hemos dicho, el estudio de Murray sobre las necesidades es sumamente detallado y lo hace valiéndose frecuentemente de términos y vocablos acuñados por él mismo lo que da un aire sofisticado a su teoría. El análisis de algunos conceptos, tales como "actones", "motones" y "verbones" nos desviaría de nuestro propósito, y por lo tanto lo omitiremos, máxime que el mismo Murray expone 23 razones para apoyar su proposición de que una necesidad debe ser conceptualizada como un efecto y no como un "actone" (algo así como un movimiento sin resultado) ya sea muscular (motone) o verbal (verbone). Murray distingue un "actone" de una "acción" basándose en que una acción siempre implica un movimiento que origina ciertos resultados o efectos. Es a través de una acción que transformamos una situación determinada, previa a la acción, en un efecto.

La necesidad, para Murray, es un efecto o resultante de determinada acción siguiente a cierta situación y explica que hay una serie de índices a través de los cuales puede ser inferida una necesidad manifiesta:

- 1.—El efecto o resultado final de una conducta (transformación de condiciones externo-internas).
- 2.—Los patrones particulares de conducta involucrados (incluye los actones).
- 3.—La atención selectiva y respuesta a objetos estimulantes de determinada clase.
- 4.—La expresión de una emoción particular.

En todos sus intentos por formular una definición podemos observar una postura especulativa, en cierta medida, o convencional (un convenio entre él y sus lectores) con el único propósito de tener un punto de partida. El mismo califica el término "necesidad" como una estructura hipotética (36). No es tanto la definición que propone Murray lo que debe interesarnos primordialmente, sino la clasificación que hace de las necesidades en función de sus características y origen. Sus definiciones independientemente de los términos empleados, encajan dentro de las características dinámicas que ya describimos en el capítulo de los factores motivacionales. El dinamismo que Murray atribuye a una necesidad es consecuente con los principios de Lewin y su Teoría de Campo y los postulados de Angyal en su descripción de la biosfera, incluyendo los estados de potencialidad, tensión y manifes-

tación por los que atraviesa un proceso. Así tenemos que la necesidad es potencial y existe siempre en el organismo en ese estado; pudiendo manifestarse pasando previamente por un estado de actitud y tendencia. La relevancia de las necesidades constituye lo que desde el punto de vista del organismo conocemos como axioma de conducta. De igual manera, los objetos del medio (el otro polo biosférico) poseen una cualidad de interés que pasa previamente por el estado potencial y la atribución de una valencia (positiva o negativa). La relevancia de la cualidad de interés que puede tener un objeto del medio constituye un axioma de valor.

Dada la definición general y enumerados los índices para inferir la existencia de una necesidad determinada, pasaremos a revisar la lista de necesidades que Murray y sus colaboradores de Harvard (Nevitt Sanford y Rosenzweig entre ellos) clasificaron, midieron, describieron e ilustraron. Este grupo de necesidades constituye un sector importante de las variables de la personalidad.

La primera división que hace Murray (36) en su lista de necesidades establece dos grupos: 1) primarias o viscerogenéticas 2) secundarias o psicogenéticas. Las necesidades primarias se refieren principalmente a satisfacciones típicas y son engendradas por eventos corporales periódicos. Las secundarias no tienen orígenes corporales localizables; son ocasionadas por tensiones predominantes, con o sin emociones, que dependen estrechamente de condiciones mentales o emocionales.

Murray clasifica las siguientes necesidades viscerogenéticas:

- | | |
|---------------------|---------------------------------------|
| 1) n. aire (P-N) | 7) n. defecar (N) |
| 2) n. agua (P) | 8) n. evitar dolor físico (N) |
| 3) n. alimento (P) | 9) n. evitar estímulos nocivos (N) |
| 4) n. sexo (P) | 10) n. evitar alta temperatura (N) |
| 5) n. lactancia (P) | 11) n. evitar baja temperatura (N) |
| 6) n. orinar (N) | 12) n. gratificación senso-táctil (P) |

Las necesidades viscerogenéticas tienen desigual importancia como variable de la personalidad. La significación de una necesidad parece depender de la existencia de diferencias marcadas entre individuos en cuanto a frecuencia, intensidad y duración de su actividad. Una necesidad, además, no llega a ser un elemento de la personalidad si no hay obstrucción para su satisfacción. La necesidad de aire, por ejemplo es la que menos resiste la insatisfacción, es la más vital; sin embargo, poco efecto tiene generalmente como determinante de la personalidad ya que es rara la competencia por el aire. Por otra parte, la necesidad sexual, que comunmente depende para su satisfacción de la participación de otra persona, es frecuentemente interferida por condiciones económicas, morales, legales, religiosas, prejuicios, etc. Su importancia como determinante de la personalidad es imposible dejar de percibirla (sin ser necesariamente freudianos ortodoxos).

En el cuadro antes anotado hemos señalado con una P a aquellas necesidades viscerogenéticas que Murray considera positivas y con N las que califica como negativas. Son positivas en tanto tienen una tendencia hacia la

aproximación o la asimilación y son negativas en tanto tiendan a evitar, separar o eliminar.

Las necesidades secundarias o psicogenéticas están representadas por deseos y sistemas de reacción comunes. Se supone que algunas se derivan de alguna necesidad primaria y que otras son innatas aunque no se suponga que sean fundamentalmente biológicas. Las primeras cinco necesidades secundarias pertenecen a acciones asociadas con objetos inanimados principalmente:

1) n. de adquisición (actitud adquisitiva). Obtener posesiones y propiedad. Manipular, arrebatar o robar cosas. Negociar o apostar. Trabajar por dinero o bienes.

2) n. de conservar (actitud conservativa). Coleccionar, reparar, limpiar y preservar cosas. Proteger contra el peligro.

3) n. de orden (actitud organizadora). Arreglar, organizar, apartar objetos. Ser pulcro y limpio. Ser escrupulosamente preciso.

4) n. de retener (actitud retentiva). Retener, rehusarse a dar o prestar. Ahorrar, ser frugal, económico o miserable.

5) n. de construir (actitud constructiva). Organizar, edificar, fabricar.

Aunque estas cinco necesidades las refiere Murray principalmente a objetos o cosas, algunas pueden ser extensivas a personas (adquirir amigos, conservar lealtad, conductas posesivas, etc.)

Acciones que expresan lo que comunmente llamamos ambición, deseo de poder o prestigio han sido clasificadas como sigue:

n. de superioridad (actitud ambiciosa). Esta necesidad se divide en dos subnecesidades: necesidad del logro* (afán de poder sobre cosas, personas e ideas) y necesidad de reconocimiento (esfuerzos por obtener aprobación y estrato social alto).

La necesidad del logro se manifiesta por el afán de salvar obstáculos, ejercitar la potencialidad propia, intentar lo difícil, tan bien y rápido como sea posible. Esta es una necesidad elemental del Yo que puede fusionarse con cualquier otra necesidad o actuar sola. Frecuentemente combinada con la necesidad de reconocimiento clasifica Murray la necesidad de exhibirse, que se manifiesta a través de intentos por atraer la atención hacia uno mismo; son rasgos típicos de esta necesidad los intentos de excitar, fascinar, sorprender a otros, actuar, ser escuchado y visto.

n. de inviolabilidad. Para complementar el logro y el reconocimiento hay deseos y acciones que implican la defensa de una postura o el evitamiento de una humillación. Estos constituyen la necesidad de integridad (Inviolacy Need). Esta necesidad se manifiesta por su tendencia a prevenir la depreciación del autorespeto; intentos de ser inmune a la crítica manteniendo una "distancia". Se basa en lo que conocemos como orgullo y sensibilidad

* Este concepto es tratado más ampliamente en los trabajos clásicos de McClelland.

personal e incluye actitudes de aislamiento e introversión que resultan ser el opuesto de la actitud exhibicionista. La necesidad de integridad se divide en tres subnecesidades:

a) n. de evitar inferioridad: Miedo y retracción respecto a posibles fuentes de humillación.

b) n. de defensa.—Defensa verbal de errores y equivocaciones.

c) n. de contraacción.—Intento de reparar errores, probar nuestra valía después de un fracaso, vengar una ofensa. Todos estos rasgos están al servicio de la necesidad de integridad o inviolabilidad.

Las siguientes necesidades se relacionan con la energía humana ejercida y resistida y doblegada o seguida.

n. de dominar.—Controlar e influir en otros. Persuadir, prohibir y mandar. Encabezar y dirigir la conducta de un grupo.

n. de deferencia.—Admirar y apoyar a un superior o un mejor dotado. Cooperar con el líder. Servir gustosamente.

n. de semejarse.—Empatizar, imitar, identificarse con otros. Estar de acuerdo, reconocer y creer.

n. de autonomía.—Resistir influencia o coerción. Desafiar a la autoridad. Buscar independencia.

n. de contrariar.—Actuar diferentemente de otros. Ser único. Tomar la posición opuesta. Sostener puntos de vista no convencionales.

Las siguientes dos necesidades constituyen la conocida mancuerna sado-masoquista:

n. de agresión.—Asaltar o lastimar a un objeto. Asesinar, menospreciar, lastimar, ridiculizar a una persona. Conducta sádica.

n. de degradación.—Rendirse, aceptar castigo. Someterse pasivamente. Aceptar ser lastimado y criticado. Autodegradación. Conducta masoquista.

La agresión es: 1) La exaltación del deseo de poder al enfrentarse una oposición. 2) Una reacción común (fusionada a la n. de autonomía) hacia el objeto que interfiere cualquier otra necesidad y 3) la respuesta habitual a un asalto o insulto. En esta última situación es una contraacción al servicio de la necesidad de integridad o inviolabilidad.

Es dudoso que la degradación sea, en sí, una necesidad. Excepto en el caso del masoquismo, la degradación parece ser una actitud que sirve otra finalidad: evitar la continuación de un castigo; el deseo de tranquilidad; el deseo de mantener deferencia extrema hacia alguien.

La siguiente necesidad que clasifican Murray y sus colaboradores está estrechamente ligada al proceso del conformismo (que ya hemos tratado anteriormente) y es la que más impulsa a evitar la culpa, es decir, nos evita ser acusados o criticados. Esta necesidad implica una forma de conducta, distinguible subjetivamente, dice Murray, llamada inhibición. Objetivamente

se caracteriza por la ausencia de conductas socialmente inaceptables. El efecto deseado por el sujeto es evitar la desaprobación o castigo por parte del grupo familiar o social. La existencia de esta necesidad, agrega Murray, descansa sobre la suposición de que hay en todo individuo impulsos primitivos que deben ser reprimidos si el individuo quiere ser aceptado como miembro de su cultura (como puede verse la influencia freudiana es notable).

A continuación aparecen cuatro necesidades que intervienen en las relaciones afectivas entre los individuos:

n. de afiliación.—Hacer amistades y sociedades. Conocer, divertirse y vivir con otros. Amor.

n. de rechazar.—Desairar, ignorar o excluir a alguien. Ser indiferente y desanimador.

n. de proteger.—Cuidar, proteger o ayudar. Expresar simpatía y conducta maternal.

n. de protección.—Buscar ayuda, auxilio y simpatía. Pedir piedad o compasión. Aferrarnos a figuras protectoras (personas o creencias). Ser dependiente.

