



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de estudios Superiores Iztacala

**Factores que influyen en las personas que ni
trabajan ni estudian**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

P R E N T A

César Paredes Reyes

Dictaminadores: Dra. **Laura Evelia Torres Velázquez**

Mtra. **Adriana Garrido Garduño**

Lic. **Adriana Guadalupe Reyes Luna**



Los Reyes Iztacala, Edo de México,



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.

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1. FACTORES INDIVIDUALES.....	8
1.1. Estados de conciencia.....	25
1.2. Tipos de personalidad.....	30
1.3. La influencia mutua y las relaciones.....	36
1.4. Depresión.....	41
1.5. Frustración.....	52
1.6. Motivación.....	72
1.7. Actitud.....	89
1.8. Mecanismos de defensa.....	102
1.9. El grupo.....	109
CAPITULO 2. FACTORES FAMILIARES.....	127
2.1. Modelos de familia.....	131
CAPITULO 3. FACTORES SOCIALES.....	138
3.1. Ámbito social.....	140
3.2. Ámbito laboral.....	147
3.3. Ámbito escolar.....	148
4. CONCLUSIONES.....	159
REFERENCIAS.....	161

Introducción

En México son 7 o más millones de jóvenes que ni estudian ni trabajan, cuya edad comprenden el rango entre los 14 y 29 años de edad. Se dice que son jóvenes apáticos que no entienden el porqué de la situación, pero tampoco se ha visto un interés real por su parte, ya que de alguna manera son jóvenes que se sienten protegidos por la familia, esto influencia que no tengan una perspectiva de su futuro. Se encuentran en una situación de ocio proclive a la violencia, la criminalidad, el embarazo temprano, las adicciones, y sobre todo la falta de desarrollo de las capacidades necesarias para contar con oportunidades futuras de desarrollo profesional y humano. Además de constituir un riesgo importante para los temas emergentes de seguridad y criminalidad, este grupo de jóvenes, catalogados como NiNi (personas que NI trabajan NI estudian), son un creciente riesgo para el futuro ya que la mayoría de estas personas son reclutadas por la delincuencia organizada entre los cuales se encuentra la exposición a las adicciones, la inseguridad, el embarazo precoz, e incluso problemas agudos de depresión, intolerancia y la violencia.

Diversas circunstancias individuales, familiares y sociales se asocian con la aparición y vulnerabilidad de este grupo. En particular destacan los crecientes entornos de violencia, la obsolescencia de los modelos educativos a lo largo de la región, la carencia de servicios de salud adecuados, y la falta de oportunidades de desarrollo productivo en los mercados laborales y de las opciones para emprender actividades por cuenta propia.

Existen factores individuales de los cuales el hombre puede satisfacer íntegramente sus necesidades, tanto las de orden material como las de orden moral, por estar integrado a un grupo de orden social. Si viviera aislado no tendría ninguna posibilidad de hacerlo, de donde se desprende que la única forma de vida posible del género humano es en sociedad. No se puede concebir la posibilidad de

que el hombre viva aislado, pues es un ser sociable, no puede apartarse de los demás, no puede encerrarse en un mundo imaginario, puesto que tiene necesidad de relacionarse con el mundo externo, real. El hombre no está creado para la soledad, le teme y, además, necesita de todos, por eso busca contacto permanente con sus semejantes y, para lograr sus fines, siempre estará tratando de perfeccionar los vínculos que le han de permitir mantener buenas relaciones con su comunidad. (Goleman, 2006)

La interacción del hombre con la sociedad también dependerá de su educación en casa como su influencia hereditaria como lo menciona según Rosenzweig. (2001) el hombre tendrá necesidad de aplicar ciertos principios de orden general para alcanzar sus objetivos, pero, además, deberá estar atento a sus sistemas de comportamiento, dispuesto a revisar sus actitudes cuando se manifiestan como actos reflejos, indagando las causas subjetivas de ellas y resuelto al cambio a fin de dejar expeditos los causes que lo conduzcan a un mejor entendimiento con los demás.

Una de las causas principales de los factores individuales es la influencia hereditaria (es decir, genética) la influencia fisiológica y la del medio ambiente. (IBIDEM). Esto nos da a entender que no tan solo existen diferencias individuales desde el punto de vista del movimiento social, sino también desde el punto de vista morfológico.