A estas necesidades agrega, con cierta duda dice Murray, la necesidad de ocio que se orienta hacia la diversión, el relajamiento y el entretenimiento. Reír, bromear y jugar.

Finalmente hay dos necesidades, complementarias entre sí, que se manifiestan frecuentemente:

n. de conocer.—Explorar (moviendo y tocando). Hacer preguntas. Satisfacer curiosidad. Mirar, escuchar, inspeccionar. Leer y buscar conocimientos.

n. de explicar.—Demostrar y relatar hechos. Dar información, exponer un tema, enseñar y dar conferencias. Escribir.

Ante una concepción tan detallada y numerosa de las necesidades se hace necesario el análisis de los fenómenos dinámicos que nos explique el funcionamiento de este cuadro de determinantes, máxime que podemos apreciar en él aparentes contradicciones como la existencia de una necesidad de dominar y una necesidad de deferencia.

PERIODICIDAD DE LAS NECESIDADES.—De un modo similar a la regularidad rítmica con que funcionan las necesidades viscerogenéticas, podemos encontrar la evidencia de periodicidad entre las necesidades psicogenéticas. Esta periodicidad se manifiesta principalmente a través de un proceso de alternación y contraste. Sería inexplicable que todas las necesidades se manifestaran simultáneamente; de ahí que debemos tener presente los niveles de potencialidad, tensión y manifestación en que pueden localizarse las necesidades. La manifestación de una necesidad puede implicar que otras deban mantenerse a nivel potencial; aquí la variable temporal tiene un papel decisivo ("El hombre es un complejo de necesidades que se manifiestan en relación con el tiempo"). De un modo convencional, dice Murray, el ciclo de una necesidad puede ser dividido en: 1) Período refractario. 2) Período de

susceptibilidad y 3) período activo. A estos tres niveles hay que agregar el fenómeno de perseverancia, es decir, el estado altamente activador de una necesidad no suficientemente reducida o, como dice Murray, objetivada.

La perseverancia de las necesidades origina que se estructuren conjuntos de necesidades (la perseverancia de una necesidad coincide con la manifestación de otra). La demanda de estos conjuntos de necesidades llega a ser incontrolable por el sujeto y puede constituir verdaderos cuadros patológicos que se derivan de la frustración necesaria e inevitable que se desprende de la existencia de un conjunto de necesidades que se contraponen entre sí y originan un conflicto. Aquí el individuo tiene que jerarquizar de acuerdo con sus circunstancias y buscar satisfacciones parciales. La necesidad de agresión, para poner un ejemplo, puede coincidir con la necesidad de logro o la necesidad de afiliación y la satisfacción de aquélla puede significar la frustración de éstas. La existencia de factores extrapersonales determina que la decisión del individuo ante un conflicto de este tipo no sea personal, es decir, libre. La perseverancia de las necesidades y la posibilidad de coincidencia en lo que constituye un conjunto de necesidades, nos da otro factor que facilita la frustración.

FUSION DE NECESIDADES.—La acción simultánea de varias necesidades no necesariamente es conflictiva o antagónica. Cuando varias necesidades pueden ser reducidas por una misma conducta hablamos de “fusión de necesidades”. Confluencias de este tipo son bastantes comunes. Un profesor al dar una clase puede satisfacer necesidades de adquisición, exhibición, conocimientos, lograr superioridad, ser líder, etc. La orientación vocacional enfocada desde este punto de vista dá resultados bastantes satisfactorios ya que de esta situación se desprende verdaderamente lo que en orientación vocacional se ha llamado “intereses del sujeto”. Esto nos lleva de lleno a los factores motivacionales de la selección de carrera y nos explica el fracaso de quienes pretenden hacer orientación vocacional en función de las aptitudes primordialmente. De ahí que deba ser el psicólogo, en tanto que es el estudioso de la motivación de la conducta, el encargado de la orientación vocacional.

SUBSIDIACION DE NECESIDADES.—Implícito al concepto “fusión de necesidades” está el de subsidiación. Cuando una o más necesidades son activadas en función de otras hablamos de subsidiación. La conducta humana frecuentemente es producto de una cadena de necesidades subsidiarias. Murray nos da el ejemplo siguiente (36).

Un político quita una mancha de su traje porque no quiere causar mala impresión (n. de evitar infravaloración), y así aumentar sus posibilidades de ganar la aprobación y amistad del Sr. X (n. de afiliación) de quien espera obtener la información de ciertos actos denigrantes (n. de conocer relativos a la vida privada de su rival político, el Sr. Y; información que planea publicar para perjudicar la reputación del Sr. Y (n. de agresión) y así asegurar su propia elección (n. de logro).

Aunque un tanto esquemático y superficial este es un ejemplo de una cadena de subsidiación entre necesidades. Trazando e investigando estas cadenas tenemos un instrumento de gran valor para revelar los motivos dominantes o raíces de un comportamiento y una actitud.

CONCEPTO DE PRESION.—Lo que Murray incluye en el concepto de presión se refiere al papel que juegan las condiciones y características del medio ambiente y a la interpretación que puede hacer el sujeto de esas peculiaridades. En términos simples una presión es una propiedad o atributo de un objeto del medio circundante, que facilita o impide los esfuerzos de un individuo para obtener una meta. “La presión de un objeto es aquello que puede hacer al sujeto o por el sujeto” (36). Las presiones pueden ser percibidas o apercebidas por el sujeto. Hay percepción de una presión cuando el objeto que la ejerce está manifestando de hecho su acción. El hombre, sin embargo, tiene la capacidad de adelantarse a los acontecimientos; con base en su memoria, su aprendizaje y capacidad de simbolizar puede formar imágenes de las presiones. La acción de las presiones, a nivel admonitorio podemos decir, se desprende de la apercepción.

Murray y su grupo hacen una división de las presiones en función de la percepción que el sujeto haga de ellas. A la presión existente realmente (ya sea percibida o apercebida) la llaman “presión alfa” y a la interpretación que el propio sujeto hace de ella la llaman “presión beta”. En estos términos expresa Murray lo que comúnmente conocemos como realidad objetiva y realidad subjetiva. Es evidente que los individuos funcionan a base de presiones beta y por tanto juega un papel muy importante el grado en que estas difieren de las presiones alfa (la paranoia es un ejemplo de separación extrema). Muy presente debemos tener que el individuo se comporta de acuerdo a sus percepciones cuando hablamos de las condiciones del medio (presiones) como potenciales o manifiestos factores frustrogenizantes. Es a este nivel donde tienen capital importancia los mecanismos perceptuales y todos los fenómenos biológicos, físicos y sociales que intervienen en ellos. La medida en que un fenómeno biológico o social distorciona la percepción constituye la medida en que estos fenómenos pueden ser indirectamente frustrogenizantes. La existencia de un prejuicio determinado es la resultante de un fenómeno social que ha creado una condición distorcionante de la percepción o apercepción de una presión.

La acción frustrogenizante de una falsa percepción puede resultar ya sea porque se percibe como facilitadora o satisfactora determinada propiedad de un objeto (cosa, persona o idea) no siéndolo realmente, o porque se perciba como amenazante algo que no lo es.

Otro concepto importante en la teoría de Murray es el de “tema”. Un tema es la estructura dinámica de un evento a nivel molar; es la combinación de una presión particular, una acción previa o un efecto con una necesidad determinada. Los temas exhiben la presión del estímulo a la cual un sujeto está expuesto cuando reacciona del modo en que lo hace. Un tema es algo más que una interacción sencilla de sujeto a objeto; es una formulación más general y complicada de transacciones que incluyen a su vez temas más sencillos. El tema se refiere tanto a la naturaleza general del medio ambiente como a la naturaleza general de la reacción del sujeto. Cada necesidad integrada, dice Murray, es también una tendencia temática y las fantasías al igual que los eventos reales tienen temas. El tema es la unidad analítica que permite estudiar las relaciones interpersonales como una estructura dialéctica.

ASCENSIONISMO.—Un concepto muy importante del pensamiento de Murray (38) es el que expone cuando habla de “nuestro modo de vivir” (refiriéndose a los norteamericanos) y al que llama “ascensionismo”. Este término describe un fenómeno integrante de la necesidad del logro y se caracteriza por su afán de llamar la atención, lograr gloria espectacular y obtener prestigio sensacional en dosis mucho mayores a las que abarca la necesidad de logro. Los ejemplos que ilustran este fenómeno son múltiples. Los sueños y fantasías de valor que tiene el niño; la conquista de metas especialmente difíciles, físicas o intelectuales, tales como las hazañas deportivas, proezas espaciales, etc. En las religiones primitivas, en Grecia particularmente, encontramos dioses, semidioses y héroes que logran hazañas de este tipo. La búsqueda de divinidades y paraísos es una combinación, dice Murray, de una meta con un ascensionismo social imaginado. Símbolos como el del cielo, el paraíso o el monte Olimpo se relacionan estrechamente con este fenómeno. Sin embargo cada vez es más desplazada la búsqueda de ascensionismo religioso por la búsqueda de ascensionismo dentro de las pautas y condiciones sociales. El ascensionismo de nuestro tiempo se orienta hacia la conquista del poder político más que a la conquista de la gloria eterna. El hombre moderno, de ahí el derrumbe de la religión, ya no busca más allá de la muerte la satisfacción de su necesidad de logro o de ascensionismo.

Para terminar nuestra sumaria revisión de la teoría de Henry Murray sólo nos resta hacer mención de este autor como uno de los más interesados en formular un sistema de medición para los factores motivacionales. El Test de Apercepción Temática es el principal resultado de sus intentos. Este Test pretende crear las condiciones para medir los motivos en condiciones puras, es decir, en forma tal que se controle al máximo la acción de los esquemas y los rasgos (las otras dos variables de la personalidad). Si aceptamos que la conducta es determinada por motivos, esquemas y rasgos, debemos aceptar que si el efecto de esquemas y rasgos es reducido al mínimo la conducta que se desprenda de esta situación experimental expresará en forma más pura la naturaleza y característica de los motivos. Esto pretende lograr Murray con su T.A.T. que pone en juego la fantasía.

En la clasificación que Murray hace de las necesidades podemos apreciar lo que algunos autores, como Carroll (10), llaman enfoque pluralista a diferencia de los enfoques monistas o dualistas presentados por Adler y Freud. No podemos estar de acuerdo con Carroll cuando critica la clasificación de Murray por el gran número de necesidades que clasifica. A Carroll le parece que no es fácil hallar mucha utilidad o significado en una lista como la de Murray. Por nuestra parte pensamos que no es en función de lo fácil o difícil que sea utilizar una teoría que debemos juzgarla. Si la de Murray es difícil se debe a que intenta un estudio integral y no la simplista reducción a unos cuantos motivos o necesidades que solo pueden darnos explicaciones parciales. A continuación de la superficial crítica que hace de Murray, Carroll nos propone, basándose en Sniygg y Combs, una clasificación de cuatro necesidades:

- 1) Necesidad de seguridad física.
- 2) Necesidad e seguridad emocional.
- 3) Necesidad de éxito.

4) Necesidad de status.

Tomando en cuenta el afán de simplificar las cosas, que parece ser primordial para Carroll, podemos explicarnos esta clasificación que de tan esquemática llega casi al sincretismo. Carroll se ahorra al enlistar las necesidades lo que después va a tener que usar y a lo que va a tener que referirse para describir cada una de las cuatro necesidades que él propone. Darle singularidad a lo que realmente constituye un grupo de matices, muchas veces antagónicos, no me parece una gran aportación.

CAPITULO VII

FRUSTRACION

Pocos fenómenos bio-psico-sociales tienen la posibilidad de influir en la conducta como la frustración; la búsqueda y análisis de sus múltiples manifestaciones es un paso inevitable en el estudio de la personalidad. En los tres factores o variables que consideramos como punto de partida para estudiar la personalidad (motivos, rasgos y esquemas) es tan notable su influencia que se le considera entre las condiciones típicas de la conducta tanto por su efecto como por su frecuencia. No hay individuo que en el transcurso de su vida se haya librado de pasar por una o varias experiencias a las que podríamos dar el nombre de frustraciones. Y si hacemos un estudio de estas experiencias encontraremos que cubren una gran variedad de situaciones y reacciones.

Como todo fenómeno de variada manifestación en diversas esferas, la frustración ha sido explicada en formas distintas, principalmente en lo relativo a sus efectos. Poco podemos aclarar adoptando el sistema tradicional para definir: el etimológico. Frustra significa "en vano". Frustrare ha dado origen a frustrar, sinónimo de engañar. Frustrario significa decepción, derrota. El adjetivo frustratus, frustrado, significa "engañado en su esperanza". Como análisis del significado del vocablo o como ejercicio de alumno preparatorio esto podría ser suficiente. Para describir la frustración como fenómeno determinante de la personalidad no solo no es suficiente, sino que plantea nuevos problemas. Si frustrado significa "engañado en su esperanza" ¿cuál es el origen, el dinamismo, las características de esa esperanza?, ¿cómo lo hacen? ¿cómo reacciona el engañado? La respuesta a la primera interrogación la hemos expuesto en los capítulos anteriores; dedicaremos este capítulo a contestar las restantes.

El término frustración, al igual que el de conflicto y stress, puede aplicarse a conceptos relacionados ampliamente y que incluyen fenómenos como la privación, inestabilidad emotiva, ansiedad, amenaza, rigores ambientales, comprometimiento del Yo, etc. Evidentemente es un fenómeno concerniente a la psicología de la motivación e implica que el curso de la acción no ha sido transportado hacia su meta o conclusión, que un estado final de determinada condición no ha sido alcanzado y que una consecuencia o un resultado esperado ha fallado y no se ha producido. Puede describir al conjunto de eventos en una ocasión particular o puede referirse a instancias repetidas que llegan a ser características de la relación de un individuo con su medio. (así hablamos de "baja tolerancia ante la frustración", "disposición a la frustración", etc.).

Para realizar nuestro propósito, describir la frustración como factor determinante de la personalidad, será necesario enfocar este fenómeno desde diversos puntos de vista:

- 1).—Condiciones características del fenómeno.
- 2).—Situaciones que favorecen el fenómeno.
- 3).—Influencia en los factores motivacionales.
- 4).—Influencia en los rasgos de conducta y esquemas de personalidad.

CONDICIONES CARACTERISTICAS.—Existen dos condiciones para que podamos hablar de frustración:

- 1).—Presencia de un impulso o motivo previamente suscitado y no gratificado.
- 2).—Alguna forma de interferencia o impedimento en la propositiva hacia la gratificación.

Si únicamente está presente la primera de estas condiciones, dice Cofer (12), podemos hablar de privación, pero no de frustración. Privación se refiere a la condición en la cual una necesidad existente o una tensión incrementan su intensidad en la ausencia de algo que signifique su reducción. Privación, como Maslow (32) ha observado, implica mucho menos de lo que implica la frustración.

Rosenzweig (40) ha establecido también la diferencia entre privación y frustración; sin embargo, aplica los términos: frustración primaria y frustración secundaria. Una situación de frustración primaria incluye únicamente la primera condición mientras que la frustración secundaria incluye ambas condiciones.

Personalmente nos inclinamos por la utilización de los términos: privación y frustración; entendiendo que la privación puede ser una etapa, en cuanto a desarrollo y un componente, en cuanto a estructura, de la frustración. La frustración es una condición más definitiva y más amplia que incluye la privación y en la que las condiciones interceptoras hacia la meta son más definidas. La privación se refiere principalmente a necesidades primarias lo cual limita su campo casi al aspecto de lo biológico únicamente. La frustración, por otra parte, se refiere principalmente a la problemática psicológica y social del fenómeno de la motivación. Ambas situaciones coinciden en que significan un fracaso en la reducción de una tensión o necesidad, un fracaso en el logro de una meta; por lo tanto, la verdadera utilidad de su estudio radica en la referencia que hagamos a esas necesidades y metas.

FUENTES DE FRUSTRACION.—Llamamos fuente de frustración a todo fenómeno o condición que origina y determina el fracaso en el logro de una meta. El estudio de estos factores podemos hacerlo desde diversos puntos de vista, lo cual hace necesaria una clasificación. Primeramente, y así se ha hecho tradicionalmente, podemos hacer la división respecto al origen o naturaleza del factor frustrador el cual puede ser interno o externo. Determinar si la fuente de frustración es interna o externa no siempre es una tarea sencilla ya que se debe apoyar en el conocimiento de los factores motivacionales y las

características del medio ambiente (físico y social) en que se desenvuelve el sujeto motivado.

Viendo al proceso superficialmente podríamos decir que la frustración siempre tiene su origen en el medio puesto que es a partir de él que el individuo satisface generalmente sus necesidades, y es en función del medio que el individuo fija sus metas. Esta es una actitud frecuente del sujeto frustrado y se manifiesta a través de sus constantes quejas sobre las condiciones en el medio en que vive y las actitudes de quienes lo rodean. Esta sería una explicación demasiado simplista y parcial.

Si entendemos a la frustración como una resultante de la falta de correspondencia, entre las demandas del individuo y las condiciones de su medio es lógico suponer que cuando la demanda del individuo es desproporcionada o inadecuada a las condiciones de un medio normal, los factores que facilitan la frustración son internos. Por otra parte tenemos que el medio natural y social también hace demandas al sujeto estableciéndose así el proceso integral entre las dos estructuras inseparables que constituyen la biosfera y el proceso vital. Cuando las demandas del medio superan las posibilidades del individuo y le crean necesidades que no podrá satisfacer o le fijan metas que no podrá alcanzar decimos que la fuente de frustración es externa; lo mismo cuando el medio es inadecuado para satisfacer las demandas normales del individuo. Para el psicoterapeuta ésta es una de las primeras situaciones que debe aclarar.

FACTORES FRUSTRADORES Y FACTORES FRUSTROGENIZANTES.— Generalmente pensamos en obstáculos e impedimentos cuando hablamos de frustración; sin embargo, frecuentemente nos encontramos con factores motivacionales que llevan implícita en su finalidad la frustración. A aquella condición que obstaculiza o impide el logro de una meta o la satisfacción de una necesidad la llamamos: factor frustrador. A aquellas situaciones que generan necesidades o fijan metas inadecuadas a las condiciones de satisfacción o realización las llamamos: factores frustrogenizantes. Ambos tipos de factor los podemos localizar interna y externamente.

Veamos algunos ejemplos: la formulación psicoanalítica ortodoxa nos habla de la función de censura que ejerce el Yo (principio de realidad) sobre las instancias del ello (principio de placer). Entre sus finalidades se encuentra la de posponer una descarga hasta que el objeto adecuado para la satisfacción ha sido descubierto. La duración de la posposición y la adecuación del objeto son circunstancias que tienen su determinación en las condiciones sociales principalmente. Estas condiciones son internalizadas cuando se estructura el superyo. En la función de censura podemos decir que entran en juego tanto las exigencias del principio de realidad como las exigencias del principio de perfección. La acción del principio de realidad es primordialmente frustradora, mientras que la acción del principio de perfección es frustrogenizante. De ahí que hayamos definido al superyo como la vía social frustrogenizante internalizada. ¿Por qué frustrogenizante? Debido a que la estructuración del superyo se efectúa sobre el Yo ideal, parte del Yo diferenciada con elementos éticos, morales y normativos. Esto origina que el superyo sea frus-

trogenizante en la misma medida en que lo son la mayoría de las normas éticas, morales y religiosas.

Todas aquellas condiciones que establecen pautas de deber-ser son condiciones que fijan metas y crean necesidades que, en mayor o menor grado se contraponen a la satisfacción de otras necesidades y al logro de otras metas. Estas condiciones pueden ser frustrantes y frustrrogenizantes en tanto que impiden la satisfacción de ciertas necesidades y en tanto orientan al individuo hacia metas difícilmente alcanzables.

Relacionado con lo anterior y debido a las condiciones extremas que puede originar, es necesario describir, aunque sea brevemente, cómo la religión es uno de los factores frustrrogenizantes y frustrantes más importantes de nuestra cultura, lo cual implica que me estoy refiriendo a la religión católica. Un sistema que fija la virtud como meta y que establece como vías para llegar a ella la sumisión y la represión ante motivaciones que no siempre pertenecen a la esfera de lo cultural y lo ideológico, tiene que ser considerado como factor frustrrogenizante. Un sistema que establece que sus postulados son indiscutibles, que establece que su aceptación es acto de fe y que impone la creencia en dogmas como condición para lograr una salvación igualmente dogmática en su ofrecimiento, trae consigo la frustración y el conflicto. Un sistema que fomenta la miseria, la privación y la ignorancia facilita indudablemente la frustración. A estas condiciones hay que agregar los efectos que produce cuando se institucionaliza.