Por otra parte, de acuerdo con Comellas (2013) entre los Factores Familiares destaca preponderantemente la deserción escolar que se da justo en el momento en el que el encontrarse en un entorno que promueva el desarrollo mental, físico y emocional. La familia es el sistema de relaciones fundamentalmente afectivas, presente en todas las culturas, en el que el ser humano permanece largo tiempo, y no un tiempo cualquiera de su vida, sino el formado por sus fases evolutivas cruciales (neonatal, infantil y adolescente). Entre las múltiples interacciones familiares que se producen (alimentar, proteger, mimar, instruir, renunciar,

sacrificarse, etc.), cada sistema familiar tiende usualmente a organizarse en torno a aquel que se revela más útil para el mantenimiento de la unidad familiar, a crear relaciones permanentes. Es así como dentro de los factores familiares destaca la comodidad que otorgan los padres ya que influye en los jóvenes para que dejen la escuela.

Con respecto a los factores sociales, Moscovici (2008) menciona que donde se han establecido papeles específicos para el niño y la niña, cuyo sexo es diferenciado por medio de dichos papeles, desde antes de nacer los papeles han sido ya establecidos, y existen fuertes expectativas, cuando el nuevo ser viene al mundo, de que dependerá de un conjunto de comportamientos a través de los roles que se le asignen. El papel no tan sólo contiene la lista de acciones y actividades para actuarlo, sino también la expectativa de que el sujeto incorpore ciertas actitudes y motivaciones para hacer más eficiente los papeles asignados al individuo, como escolar a nivel elemental y como estudiante a niveles superiores, buscan que éste los lleve a cabo tanto para cumplir eficientemente con sus funciones en la sociedad, pero no siempre se cumple estas características ya que pueden intervenir ciertas situaciones como la falta de oportunidades en el mercado laboral y el elevado crecimiento demográfico del grupo entre 14 y 29 años, y la inestabilidad económica que implican que los jóvenes dejen la escuela, dejando pocas opciones para un desarrollo sano y productivo. Estos factores van dejando una secuela de jóvenes con pocas alternativas y bajas expectativas de pertenencia e inserción en la sociedad.

Si consideramos a la sociedad como la comunidad total de los hombres nos daremos cuenta de que nuestras relaciones no tienen un radio limitado, todo lo contrario, su campo de aplicación se refiere al complejo total de las relaciones humanas. En efecto, se inician en el hogar, se prolongan en la práctica de nuestras actividades sociales, se extienden a las funciones laborales, llegan a los públicos cuando queremos influir en sus opiniones, alcanzan el ámbito nacional en el orden sociopolítico y, de una u otra forma, llegan también hasta la comunidad mundial.

Intuitivamente sabemos que la personalidad individual no es tan sólo el producto de las características hereditarias que encontramos en el fenotipo, ni un producto exclusivo de la construcción morfológica y fisiológica del individuo sino también del medio ambiente en el que se desarrolla la persona. En realidad no se puede separar ninguna de estas tres variables, ya que están íntimamente relacionadas y sus combinaciones influyen poderosamente relacionadas y su combinación influye poderosamente en la psicología del individuo.

Nuestro bienestar y nuestro prestigio dependen de la manera como podamos establecer nuestras relaciones con quienes estamos vinculados y, si nuestro propósito es lograr una buena forma de convivencia con todos, estamos obligados a buscar los medios adecuados para conseguirlo. Principiaremos, al efecto, con el análisis de nuestros sistemas de comportamiento y, en seguida, haremos una revisión de todas las actitudes que deben ser revisadas, teniendo en cuenta que todo cambio de actitudes que deban ser revisadas, teniendo en cuenta que todo cambio de actitudes lleva implícito el abandono de prejuicios y que debe hacerse siempre con base éticas.

De acuerdo con lo anterior en la presente investigación busca tratar de profundizar en un fenómeno que se ha marcado de manera significativa y que ha causado divergencia dentro de nuestra sociedad, mostrando que también es problema que encuadra con situaciones individuales, familiares y sociales. Con la información suficiente se decretara ¿Qué factores influyen para que las personas sean NINIS?

Siendo la psicología social una disciplina que estudia las diferentes temáticas que se identifican en situaciones sociales queremos encaminar la investigación para avanzar en una comprensión del fenómeno a un nivel más íntimo que vendría siendo la perspectiva del mismo individuo que vive dentro de nuestra categoría de "NINI". El conjunto de factores (individuales, familiares y

sociales) determinaran las conductas de cada individuo. Incluyendo desde característica biológicas como el género, la raza, o la etnicidad, hasta las capacidades cognitivas, las de personalidad, las psicológicas, y las de comportamiento.

Bajo el paradigma que se ha estado formulando sobre el problema actual, el objetivo del presente trabajo es describir los factores individuales, familiares y sociales que se relacionan y a través de los cuales se da una explicación al fenómeno de los ninis.

La literatura sobre grupos de jóvenes en riesgo ha identificado 3 grandes tipos de factores asociados a esta condición: individuales, familiares, y sociales. A continuación presentamos alguna evidencia sobre la importancia de cada uno de ellos.

CAPITULO1.FACTORES INDIVIDUALES

El término “Nini” se utiliza para definir a aquellos jóvenes de entre 14 y 29 años que por diversos factores ni estudian, ni trabajan. De acuerdo con Blanco, (2013,5 de Enero) los ninis son un fenómeno social de jóvenes que viven en casa: NI estudian NI trabajan. De ahí la palabra NINI. Este grupo juvenil puede pertenecer a cualquier clase social. Los ninis no tienen una vestimenta especial, un lenguaje en particular o un entretenimiento especial que los identifique. Según datos de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) existen alrededor de siete millones, y aunque no es un dato exacto sí resulta preocupante dada la incertidumbre en el futuro de estos muchachos y del entorno donde habitan. Por lo regular, el fenómeno de los “Ninis” puede pertenecer a cualquier clase social (baja, mediana y alta). En las clases medias y altas, es un extracto de la sociedad que asegura a los jóvenes de estas edades la cobertura de sus necesidades básicas, como son la alimentación, el techo el vestido y hasta el entretenimiento (GIL, 2010, 1 de noviembre).

Ciertamente, de acuerdo con Blanco, (2013, 5 de enero) existen numerosos factores, sin embargo, existe una constante en cada uno de ellos, que es la frustración, es decir, la falta de coincidencia entre las expectativas de los jóvenes con su realidad. De ahí que se deriven varios tipos de “Ninis”.

1. Los que por falta de una orientación vocacional no se deciden a estudiar alguna carrera universitaria.Los rechazados de alguna institución educativa, que por la decepción deciden dejar el estudio a un lado.
2. Los jóvenes que estudian una carrera pero la abandonan por diversos factores, que pueden ser el económico, el bajo nivel de aprovechamiento académico o que el área de estudio que escogieron no cumplió con sus expectativas y se decepcionan de estudiar.
3. Los jóvenes que, al ser de una clase social alta, deciden no estudiar ni trabajar pues tienen su futuro asegurado.

4. Los egresados universitarios que, al no encontrar empleo en un lapso de tiempo determinado se resignan a no estudiar ni trabajar.

Martínez. M.(2010,30 de Noviembre) menciona que el nuevo siglo ha traído consigo una serie de retos e incluso de riesgos importantes. Quizá uno de los más significativos es que si las regiones de México no logra invertir y generar las oportunidades para que los jóvenes que entran al grupo de edad de mayores de 15 años desplieguen su potencial económico y social, se pondrá en entredicho su capacidad para hacer frente a las necesidades de una población de edad más avanzada. Lo que suceda o deje de suceder con los jóvenes en edades entre 15 y 30 años en particular –que es el grupo de edad que crecerá al mayor ritmo en los siguientes años sin duda definirá el rostro de América Latina por las siguientes décadas. En estos rangos de edad, existe un sub grupo de relevancia particular, por su exposición a riesgos, vulnerabilidades, falta de oportunidades, y por la carencia de mecanismos de inclusión y protección para atenderlos. Se trata de la población entre 15 y 25 años de edad que no estudia, y no trabaja. Es decir, se trata de jóvenes en un umbral estratégico de su desarrollo, que se encuentran en su mayoría en situación de ocio, y por lo tanto, de propensión a actividades delictivas, a prácticas sexuales riesgosas, a exposición a contextos de violencia, etc. De no ser atendidos con políticas públicas adecuadas, estos grupos poblacionales enfrentarán severas restricciones a su desarrollo, y en el corto plazo pueden representar un riesgo para la construcción de cohesión social.