Situándonos en el terreno de lo social encontramos múltiples condiciones frustradoras y frustrrogenizantes. La necesidad de adaptarse a las características de nuestro grupo trae consigo una pérdida de autonomía que en función del beneficio que acarrea la socialización no siempre se percibe como adversa. Las condiciones en que se efectúa esta socialización o ajuste del individuo a las normas y pautas de su grupo pueden llegar a ser extremas en lo que se refiere a las concesiones que debe hacer el individuo ante las presiones del grupo. Sabemos que el niño aprende a autovalorarse tanto física como psíquicamente basado en las actitudes de los demás hacia él, especialmente de aquellos que ocupan posiciones de importancia en su vida, tales como padres, compañeros y maestros. La forma en que los demás lo tratan y valoran determina la forma en que se ha de valorar él mismo. Es obvio que la valoración de la personalidad se basa principalmente en la conducta y en el papel y posición que ocupa una persona en un grupo social. Las condiciones que el grupo fija para otorgar una valoración se conectan inevitablemente al patrón motivacional del individuo dando relevancia a los motivos valiosos para la comunidad y censurando los motivos contrarios a la escala de valores imperante en el grupo. Es evidente que estas condiciones no pueden ser las mismas para todos los individuos. En la medida que una sociedad haga demandas y fije metas indiscriminadamente, sin considerar las peculiares características del individuo, en esa medida, será frustrrogenizante. Una sociedad como la nuestra en la que la aceptación, la conquista de posiciones y hasta la satisfacción de las necesidades más básicas depende de la capacidad de cada quien, es frustrante de aquellas necesidades que no se originan en la posesión de determinadas capacidades y es frustrrogenizante en tanto fija muy pocos y desproporcionados

prototipos de éxito y status. Una sociedad como la nuestra, que encumbra en su jerarquización de valores al económico, es frustragenizante en la medida que establece competencia entre sus integrantes y en la medida en que el alcance de esa meta por unos signifique necesariamente la frustración y privación de otros que quizá sean menos capaces pero con metas y necesidades, socialmente determinadas, iguales. Una sociedad como la nuestra, basada en un sistema económico que implica el establecimiento de clases sociales y que fija metas y crea necesidades que acentúan esa división de clases es frustragenizante en la medida en que un individuo pretenda diferenciarse de otros y en la medida en que un individuo perciba esa diferencia.

Los efectos de las condiciones frustragenizantes serán explicados deficientemente si nos situamos en el plano social exclusivamente; la acción de los fenómenos sociales depende de la correspondencia que tenga con las condiciones internas o personales. Sabemos que ante las presiones del medio la resultante es diferente de individuo a individuo. Es necesario, entonces, una revisión de las principales condiciones frustragenizantes internas. Podemos decir que estas condiciones internas tienen como prototipo de su característica formación un proceso como el que actúa en la estructuración de lo que conocemos como superyo. Con esto nos queremos referir al hecho de que la estructuración de la condición interna parte de las condiciones ambientales que son aprendidas. La circunstancia de que una condición, no obstante que tenga una fuente social, se caracterice por una discrepancia respecto a lo aceptado o lo que es más común en la sociedad, hace que la consideremos como interna, es decir, como personal. El fenómeno, ya descrito, de infiltración existente en la comunicación entre grupos está ligado a la formación de este tipo de condiciones internas que pueden ser fuente de frustración y conflicto. En la medida que un individuo introyecte condiciones ajenas a las del grupo en que vive, en esa medida, el individuo estará creando condiciones internas frustragenizantes.

Existen condiciones internas de este tipo peculiares a cada etapa del desarrollo de la persona. En los primeros años de la vida humana difícilmente podemos encontrar factores internos frustradores. En este período las fuentes de frustración son casi exclusivamente externas; sin embargo, cada experiencia frustratoria intervendrá en la creación de condiciones internas, ahora sí, que posteriormente serán fuentes de frustración. La desiderativa patológica, la sobrevaloración de nuestras capacidades, la distorsión en la percepción de la realidad, el refugio en un mundo de fantasías, los sentimientos de competencia, etc., son condiciones internas que predisponen para la frustración, es decir son condiciones en que la frustración se engendra en las características reguladoras y direccionales de la propia motivación.

LA INTERFUNCION INTERNO-EXTERNA.—El fenómeno de la identificación puede actuar como factor frustragenizante. Cuando así sucede estamos ante el caso que ilustra mejor la interfunción interno-externa de los factores que facilitan la frustración. El individuo humano tiene la necesidad de identificarse con figuras; siendo variable el número y los tipos de estas. La identificación es una base de seguridad para el sujeto, principalmente en la infancia y la adolescencia (20). Ahora bien, la identificación y, en condiciones extremas, la idealización de una persona no aprobada por el grupo es otra

fuente típica de conflicto. Sherif y Cantril (44) han expresado este punto de vista del siguiente modo: "Habitualmente las personas amadas son individuos del propio grupo, o los héroes a quienes se adora son personas con elevado prestigio social, según la opinión imperante en el grupo. Aun en tales casos de intensa identificación individual, las normas del grupo ejercen influencia significativa sobre las actitudes del individuo. Sin embargo, si el ídolo es una persona ajena al grupo, el sujeto se convierte en un inadaptable social". En este ejemplo apreciamos claramente la doble determinación, interna y externa, que generalmente existe en los procesos de frustración y conflicto. Hemos visto cómo interactúan una condición interna: la necesidad de identificación y una condición externa: las características específicas del grupo al que se pertenece.

Mencionamos anteriormente la relación que existe entre las condiciones facilitadoras de la frustración y las distintas etapas del desarrollo de la personalidad. Decíamos también que es difícil hablar de condiciones facilitadoras internas cuando el individuo está viviendo sus primeros años. Ahora cabe preguntar ¿a partir de cuándo podemos hablar de condiciones internas? Creemos que desde el momento en que el individuo es capaz de percibir conscientemente sus necesidades y es capaz de trazar sistemas de comportamiento para lograr una meta que tiene un claro significado de ventaja personal. Sobre la percepción de esas necesidades y sobre las metas que persiga el individuo van a actuar las frustraciones anteriores, externamente producidas. Esta respuesta, sin embargo, es válida únicamente desde el punto de vista de la conceptualización del fenómeno, es decir, a nivel psicológico primordialmente.

Desde el punto de vista biológico la respuesta para la misma pregunta sería: pueden existir condiciones internas que facilitan la frustración desde el nacimiento. Peculiares umbrales de excitación, peculiar funcionamiento de gluco-receptores, en fin, la particular organización físico-química del organismo puede constituir una fuente interna que facilite la frustración; aunque, más bien, en sentido estricto esto cae dentro del fenómeno de la privación.

Sin realizar abstracciones, ya que en realidad en el fenómeno de la frustración intervienen todos los factores, la situación del sujeto lisiado o limitado físicamente es un claro ejemplo de la acción conjunta de los determinantes y facilitadores de la frustración. "La reacción ante la frustración constituye un aspecto superlativo de la Psicología del inválido" dice Van Roy (48) en su valioso estudio sobre las reacciones y respuestas de la "persona impedida", como ella le llama.

Sin detenernos a considerar si los factores frustrantes o frustrógenos son internos o externos, máxime que su acción es generalmente combinada, a continuación exponemos las formas típicas de la frustración y su variación de edad a edad según la puntualización de Symonds (46):

1) Restricción de la conducta exploratoria.—El infante normal se lleva objetos a la boca; los toca, los manipula y los muerde. Los padres encuentran necesario restringir estas actividades. Prohibiciones e inhibiciones son impuestas; éstas son frustradoras de la actividad exploratoria normal del infante.

2) Restricción de tempranas experiencias sexuales.—El infante explora su mundo incluyendo diferentes partes de su cuerpo; él encuentra que manipulando sus órganos genitales obtiene sensaciones placenteras. Los padres, en nuestra cultura, están alertas y son rigurosos en el impedimento de las experiencias autoeróticas. Las frustraciones que se centran alrededor de la masturbación dan origen a reacciones emocionales, fantasías y represión.

3) Rivalidad dentro de la familia.—Cuando nacen un nuevo niño el interés de la madre es desviado hacia él. La pérdida de atención y cuidado es definitivamente frustrante para el niño mayor. Las características del “complejo de Caín” son bien conocidas.

4) Tempranas restricciones en la alimentación.—El amamantamiento insatisfactorio e insuficiente, la restricción en la alimentación y, en general, la restricción del llamado “erotismo oral” son prototipos de tempranas formas de frustración.

5) Pérdida de afecto y soporte.—Condiciones que determinan abandono materno: enfermedad, muerte o divorcio son una amplia vía a la frustración de las necesidades de afecto, seguridad y soporte. Este tipo de frustración tiene un profundo efecto sobre el desarrollo de la personalidad.

6) Entrenamiento para la limpieza.—El entrenamiento y socialización respecto a la evacuación constituye una frustración en la temprana infancia. Lo mismo puede decirse respecto a los hábitos de aseo.

7) Decremento en la dependencia.—Conforme el niño crece se espera que haga más y más cosas por sí solo y que demande menos atención y cuidado. El niño es definitivamente frustrado siendo forzado a depender de sus propios recursos.

8) Condiciones escolares.—La escuela impone condiciones disciplinarias y demanda su cumplimiento por parte del niño. Debe obedecer y debe adaptarse a un régimen para permanecer en la escuela y ser aceptado por el grupo. Además de estas condiciones, el niño es frustrado por sus fracasos en los trabajos y rendimiento a través de la competencia con los alumnos superiores y por la valoración que dan las figuras paternas a ese rendimiento.

9) Condiciones de la adolescencia.—El adolescente debe abandonar la dependencia infantil y encaminarse hacia la situación del adulto. Debe adquirir actitud hacia el trabajo. Debe adaptarse a las actitudes de los miembros del sexo opuesto. Estos ajustes implican repetidas frustraciones.

10) Condiciones en la vida del adulto.—La edad adulta constituye la situación que determina si muchas de las metas y aspiraciones de edades anteriores logran el éxito o el fracaso. La necesidad de posición social, de éxito, en fin, de logro se acentúan notablemente en esta edad.

En otras palabras, dice Symonds, de la cuna a la tumba la gente experimenta repetidas frustraciones pero su naturaleza y forma varían de una etapa de la vida a otra. No escapamos de la frustración al crecer; simplemente crecemos dentro de nuevas y diferentes condiciones frustratorias.

REACCIONES Y AJUSTES ANTE LA FRUSTRACION.—La influencia que

ejerza sobre los factores motivacionales, los rasgos de conducta que determine y las peculiaridades pautas que origine en los esquemas o marcos de referencia de una persona, constituyen la medida en que el fenómeno de la frustración es un factor determinante de la personalidad. Ya dejamos anotado que los factores determinantes de la conducta pueden serlo desde el punto de vista de la función activadora, reguladora, de soporte y de organización. Ahora bien, la frustración debe ejercer alguna de esas funciones para poder considerarla como factor determinante de la personalidad.

En los trabajos sobre frustración, nos dice Young, hay una doble concepción ya tradicional. Primera: la concepción de que la frustración dirige hacia el perfeccionamiento de la ejecución y el aprendizaje. Por ejemplo, comunmente se acepta que el pensamiento puede ser instigado por un problema. El problema es una condición frustrante que induce actividad del tipo de la de ensayo y error y la resultante puede ser la solución del problema. Segunda: La concepción de la frustración como inductora de desorganización y ejecución disminuida o ineficaz. Dentro de esta concepción entran los disturbios emocionales con que se suele reaccionar ante la frustración.

Ambas concepciones son válidas y ninguna de las dos, por si sola, explica el fenómeno de la frustración de manera íntegra. Los enfoques unilaterales, sin embargo, han sido frecuentes. Adler fincó toda una teoría de la personalidad sobre la primera concepción: la frustración como proceso que incrementa los esfuerzos y dirige hacia niveles más altos de ejecución y resolución de problemas. Maier y el grupo de Dollard investigan principalmente las condiciones que determinará la segunda concepción. Rosenzweig, al clasificar las reacciones ante la frustración en: punitivas (intrapunitivas y extrapunitivas) e impunitivas y al describir las situaciones en que predomina el objeto, las situaciones en que el Yo se defiende y las situaciones en que persiste la necesidad, logra colocarse en una posición realmente integral en el estudio de la frustración.

Brown y Farber reconocieron los aspectos emocionales y no emocionales de la frustración, pero sus estudios consideran especialmente el hecho de que la frustración genera impulsos. Modificaron el sistema hulliano al introducir la frustración como variable interventora en el vigor y el patrón de respuesta. El estado de privación crea una necesidad. Los estímulos resultantes de una necesidad son una fuente de motivación persistente. La frustración, además, produce un impulso adicional que se combina con el primario para producir un incremento en la motivación. El que la totalidad del impulso facilite o impida determinados comportamientos depende del nivel total de motivación de todas las fuentes: necesidades y frustraciones.

A esto queremos agregar que esa adición de impulso y esa combinación no siempre fijan una misma dirección. Esto determina que la reducción del impulso primario y la reducción del impulso de la frustración sean diferentes pudiendo producir un conflicto. Este conflicto permanecerá mientras subsista un equilibrio entre las intensidades de ambas direcciones; se requiere el predominio franco de una de ellas para que se produzca una conducta consecuente y efectiva que reduzca la tensión de la frustración. Un ejemplo: en la orientación vocacional frecuentemente nos encontramos con alumnos frustrados, imposibilitados económicamente, por ejemplo, para seguir estudiando.

El impulso primario surge de las necesidades de éxito, posición social, de conocer, etc. (cadena subsidiaria de necesidades a la manera de Murray). El factor frustrante aquí es la carencia de recursos económicos. En caso de que la frustración genere un impulso que oriente al individuo hacia el abandono de los estudios, se producirá un conflicto pues esta dirección es opuesta a la del impulso primario. Mientras exista un equilibrio entre las intensidades de ambas direcciones no se reducirá la tensión del estado de frustración. Se reducirá esta tensión por cualquiera de las dos vías siguientes: 1) que la dirección determinada por la frustración (la deserción) anule la dirección del impulso primario (cadena de necesidades) y 2) que la intensidad de la cadena de necesidades se incremente a tal grado que supere la acción que produce la limitación económica, percibiéndola como condición tolerable y no como frustrante. En otras palabras, la persistencia de la frustración o su anulación depende de la jerarquización de las necesidades en relación con las condiciones ambientales.

Es evidente que las dos vías de solución de nuestro ejemplo no son igualmente efectivas. La primera solución implica la supresión de una necesidad en función de otra más vitalmente jerarquizada. Aunque esto proporciona una solución inmediata, también determina una situación que puede predisponer a futuras inadaptaciones y trastornos emocionales.

Maier es quizá quien más ha estudiado la frustración desde el punto de vista de los trastornos emocionales y conducta anormal que puede originar. En el capítulo relativo a los factores motivacionales señalamos a Maier como uno de los autores que identifican la motivación con las conductas orientadas hacia una meta y la contrastan con la frustración a la cual identifica con la carencia de metas. Muchas de las características de la conducta anormal y la delincuencia, asienta Maier, deben ser atribuidas al hecho de que el individuo está frustrado, más que atribuir las a la motivación. Esta afirmación implica que la frustración no es un factor motivacional. Para quienes aceptamos que toda conducta es motivada, es decir, causalmente determinada no tiene sentido esta diferenciación.

Maier (31) hace una larga exposición de los contrastes existentes entre la conducta motivada y la conducta instigada por frustración. Veamos algunos de estos contrastes, en forma abreviada:

- 1.—La conducta motivada es variable, plástica; se orienta hacia la adaptación. La conducta que es instigada por frustración es rígida, estereotipada, inmodificable.
- 2.—Cuando un patrón motivado ha sido bien aprendido puede ser modificado por recompensas y castigos, pero la respuesta debida a la frustración no puede ser modificada rápidamente por incentivos.
- 3.—En la conducta motivada, la discriminación, la posibilidad de escoger y seleccionar son posibles. La conducta de frustración, en contraste, tiene una cualidad compulsiva sin posibilidad de escoger.
- 4.—En la conducta motivada la búsqueda de una meta es adaptativa y satisfactoria para el sujeto. El sujeto frustrado reduce el grado de frustración por medio de expresiones emocionales sean o no sean adaptativas.

5.—La conducta motivada se caracteriza por la existencia de alicientes, anhelos y entusiasmo. La conducta determinada por la frustración es frecuentemente marcada por la resignación.

Estas y muchas otras consideraciones que hace Maier para fundamentar la cualidad no motivacional de la frustración nos indica el estrecho concepto que tiene de la motivación y la parcialidad con que describe la frustración. Si bien es cierto que la frustración dá origen a conductas de inadaptación, desequilibrio y disturbio emocional, también es cierto que no es éste el único tipo de conducta que instiga. Si funcionar de acuerdo con el principio de realidad significa adaptación, entonces la frustración puede ser adaptatoria. De ahí que la teoría psicoanalítica fundamente el fenómeno de la adaptación en la frustración concordante a una jerarquización de necesidades y valores.

Buscando el origen de esta actitud de Maier podríamos decir que se dejó llevar por los aspectos más notorios, más directamente modificadores de la conducta y más peligrosos para el individuo y la sociedad. En una palabra, por los aspectos más urgentes. Desde el punto de vista estrictamente teórico, académico podríamos decir, cayó en la parcialidad; desde el punto de vista práctico respondió a la necesidad de atender e insistir en lo más grave y lo más frecuente. De ahí que, apartándonos un poco de la frialdad académica, también nosotros insistamos en las conductas negativas instigadas por la experiencia frustratoria. Como profesionistas interesados por la salud mental y la adaptación natural; como individuos preocupados por la agresividad (que puede llegar a institucionalizarse) nos vemos impulsados a hacer ese énfasis y a señalar los factores frustrantes y frustrógenos más importantes. Esta es nuestra actitud no obstante que conocemos el alto nivel de tolerancia ante la frustración que posee la generalidad de los hombres.

CAPITULO VIII

LA AGRESION COMO RASGO DE CONDUCTA Y ESQUEMA DE PERSONALIDAD

La conducta hostil es familiar para todos nosotros, demasiado familiar podríamos decir, y las teorías para explicarla y entenderla han sido diversas, pues los motivos que llevan a la agresión no siempre son los mismos. En este capítulo hacemos algunas consideraciones sobre las teorías en que la frustración es concebida como importante fuente de agresión.

LA DOCTRINA DE LOS INSTINTOS.—Antes del advenimiento del conductismo muchos observadores y estudiosos de las tendencias hostiles en el hombre y otros animales, tanto en Psicología, Ciencias Sociales y Políticas, Filosofía y Literatura, asumieron que estas tendencias eran biológicamente determinadas. Además, este punto de vista no ha desaparecido por completo hasta el momento. Algunas creencias similares son sostenidas todavía, principalmente por algunos seguidores de la teoría psicoanalítica. La noción de la hostilidad instintiva tiene importantes implicaciones en lo relativo a las medidas para regular y sancionar las conductas hostiles. “Los esfuerzos de regulación basados en una legislación laxa y permisiva serán pocos realistas si la gente ha nacido con la urgencia de atacar a otros, mientras que la disciplina rígida y restrictiva creará condiciones peores si la hostilidad es una reacción aprendida ante la frustración” (6).

Algunos autores como Freud y algunos de sus seguidores, ven las acciones hostiles como fenómenos impelidos por impulsos cuya energía debe liberarse de cualquier manera. En contraste, otros han tomado la posición de que la agresión es provocada por un estímulo específico. Al igual que los psicoanalistas, ven los instintos como patrones innatos de estímulo-respuesta, pero, a diferencia de ellos, sostienen que los estímulos para la agresión no están siempre activos.

Muchos fundamentan su creencia en la agresión innata en el hecho de que la guerra ha sido un fenómeno de alta frecuencia en la historia. A pregunta que le hizo Einstein sobre la causa de que la propaganda tuviera tanto éxito para llevar a los hombres a la guerra, Freud le respondió (1933): “sólo hay una respuesta posible: el hombre tiene en él codicia por el odio y la destrucción” (citado por Berkowitz). Al margen de su significación teórica, la hipótesis freudiana tiene algunas implicaciones importantes para el estudio de la conducta humana. Un impulso agresivo innato no puede ser abolido por reformas sociales que tiendan, por ejemplo, a re-

ducir la frustración o privación, simplemente, de necesidades básicas. Ni la actitud completamente permisiva de los padres ni la satisfacción de cada deseo, en caso de lograrse, eliminará por entero los conflictos interpersonales. Las pautas a seguir desde un punto de vista social son obvias: la civilización y el orden deben basarse en la fuerza, la sanción, la sentencia definitiva y no en la educación y la creación de condiciones más satisfactorias para todos. Nunca podremos estar de acuerdo con esta concepción. Nos sentimos inclinados a pensar que fue el pesimismo y la situación emotiva de quien vio estallar la primera guerra mundial lo que lo llevó a concebir la agresión como un impulso primario, modificando sus concepciones anteriores. En sus concepciones previas a la primera guerra mundial, la hostilidad era un producto de la frustración de los impulsos sexuales. No podemos tampoco estar totalmente de acuerdo con esta afirmación, pues no es la sexualidad la única motivación de la conducta, a pesar de ser una de las más importantes. Sin embargo, de aquella concepción previa a su postulación del instinto de muerte se desprendían implicaciones menos fatalistas y que permitían la posibilidad de una modificación, por difícil que esta fuera, de las condiciones frustrantes de la actitud social.

Muy pocos psicoanalistas contemporáneos aceptan la posterior hipótesis freudiana sobre la agresión; científicamente no ofrece garantías aunque cada acto hostil, cada batalla, cada guerra pretenda ser argumentado como prueba. Hasta el momento la agresión ha sido inevitable y lo será por mucho tiempo; sin embargo, esto no nos permite suponer que la agresión es inherente a la naturaleza humana. La agresión, por lo tanto, debe tener otros orígenes. Esto nos lleva a considerar las teorías que se apartan del esquema psicoanalítico ya que no hay grandes modificaciones en las concepciones de autores como Meninger, Kris, Hartman, Loewenstein que representan la corriente psicoanalítica heredada de Freud y sus discípulos clásicos.

LA HIPOTESIS FRUSTRACION-AGRESION.—Grupos de investigadores como el de Dollard y Miller y el de Brown y Farber consideran que la agresión es originada por alguna frustración. Como ya hemos visto, esta idea no es nueva; Freud había sostenido en sus trabajos iniciales que la agresión era la reacción primordial ante la frustración. El propósito de estos autores, como ellos mismos aclaran, es demostrar que toda frustración genera agresión, pero sin pretender que toda conducta agresiva se desprende de una frustración. La "agresión instrumental" no está incluida entre lo que pretendieron explicar Dollard y Miller en su clásica monografía (13).