A diferencia del grupo más amplio de 15 a 30 años, el rango de 15 a 18 se caracteriza por la minoría de edad legal para trabajar y por la necesidad de participar del sistema educativo en donde se continúa con el proceso de desarrollo mental y emocional que caracteriza a este período de vida de las personas. Para este subgrupo no existe ambigüedad: la alternativa personal y social más deseable, es poder acceder al sistema educativo. En cambio, a edades mayores entre los 19 y 25 años, las decisiones de educación y de participación en el mercado laboral se dan simultáneamente e incluso por factores culturales, un

número importante de jóvenes (especialmente de mujeres) en ejercicio de su libertad decide no continuar con su educación formal y no trabajar, sin que esto necesariamente implique vulnerabilidad o falta de oportunidades.

Según Díaz (1989) la etapa a partir de los 15 años es crítica para la formación de la personalidad, el desarrollo de la capacidad para tomar decisiones, la conformación de patrones de conducta, la adquisición de valores, la formación de capital humano, la consolidación de actitudes de tolerancia hacia la diversidad, el desarrollo de habilidades para pertenecer y trabajar en grupos, y la conformación de la identidad personal, entre otros.

Adicionalmente, a nivel de la comunidad, estas son edades estratégicas para conformar un sentido de pertenencia e integración social, para construir valores de confianza, y para formar conciencia de ciudadanía, todos los cuales redundan en la conformación de un tejido de cohesión social. Sin el soporte, la integración, y la protección adecuada, los jóvenes transitando estas edades estarán expuestos a una serie de riesgos y vulnerabilidades que trastocarán sus posibilidades propias de desarrollo.

De acuerdo con Mardones (2003) en los años recientes, la percepción de que la población en edad de adolescencia, y en particular el grupo de 15 a 18 años carece de los mecanismos de soporte, inclusión y protección necesarios, ha sido motivo de creciente preocupación. Por una parte, es un segmento de la población que está sujeto a nuevas vulnerabilidades, incluyendo las adicciones, los patrones alimenticios disfuncionales, la criminalidad, la violencia, la exposición a información no apta para su edad, las relaciones familiares disfuncionales, etc., que los exponen a mayores riesgos que en el pasado. Por otra, están enfrentando falta de oportunidades para desplegar su potencial y aprovechar sus capacidades en el mundo laboral, lo cual genera un sentido de exclusión. Y además, es precisamente a los 16 años cuando se empiezan a registrar los mayores niveles de deserción escolar de todo el sector educativo, implicando que un alto

porcentaje de éstos jóvenes se encuentra fuera de las aulas, en un entorno de incluso mayores riesgos, y sin el soporte adecuado para aprovechar las oportunidades que ofrezca el entorno. Estas percepciones están respaldadas por las estadísticas existentes para los países de la región. Por ejemplo, como se mostrará más adelante, las mayores tasas de criminalidad y de exposición a la violencia, se dan precisamente en estas edades. Las mayores tasas de desempleo –que pueden interpretarse como síntoma de falta de oportunidades laborales se observan entre la población más joven; y es precisamente en los grados escolares que tradicionalmente cursan las personas entre 15 y 18 años –y que denominaremos Educación Media Superior (EMS) para nuestros propósitos que generalmente se registra la mayor deserción y reducción de la matrícula de los sistemas educativos de la región.

De acuerdo a Duarte y Bos (2001) solamente 1 de cada 4 jóvenes en estas edades culmina este nivel de educación. Según nuestros cálculos, alrededor de 16 por ciento de los jóvenes entre 15 y 18 años –equivalentes a 9 millones de personas a lo largo de la región, pertenecen al grupo de jóvenes que ni estudia ni trabaja (NiNi).

Todos nuestros pensamientos, sentimientos, recuerdos imaginaciones, etc., están cambiando constantemente. Nada existe en nuestro espíritu que esté en reposo y, este constantemente en movimiento, este permanente pensar, sentir, recordar e imaginar, que se desenvuelve dentro de nosotros, esta continua elaboración de procesos conscientes, constituye nuestra actividad mental.

Según Bunge (2011) dentro de nosotros se verifican dos tipos de procesos: uno se refiere a los mentales y el otro a los que no lo son. La diferencia estriba en que los procesos mentales forman parte de la experiencia de una persona únicamente y los que no son mentales pueden formar parte de las experiencias de todo mundo.