Si tomamos en cuenta la multiplicidad de necesidades y factores motivacionales que, con mayor o menor intensidad, instigan la conducta del individuo hacia determinadas metas y si tomamos en cuenta la multitud de condiciones que actúan como factores frustrantes y frutrogenizantes desde que el individuo empieza a vivir, tendremos que aceptar que el punto de vista de la teoría de Dollard y Miller y sus seguidores nos llevaría a concluir que la agresión tiene que ser un tipo de conducta sumamente frecuente. Basta observar superficialmente el comportamiento de la mayoría de los grupos sociales para confirmar esta elemental consideración. En otras palabras: para explicar una conducta de alta frecuencia hay que buscar una condición determinante de alta frecuencia también. Aunque esta considera-

ción parece simplista y no prueba, por sí sola, que la frustración sea fuente de agresión, si satisface el principio de correspondencia, es decir, la correlación entre agresión y frustración: ésta es significativa pero no absoluta. Las causas no derivadas de la frustración, minoritarias, establecen esa diferencia.

Agresión Instrumental.—Existen actos agresivos que no son instigados por frustraciones directamente. Un caso es el de aquellos actos que resultan hostiles en sus consecuencias secundarias o derivadas pero la orientación primaria era la obtención de otra meta, diferente a la de agredir, lastimar o perjudicar directamente. Un ejemplo es el niño agresivo que ha adquirido ese esquema imitando actos agresivos en el adulto. Este puede ser un caso de agresión instrumental si tal conducta le permite identificarse con la figura agresiva o le permite transformarse de víctima en agente de la agresión.

Otro caso de agresión no producida por frustración directamente es aquel en que el acto hostil se asocia a una orientación cuya meta es el dominio. Aquí la agresión está al servicio de necesidades que no han sido necesariamente frustradas, pero que mediante la agresión es asegurada su satisfacción. Aunque Berkowitz, indiscutible autoridad en el estudio de agresión, acepta este tipo de agresión como no originado por la frustración, y para ello se apoya en las investigaciones de Bandura y Huston (1961), a nosotros nos parece discutible esa desvinculación. La agresión que está al servicio de determinadas necesidades (la de dominar, por ejemplo) facilitando su satisfacción, no es realmente una reacción ante la frustración, pero sí una actitud que trata de evitarla. Esta consideración la hacemos con muchas reservas pues podría interpretarse como un intento de justificar toda agresión. Veamos un ejemplo: La historia, y para no ir tan lejos, las noticias de cada día nos hablan de agresiones de grandes potencias a naciones débiles. Determinadas condiciones socioeconómicas han determinado que ciertos grupos, instituciones y estados tengan “necesidad” de dominio en alto grado de activación. Desde el punto de vista estrictamente psicológico podríamos explicar cada invasión, cada usurpación, cada violación de derechos como una conducta tendiente a asegurar la satisfacción de esa “necesidad”. ¿Constituye este afán realmente una necesidad? ¿es justificable esta clase de agresión instrumental? Nunca lo ha sido: así como al individuo se le educa para la frustración de necesidades que podría reclamar como legítimas, de igual manera se regula a las instituciones y los estados. Este es un principio básico que permite la coexistencia. En esta situación interviene frecuente y poderosamente la fuerza y el poder. Aquí vemos que lo que se ha llamado “vivir en un régimen de derecho” es sumamente elástico y de acción frustrante desigual y aquí tenemos que considerar el sentimiento de impotencia que acompaña al individuo o grupo común y corriente que tiene, él sí, que tolerar su frustración.

Anteriormente decíamos que hacíamos estas consideraciones con muchas reservas: ya nos hemos desviado hacia temas primordialmente políticos, éticos y jurídicos. Regresemos, pues, a la controversia que se formó en torno a la hipótesis de Dollard y su grupo de la Universidad de Yale.

Los postulados iniciales de este grupo en 1939 podemos resumirlos así:

- 1).—La ocurrencia de conducta agresiva siempre presupone la existencia de frustración.
- 2).—La existencia de frustración siempre impone alguna forma de agresión.

Dos años más tarde en el simposio sobre frustración-agresión el propio Miller reconoció que aquellos postulados sostenidos en su monografía clásica eran poco claros y no siempre aplicables. Más bien, dice Miller, deberíamos decir que la frustración produce instigaciones para un determinado número de respuestas de diferente tipo, una de las cuales es de tipo agresivo. Esta modificación implica nuevas consideraciones a nuevos problemas que se plantean. ¿En cuáles condiciones la frustración instiga agresión y en cuáles no? Investigadores como Doob y Sears (1939), Pastore (1952), Cohen (1955), y Rothaus y Worchel (1960) se dedicaron a encontrar la respuesta a esta pregunta; se dedicaron a encontrar las características tanto externas como internas que determinaban que una frustración generara agresión.

Doob y Sears atribuyeron a una condición externa del proceso de la frustración, a una característica del agente frustrador la determinación de la conducta agresiva. Las investigaciones que hicieron se basaban en cuestionarios en los cuales pedían a la persona que manifestara cuál sería su reacción ante cada una de las 16 situaciones frustrantes que se le planteaban. Pastore concluyó que las situaciones frustrantes del cuestionario de Doob y Sears eran irracionales o arbitrarias. Pensó que era la naturaleza "arbitraria" de las condiciones frustrantes lo que producía las frecuentes reacciones agresivas reportadas. Para probar su hipótesis aplicó cuestionarios en los cuales había condiciones frustrantes "arbitrarias" y condiciones "razonables". Como se esperaba encontró reacciones más agresivas ante las situaciones "arbitrarias". Propuso con base en esto que la arbitrariedad de la frustración era un importante determinante de la intensidad de la agresión resultante. La frustración por sí misma, dijo Pastore, no necesariamente despierta hostilidad. Cohen ha obtenido resultados similares utilizando los mismos procedimientos.

Estos resultados, aunque sí describen una característica de la frustración para que ésta genere agresión, no nos permiten suponer como Pastore y Cohen lo hacen que la frustración por sí sola no despierta hostilidad. Falta explicar, además, porque hay hostilidad cuando la frustración es arbitraria y porque no la hay cuando la frustración es razonable. Rothaus y Worchel reportaron datos en 1960 que permiten suponer que los sujetos de Pastore lo único que hicieron fue inhibir sus reacciones agresivas en las situaciones no arbitrarias. La sociedad, las normas culturales nos educan para tolerar las frustraciones racionales y eso lo sabemos bien. Los datos de Rothaus y Worchel se desprendieron de mediciones similares a las de Pastore y Cohen pero con la introducción de una variante: el sujeto debía responder qué haría él en determinada situación y qué creía que harían las demás personas. Los resultados mostraron mayor agresividad para las situaciones razonables de frustración cuando las reacciones eran atribuidas a otras personas. Estos resultados nos indican la existencia de inhibición de la agresión en las condiciones frustrantes consideradas racionales.

Berkowitz (6) señala la limitación que tienen los trabajos como el de Pastore y el de Rothaus y Worchel. La limitación consiste en lo hipotético de las:

situaciones que plantean ese tipo de medición a base de cuestionarios. Conociendo la presión del medio socio-cultural podríamos suponer que los individuos contestaron según lo que creyeron "debía ser" su reacción y según lo que creyeron que "debía ser" la respuesta de la mayoría de la gente. Las investigaciones que nos indican las probabilidades que tiene cada condición frustrante de despertar hostilidad son las que se basan en la utilización de condiciones frustrantes reales y no en la de situaciones hipotéticas como las que presenta un cuestionario. Esta crítica podemos hacerla extensiva al test de Rosenzweig para medir y clasificar las reacciones ante la frustración. Podemos decir que estas mediciones nos indican más bien el grado de aceptación, conformismo y adaptación del sujeto respecto a lo que su grupo espera de él y el grado en que reacciona como las normas de su grupo determinan. En otras palabras, miden lo que el sujeto cree que haría él o la mayoría de las personas y no lo que realmente harán en una condición frustrante. Este, sin embargo, constituye el margen de error con que operan todas las pruebas proyectivas y las seguiremos usando mientras no encontremos sistemas más exactos con la misma inversión de tiempo y dinero.

El resultado más valioso de la crítica de Pastore y de Rothaus y Worchel al plantear el problema de las condiciones arbitrarias y razonables es que para poder entender cómo funcionan esas condiciones tenemos que plantear el problema desde el punto de vista de los factores que determinan el que una situación sea percibida como arbitraria o razonable. Y esta sí es una importante crítica a la formulación de Dollard y Miller y su enfoque marcadamente conductista.

El esquema de Dollard y Miller, con tendencia a controlar únicamente las variables que podían ser observadas directamente, los llevó a omitir la participación que tienen los procesos cognitivos en la determinación de una conducta: en este caso, de la reacción hostil. El efecto de esta intervención de los fenómenos perceptuales se acentúa cuando la condición frustrante es ambigua. Entre menos definida es una situación frustrante más probabilidades hay de que la calificación de arbitraria o razonable depende de nuestra percepción y de todos los factores que regulan nuestras interpretaciones. La interpretación de un paranoico, por ejemplo, determina que una condición razonable para un normal de origen a una reacción propia de una condición arbitraria.

La consideración de los fenómenos perceptuales nos explica otro aspecto: saber cuándo la frustración produce odio (probable conducta agresiva) y cuándo produce miedo (probable inhibición de la agresión). Esto nos indica la necesidad de considerar los factores cognitivos y emocionales antes de predecir cuál será la conducta que se desprenda de una situación de frustración.

Suponiendo, como dice Berkowitz, que pudiéramos observar un bombardeo atómico como psicólogos meramente, diríamos que ese acto constituye una condición decididamente frustrante para los sobrevivientes. Ahora bien, de acuerdo con las investigaciones que prosiguieron a los bombardeos de Hiroshima y Nagasaki (24) la reacción dominante entre los sobrevivientes inmediatamente después del ataque fue una reacción de miedo más que de odio hacia los Estados Unidos. Es evidente que estos sobrevivientes habían sufrido interferencias en sus motivaciones y necesidades, es decir, sufrieron frustraciones extremadamente radicales. Pero en lugar de responder con extremada hostilidad,

como cabría esperar según la hipótesis de Dollard y Miller, hacia los directamente responsables de ese fenómeno, la mayoría manifestó fuertes evidencias de ansiedad y depresión. Esta situación prevaleció durante muchos días después del bombardeo de ambas ciudades japonesas. El mismo Janis (24) estudió las reacciones de la población civil de Inglaterra y Alemania en los momentos de severos ataques aéreos durante la Segunda Guerra Mundial. Los resultados señalaron la predominación del miedo sobre la hostilidad. Difícilmente podría atribuirse este fenómeno a la acción de patrones culturales.

La evidencia de los estudios de Janis indica que posteriormente a la etapa de miedo hubo un aumento en las actitudes agresivas, pero muchas de estas actitudes fueron dirigidas hacia otras personas dentro del mismo país agredido, particularmente hacia sus líderes y autoridades, y no hacia el enemigo como cabía suponer.

Este ha sido un ejemplo extremo indudablemente. En la vida diaria nos encontramos o nos enteramos de muchas situaciones en las que se repite el fenómeno de bloqueo de la respuesta hostil a la situación emotiva de miedo. Resumiendo: la relación entre la frustración y la agresión no puede ser cabalmente entendida sin el conocimiento de las condiciones que determinan que la reacción dominante ante determinadas condiciones frustrantes sea el miedo más bien que la hostilidad.

Hay por lo menos dos condiciones que es importante señalar: 1.—Cuando el factor frustrante puede tener consecuencias nocivas si el sujeto no antepone su seguridad física a su seguridad intelectual. 2.—Cuando el individuo frustrado percibe su fuerza como inferior a la del agente frustrante y por lo tanto se ve obligado a anular, posponer o desviar su reacción hostil. Una vez más apreciamos que los determinantes de la conducta son producto de la relación que existe entre las condiciones externas e internas y de la percepción que el sujeto hace de ambas. Múltiples experimentos de laboratorio han demostrado que las ratas, por ejemplo, responden con agresión mientras el estímulo frustrante (una agresión a su vez) es ligero y responden con conducta de evasión cuando el estímulo supera, por su severidad, las condiciones de su seguridad física. La acción efectiva del estímulo nocivo o el establecimiento real del desequilibrio de fuerzas interna-externas no es una obligatoriedad. La anticipación de estas situaciones tiene los mismos efectos. Las típicas condiciones de escarmiento tienden a fomentar y facilitar esos mecanismos anticipatorios. Mediante el fomento de los procesos anticipatorios se elimina o disminuye el sentimiento de invulnerabilidad que tiene un individuo que no ha experimentado en realidad la condición nociva o la condición de desequilibrio externo-interno de fuerzas.

CONCLUSIONES

1.—El objetivo de la Psicología es el estudio de la estructura, causas y efectos de la conducta que presentan los organismos. El ser humano antes que nada es un organismo y como tal presenta múltiples características en común con los demás organismos.

2.—La capacidad de comunicarse y de resolver problemas existen en otros organismos en diferentes grados de complejidad. Es en el humano, debido al extraordinario desarrollo de su sistema nervioso, donde observamos el funcionamiento de estas capacidades en el grado más alto de complejidad.

3.—La conducta humana es determinada y puede, con un margen de error variable, ser predicha. De ahí que sea inaceptable la afirmación de que el hombre es un agente libre.

4.—La existencia de un alma definida como inmaterial, inmortal y de origen divino, es un tema de estudio que no conciente directamente a la ciencia. No hay modo de observar más allá de la muerte ni hay modo, con el método científico, de inferir la inmortalidad a partir de los eventos conocidos y observables. La creencia en el alma y su inmortalidad cae en el área de la fe y es una de las más antiguas herencias culturales que han llegado hasta nuestros días.

5.—A la conducta del organismo humano la determinan multitud de factores diferentemente organizados y combinados. En Psicología adquiere relevancia el estudio del individuo y aunque intenta, cada vez con mayor éxito, formular leyes generales, es la ciencia, entre las que tienen como objeto de estudio al hombre, a la que corresponde el análisis de las diferencias individuales. El estudio de la personalidad tiene ese objetivo.

6.—Los determinantes de la conducta pertenecen a las esferas biológica, social y psicológica y la peculiar organización de aquellos origina ajustes internos y externos. La peculiar organización y la particularidad del ajuste constituye la personalidad del individuo.

7.—La multitud de factores determinantes de la conducta, la variadísima manifestación de ésta y la compleja regulación tanto de estímulos como respuestas, nos lleva a enfocar el estudio de la personalidad desde el ángulo de tres variables básicas e interdependientes: motivos, rasgos y esquemas. A esto hay que agregar la importancia reguladora de los procesos cognoscitivos los cuales se afianzan cada vez más en la experimentación, la sistematización y la medición.

8.—La teoría psicoanalítica no puede ser considerada como un estudio integral de la personalidad y mucho menos en su concepción original; sin embargo, el énfasis de esta teoría en los aspectos motivacionales, no obstante la parcialidad de sus consideraciones, hace inevitable que se le incluya en cual-

quier estudio sobre frustración. En el pensamiento freudiano encontramos el antecedente histórico más estrechamente ligado al determinismo psíquico de la conducta.

9.—A los postulados clásicos relativos al principio de placer y principio de realidad podemos agregar el funcionamiento de otro tipo de demanda que describimos con el término: principio de perfección. Todas aquellas condiciones similares a las incluidas por Freud en el concepto Superyo constituyen la principal vía social frustrógenizante internalizada.

10.—Los intentos modernos para explicar la conducta de los organismos tienen su base en la genética, la bioquímica y la neurofisiología, además de los factores socioculturales y psíquicos propiamente dichos.

11.—Clasificados de acuerdo a su función los determinantes de la conducta pueden ser: activadores, reguladores o directivos, predisponentes y de organización.

12.—No existe unificación en cuanto al significado y aplicación del término: motivación. Autores como McDougall, Maier y Maslow distinguen entre conducta motivada y conducta no motivada. Young no establece esta diferencia. Para él toda conducta es motivada desde el momento en que toda conducta está causalmente determinada. Young prefiere, por lo tanto, usar el término: determinante ya que es más amplio que el término: motivo.

13.—La motivación o, para utilizar el término más amplio, los factores determinantes de la conducta incluyen los aspectos direccionales y organizadores además de la acción activadora e instigadora. Para el estudio de la frustración es primordial la consideración de la trayectoria y las reacciones que se derivan de cada factor regulador, principalmente de los restrictivos.

14.—Es necesario establecer claramente la diferencia entre motivación intrínseca (intereses y valores) y la motivación extrínseca (incentivos) para poder explicarnos la diversidad de reacciones ante una condición restrictiva o frustrante. Los umbrales de tolerancia ante la frustración son más bajos cuando se trata de motivaciones intrínsecas; sin embargo, la frecuencia más alta de frustración corresponde a las conductas extrínsecamente motivadas. Aquí es necesario recordar la transformación de los cambios cuantitativos en cualitativos.

15.—El estudio y consideración de los factores socioculturales es primordial para comprender y explicar las condiciones de direccionalidad y regulación de la conducta. Las condiciones que crea el medio sociocultural son la principal fuente de motivos extrínsecos y de ahí se desprende la importancia que tienen estas condiciones como factores frustrantes y frustrógenizantes.

16.—Los grupos culturales y sus más complejos sistemas de normas y valores no son círculos cerrados: existe la interacción y la influencia de grupo a grupo. Este fenómeno repercute en la conformación de los sistemas individuales los cuales en mayor o menor grado, dejan de coincidir con el patrón culturalmente establecido en su grupo. El conflicto, la desadaptación y la formación de subgrupos son las resultantes más inmediatas. La comunicación y la in-

fluencia de grupo a grupo son inversamente proporcionales al nivel de conformismo en los individuos de un grupo cualquiera.

17.—El fenómeno de la frustración no es un evento unilateralmente determinado: es una resultante del proceso dinámico que existe entre el individuo y su medio. Los individuos no responden siempre a lo que podríamos llamar “medio objetivo”, sino a la percepción subjetiva de su medio. De ahí que la frustración, vista como resultante simplemente o como factor motivacional, no siempre sea una constante de persona a persona, sino una organización individual que determina la peculiar conducta de cada quien.

18.—Las metas de un sujeto no están determinadas únicamente por el sistema individual de conductas: el sistema grupal interviene poderosamente en la selección de metas que hace el individuo. Existe, igualmente, el proceso inverso y es entonces cuando hablamos de metas grupales determinadas por un individuo. En la consecución de estas metas se establece la distribución de roles individuales y así tenemos, por ejemplo, que el rol de líder es específico a cada meta grupal.

19.—La coincidencia con las metas grupales, la adaptación del individuo al grupo, es una de las demandas más poderosas que hace la sociedad y una de las conductas que más gratificadas se ven por el incentivo de la aceptación. Sin embargo, esta condición puede llegar a extremos sumamente restrictivos: en la medida que una sociedad absolutiza las metas grupales y las constituye en el único patrón que mide el éxito o el fracaso individual, en esa medida será frustrante y frustrógeno, al menos en lo que concierne a la motivación extrínseca.

20.—Desde el punto de vista de la Higiene Mental los individuos requieren de la experiencia exitosa. En la medida en que los sistemas sociales, ideológicos, económicos, etc. establecen metas o generan aspiraciones que ellos mismos hacen irrealizables, en esa medida son frustrógenos.

21.—Desde que se inicia el proceso de educación de un sujeto se le orienta hacia el conformismo. Este conformismo facilita la convivencia; sin embargo, la demanda de la actitud conformista suele rebasar los límites de las normas convencionales de convivencia y convertirse en intransigencia social hacia el inconforme. Esta intransigencia entraña una acción frustrante que puede manifestarse desde una simple no aceptación hasta la franca persecución.

22.—De acuerdo con Angyal llegamos a la conclusión de que la relación organismo-medio ambiente constituye un todo bipolar, que él ha llamado biosfera. En el proceso biosférico la dinámica está constituida por las tendencias hacia la autonomía y hacia la heteronomía.

23.—Para Henry H. Murray el hombre es un complejo de necesidades que se manifiestan en relación con el tiempo. En la medida que este principio sea operante está la importancia de la frustración como determinante de la personalidad.

24.—El dinamismo que Murray atribuye a una necesidad es consecuente con los principios generales que caracterizan los fenómenos motivacionales. Satisface, igualmente, los principios de interacción y bipolaridad del esquema

de Lewin y Angyal, incluyendo la dimensión progresiva que va de la potencialidad a la manifestación.

25.—Acordes con Murray dividimos a las necesidades en primarias o viscerogenéticas y secundarias o psicogenéticas. En ambos grupos se observa una periodicidad que incluye tres períodos: refractario, de susceptibilidad y activo.

26.—Difícilmente podemos observar la manifestación individual y exclusiva de una necesidad. El fenómeno de perseveración, característico de toda necesidad, origina que se estructuren conjuntos de necesidades que crean situaciones muchas veces conflictivas y sumamente complejas. En presencia de tales conjuntos de necesidades el sujeto jerarquiza y busca satisfacciones parciales. Aquí es notable la actitud ambivalente de satisfacer y frustrar simultáneamente.

27.—El fenómeno de la “fusión de necesidades” y su concomitante “subsidiación” constituye uno de los patrones motivacionales más frecuentes. Aquí se presenta una especie de irradiación de la conducta, la cual reduce distintas necesidades simultáneamente. Estas cadenas de necesidades subsidiarias constituyen una pantalla que es necesario pasar para llegar a lo que podríamos llamar motivo original de un comportamiento.

28.—Existen dos condiciones para que podamos hablar de frustración: 1).—Presencia de un impulso o motivo no gratificado y 2).—Alguna forma de interferencia o impedimento hacia la gratificación. Hablamos de privación cuando se presenta únicamente la primera condición.