Los procesos mentales no solo se desenvuelven dentro de nosotros, sino que tan completamente están dentro de nosotros, que somos los únicos que siempre podemos llegar a ellos y observarlos. Los procesos que no son mentales, en cambio, aun cuando su verificativo tenga efecto dentro de una determinada persona, pueden ser observados por cualquiera que tenga interés en ello.

Por otra parte si nos referimos a los procesos químicos que ocurren dentro de nuestro cuerpo, como la digestión, por ejemplo, tenemos que advertir que, en circunstancias ordinarias, no pueden ser observados por nadie, pero cualquiera puede hacerlo si se propician las condiciones adecuadas para el caso. En cambio, los procesos mentales derivados, tales como las sensaciones de hambre y de la sociedad, forman parte de nuestra experiencia y nada más, pues nunca podrán entrar en las experiencias de ningún espectador, por mucho que se lo proponga.

Cosa igual puede decirse de los procesos biológicos de crecimiento y de decadencia, que evolucionan también dentro de nosotros. Puede tratarse, por ejemplo, del crecimiento de un hueso o de un tumor, que puede ser seguido, día a día, por medio de radiografías e, indudablemente, este crecimiento quedará expuesto al médico, a nosotros o a cualquiera que le sean mostradas las radiografías. Pero los procesos mentales consecuentes, los dolores y las presiones ocasionadas por el crecimiento, serán nuestros y únicamente nuestros.

Podemos, no obstante, decir que todo objeto de que trate una ciencia cualquiera, ya sea cosa o proceso y dentro o fuera del cuerpo, puede transformarse en un proceso mental, porque todo puede verse de dos modos: como esta en el mundo y cualquiera puede verlo o como está en la experiencia personal de alguno. Si se mira del primer modo, es una cosa física, un proceso químico o un proceso fisiológico, etc.; pero, si se mira del segundo modo, siempre será un proceso mental.

De acuerdo con Morgado, B. (2005) si nos referimos al sonido, por ejemplo, un físico lo describirá como cierta especie de movimiento de las partículas del aire; un fisiólogo dirá que es el resultado de una excitación en las celdillas de determinada

parte del cerebro; pero un psicólogo dirá que es una sensación, un proceso mental. Parece, como puede notarse, como si se tratara de sonidos diferentes, pero no es así, lo que ocurre es que el fenómeno ha sido examinado desde aspectos distintos.

No son pocos los psicólogos que han tratado de explicar la mente humana fundándose exclusivamente en datos fisiológicos, argumentando que la psicología no es más que una rama de la fisiología. Explican que, así como las glándulas lagrimales secretan lágrimas, las glándulas sudoríparas secretan sudor o el hígado bilis, el cerebro secreta procesos mentales, pensamientos y sentimientos, y que, de la misma manera que la función del estomago es digerir alimentos, la del cerebro es la de pensar y sentir. Nada más absurdo. Desde luego que es necesario al psicólogo entender la fisiología, muy especialmente la fisiología del sistema nervioso, pero esto de ninguna manera debe llevarlo a producir conclusiones tan descabelladas.

Según Frenquelli,R.(2002) los hechos no pueden ser metódicamente arreglados y armonizados sino hasta que son explicados, y explicar una cosa no es sino establecer las circunstancias bajo las cuales aparece, y estas circunstancias son las condiciones para su aparición. Si aplicamos estas observaciones a la materia que nos ocupa, tenemos que principiar diciendo que ciertas perturbaciones que empiezan en un órgano corpóreo y terminan en la corteza cerebral son las circunstancias bajo las que aparecen los procesos mentales; o lo que es igual, procesos corpóreos son condiciones de los procesos mentales, y el hecho de fijar esas condiciones nos da la explicación científica de los procesos mentales.

Claro que podemos tratar de los procesos mentales por sí mismos, pero, para hacer más completa la descripción, tendremos que agregar una relación de sus condiciones corpóreas, y para esto es que se necesita el conocimiento de la fisiología.

Siempre que ocurre un proceso mental debe haber un proceso corpóreo que sirva como condición suya, pero de ninguna manera hemos de entender que el cerebro produce procesos mentales, todo lo que estamos diciendo es que lo mental se desenvuelve paralelamente a lo corpóreo y que, como un hecho, lo corpóreo es la condición de lo mental. No entenderlo así es abandonar el terreno de lo científico para adentrarnos sin fundamento en el de lo especulativo.