29.—La frustración es una resultante de la falta de correspondencia entre las demandas del individuo y las condiciones de su medio; no podemos, por lo tanto, atribuir a las condiciones restrictivas del medio el origen de todas las frustraciones. En cuanto a su naturaleza las fuentes de frustración pueden ser internas o externas, pero si queremos ser precisos tenemos que enfocar el problema del origen de la frustración desde el punto de vista de las leyes que rigen los procesos biosféricos: el organismo y su ambiente constituyen un todo.

30.—Es necesario distinguir, dentro del fenómeno de la frustración, aquellas condiciones que funcionan como obstáculo o impedimento hacia una meta (factores frustrantes) y aquellas condiciones que fijan metas desproporcionadas a la posibilidad de logro (factores frustrógenizantes).

31.—Todo aquello que signifique una norma de deber ser constituye, en estado potencial o manifiesto, una condición frustrante o frustrógenizante. En nuestra cultura, la religión y su institución: la iglesia, es uno de los factores frustrantes y frustrógenizantes más severos, más generalizados y que más temprano se manifiestan a los sujetos.

32.—Nuestra sociedad ha colocado al éxito económico en uno de los lugares más altos de su jerarquía. El status y logro de cada quien está fuertemente influido por esa jerarquización y para el individuo no mercantilista las posibilidades de lograr esa meta socialmente establecida son mucho menores: tiene que orientarse hacia metas que siempre se ven opacadas por el éxito mercantilista que es el prototipo de status en nuestra sociedad. Los ajustes psico-

lógicos a esta situación son muy variados y entre ellos se cuenta el que se distingue por la sensación de frustración.

33.—Las formas de reacción ante la experiencia de frustración no siempre podemos calificarlas como negativas. Una experiencia de este tipo, por ejemplo, frecuentemente logra la adaptación de los individuos ubicándolos en lo que conocemos como principio de realidad y logra la reorientación de determinadas pautas motivacionales. Esto es especialmente efectivo en los individuos que poseen lo que llamamos desiderativa patológica.

34.—Al ser humano generalmente le preocupa más lo inmediato, lo que es negativo o constituye una amenaza. Es necesario, pues, enfatizar las consecuencias negativas que pueden desprenderse de la frustración. Los trabajos de Maier son contundentes en sus conclusiones al respecto y constituyen una valiosa aportación. No podemos, sin embargo, aceptar su concepción estrecha, por unilateral, del fenómeno de la frustración. Opiniones como la de Rosenzweig, Farber y Brown y Young nos inclinan a considerar que la consecuencia negativa de la frustración no es excluyente de otras posibilidades.

35.—La influencia de la experiencia de frustración sobre los factores motivacionales o determinantes de la conducta, sobre los rasgos conductuales y sobre los esquemas o patrones de organización en el individuo son innegables. La gran frecuencia de estas experiencias, su inevitabilidad podríamos decir, distingue a la frustración como un determinante psicológico básico de la personalidad. El hombre es un complejo de necesidades, dijo Murray, y la personalidad de ese hombre es, en cierta medida una consecuencia del manejo de sus frustraciones, podemos concluir.

36.—La concepción de la agresividad como un impulso primario ha ido cayendo en descrédito. Tal concepción dio origen a la creencia de que la civilización y el orden moral deben fincarse en la fuerza, la sanción o la sentencia, y así ha sido desde siempre. Estos esquemas, como ya hemos dicho, se han ido desacreditando y es el sistema basado en la educación y la creación de condiciones más satisfactorias para todos el que va adquiriendo vigor. Estamos muy lejos, sin embargo, de poder cantar victoria.

37.—La correlación entre frustración y agresión es muy alta pero no absoluta como pretendieron Dollard y su grupo en su clásica monografía de 1939. Trabajos posteriores y entre ellos el del mismo grupo de Yale, nos muestran que la agresión puede tener fuentes diferentes a la frustración y que la frustración no necesariamente genera agresividad.

38.—El sentimiento de impotencia es común al individuo frustrado, máxime cuando vive en condiciones en las que puede apreciar que la fuerza, la influencia y el poderío económico anulan o reducen por muy diversos medios la acción frustrante de las normas socioculturalmente establecidas.

39.—Cuando el factor frustrante crea condiciones de impotencia y crea amenazas para la seguridad física, la agresividad suele ser desplazada por estados emotivos diferentes: el miedo, la depresión, recelo, etc. que frecuentemente anteceden o sustituyen permanentemente la reacción hostil.



BIBLIOGRAFIA

- 1.—Allport, W. G.: *Psicología de la Personalidad*. Buenos Aires: Paidós.
- 2.—....., *La Naturaleza Del Prejuicio*. Buenos Aires: EUDEBA. 1963.
- 3.—Angyal, A.: *Foundations for a science of personality*. New York: Commonwealth. Fund. 1941 (En Hall y Lindzey: *Theories of Personality*).
- 4.—....., *A Theoretical Model for Personality Studies*. *Journal of Pers.* 1951, 20, 131-142.
- 5.—Bellak, L.: *Psychoanalytic Theory of Personality*. En McCary, J. L.: *Psychology of Personality*. New York: Grove Press. 1956.
- 6.—Berkowitz, L.: *Aggression: a social psychological analysis*. New York: McGraw Hill. 1962.
- 7.—Bindra, D.: *Motivation: a systematic reinterpretation*. New York: Ronald. 1959.
- 8.—Brown, J. S.: *Current Theory and Research in Motivation*. Univ. of Nebraska Press. 1953.
- 9.—Catell, R. B. y Cross, P.: *Comparison of Ergic and Self-Sentiment Structures Found in Dynamics Trait*. *Journal of Pers.* 1952, 21, 250-270.
- 10.—Carroll, H. A.: *Higiene Mental*. México: C. E. C. S. A. 1959.
- 11.—Cobb, S.: *Borderlands of Psychiatry*. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press. 1948.
- 12.—Cofer, C. N. y Appley, M. H.: *Motivation; theory and research*. New York: Wiley. 1964.
- 13.—Dollard et al: *Frustration and Aggression*. New Haven: Yale Univ. Press. 1939.
- 14.—Farber, I. E.: *The Role of Motivation in Verbal Learning and Performance*. *Psychol. Bull.* 1955, 52, 311-317.
- 15.—Freud, S.: *Teoría de la Libido*. Obras Completas. XVII.
- 16.—....., *Más Allá del Principio del Placer*. Obras Completas. II.
- 17.—....., *Basic Writings*. New York: A. A. Brill. 1938.
- 18.—Gardner, R. W.: *Cognitive Controls of Attention Deployment as Determinants of Visual Illusions*. *J. Abnormal and Soc. Psychol.* 1961, 62, 120.
- 19.—....., *Cognitive Control. A study of individual consistencies categorizing behavior*. *Psychol. Iss.* 1959, vol. 1, No. 4.
- 20.—Gough, H. G. y Peterson D. R.: *The identification and measurement of predispositional factors in crime and delinquency*. *J. Consult. Psychol.* 1952.
- 21.—Hall, C. S. y Lindzey, G.: *Theories of Personality*. New York: Wiley. 1962 (8ª ed.).
- 22.—Hickman, C. P.: *Integrated Principles of Zoology*. Citado por Sanford, F.: *Psychology, a Scientific Study of Man*. San Francisco, Cal.: Wadsworth. 1961.
- 23.—Horwitz, M.: *The conceptual status of group dynamics*. *Rev. Educ. Research* 1953, 23, 309-328.

- 24.—Janis, I. L.: *Air War and Emotional Stress*. New York: McGraw Hill. 1951.
- 25.—Koch, S.: *Behavior as "intrinsically" regulated: work notes toward a pretheory phenomenon called "motivational"*. Lincoln, Nebr.: Univ. of Nebraska Press. 1956. (Nebraska Symposium).
- 26.—Kohler, W.: *The Mentality of Apes*. New York: Harcourt. 1925.
- 27.—Lewin, K. *Field Theory of Personality*. Ein Hall y Lindzey: Theories of Personality. New York: Wiley. 1962 (8ª).
- 28.—McClelland, D. C.: *Personality*. En Mc Cary J. L.: *Psychology of Personality*. New York: Grove Press. 1956.
- 29.—....., *Personality*. New York: William Sleane. 1961.
- 30.—Mc Dougall, W.: *Outline of Psychology*. New York: Scribner's. 1923.
- 31.—Maier, N. R. F.: *Frustration: a study of behavior without a goal*. New York: Mc Graw Hill. 1949.
- 32.—Maslow, A. H.: *Deprivation, Threat and Frustration*. Psychol. Rev. 1941, 48, 364-366.
- 33.—..... *Motivation and Personality*. New York: Haroer. 1954.
- 34.—Miller, N. E.: *The frustration-aggression hypothesis*. Psychol. Rev. 1941, 48, 337-342.
- 35.—Mowrer, D. H.: *Learning Theory and Behavior*. New York.: Wiley. 1960.
- 36.—Murray, H. A. et. al.: *Explorations in Personality*. New York: Oxford Univ. Press. 1938.
- 37.—..... *Outline of Conception of Personality*. New York: Knopf. 1953.
- 38.—..... *Drive, Time, Strategy, measurement and our way of life*. En Lindzey, G.: *Assessment of Human Motives*. New York. 1958.
- 39.—Pastore N.: *The role of arbitrariness in the frustration- aggression hypothesis*. J. of Abnorm. Soc. Psychol. 1952, 47, 723-731.
- 40.—Rosenzweig, S.: *An outline of frustration theory*. En *Personality and the behavior disorders*. New York: Ronald. 1944.
- 41.—Rothaus, P. and Worchel, P.: *The inhibition of aggression under non arbitrary frustration*. J. Pers. 1960, 26, 108-117.
- 42.—Sanford, F.H.: *Psychology: a scientific study of man*. San Francisco, Calif. Wadsworth 1961.
- 43.—Sears, R.R.: *Initiation of the repression sequence by experiential failure*. J. Exper. Psychol. 1937, 20, 570-580.
- 44.—Sherif, H. y Cantril, H.: *The psychology of Ego — involvements*. New York: Wiley 1947.
- 45.—Stouffer, S. 9. et al.: *The American Soldier; adjustment during army life*. Princeton Univ. Press. 1949. Vol. I.
- 46.—Symonds, P.M.: *The dynamics of human adjustment*. New York: Apleton-Century. 1946.
- 47.—Thompson. C.: *El Psicoanálisis*. México. F.C.E. 1961 (3a. ed.).
- 48.—Van Roy, F.: *El Niño Impedido*. Buenos Aires. Kapelusz. 1960.
- 49.—Von Frisch, K.: *Bees: their vision, chemical senses and language*. New York: Cornell Univ. Press. 1950.
- 50.—Woltereck, H.: *La vida inverosímil*. México. F.C.E. 1953 (2a. ed.).
- 51.—Yerkes, R.M.: *Chimpanzees: a laboratory colony*. New Haven: Yale Univ. Press. 1943.
- 52.—Young, P.T.: *Motivation and Emotion*. New York. Wiley. 1961.