No debe parecernos extraño, en modo alguno, que lo que ocurre en una ciencia se invoque para explicar lo que ocurre en otra, como sucede con la fisiología y la psicología. También el proceso fisiológico de la digestión es explicado químicamente, de la misma manera que la forma de los huesos del esqueleto, que se refiere a un aspecto anatómico, se explica físicamente por medio del principio de la palanca.

Los procesos mentales siguen su curso en conexión con el cuerpo vivo, pero están más íntimamente conectados con algunas de las partes de éste que con otras. Los procesos mentales aparecen únicamente cuando hay una excitación en una parte determinada del cerebro, por eso se ha dicho que el cerebro es el órgano del espíritu. Su función determina la existencia del aspecto intelectual y es muy compleja: regula los movimientos voluntarios y dirige la actividad consciente, coordina o integra los diversos estímulos y organiza las respuestas de acuerdo con todo el organismo, equilibrando las relaciones de éste con el ambiente.

Según Daniel (2001) el cerebro está constituido por celdillas y fibras nerviosas. Las celdillas se encuentran en grupos o racimos integrando la masa cerebral y formando, en torno de ella, una cubierta de dos o tres milímetros de espesor que se conoce con el nombre de corteza. Solo cuando determinadas celdillas de la corteza son excitadas tenemos un proceso mental. Las fibras nerviosas sirven, simplemente, para unir grupos de celdillas y para transportar así las excitaciones de una a otra parte del cerebro. Se encuentran, además, en todo el cuerpo, y de cada órgano corpóreo salen para llegar hasta el cerebro, de la misma manera que del cerebro también salen hasta los músculos. Tanto al entrar como al salir, las fibras nerviosas actúan como si fueran alambres telegráficos, llevando mensajes

de las celdillas que están en los órganos del cuerpo a las que están en el cerebro y de éstas a las que se encuentran en los músculos.

Por otra parte Rosenzweig (2001) quien ha establecido que el cerebro es el órgano del espíritu se han basado en dos tipos de pruebas: uno, referido a las observaciones hechas en relación a que, en todo el reino animal, el tamaño y la complejidad del cerebro están proporcionados a la categoría y complejidad de los procesos mentales; el otro, al conocimiento de que las perturbaciones o deterioro de ciertas partes del cerebro indican una forma especial de perturbación mental y, recíprocamente, de que algunas formas particulares de perturbación mental indican perturbación de algunas partes especiales del cerebro.

Respecto al primer tipo de pruebas, es bien sabido que el cerebro humano es más pesado, en términos absolutos, que el de los animales, con excepción de algunos de gran tamaño, como el elefante; también es en forma relativa, con excepción de algunos pequeños mamíferos altamente desarrollados, como ciertos simios. Está fuera de duda, por otra parte, que la vida mental de los hombres es más rica que la de cualquier animal.

En relación con el segundo tipo de pruebas, está comprobado que cierto desorden de las ideas de un paciente, tales como los mostrados por el olvido de los nombres de una determinada clase de cosas, indican desorden en una parte especial de la corteza, lo que puede ocurrir por la presión de un grumo de sangre sobre un área particular de la sustancia nerviosa. Los síntomas mentales del paciente justifican una intervención quirúrgica y, al abrirle el cráneo, el cirujano encuentra el grumo y lo quita, con lo cual las ideas del enfermo llegarán a ser normales.

Pero Como declara Kluckhohn, y como nosotros lo hemos indicado ya, el individuo debe ser comprendido a base de una combinación de factores determinantes constitucionales, culturales, de función representativa y de situación. Debemos conocer que el concepto de la función, o papel, tiene

verdadera importancia, pero también debemos verlo en perspectiva, como parte del cuadro total explicativo

Como señala Moreno (2007) los conceptos de condición social (status) y representación activa(role), especialmente el último, han figurado desde hace mucho tiempo en la literatura relativa a las ciencias sociales, el desarrollo reciente de estos conceptos, hasta convertirlos en instrumentos útiles de descripción y de análisis, probablemente se debe en su mayor parte al antropólogo Linton afirma: “ El lugar, en un sistema determinado, que cierto individuo ocupa, en un momento determinado, deberá ser designado como condición social, con respecto a ese sistema” (p.264). la expresión representación activa se emplea “para designar la suma total de normas y manifestaciones de cultura asociadas a determinada condición social. Incluye las actitudes, los valores y la conducta adscrita por la sociedad a todas y cada una de las personas que tienen tal condición...mientras signifique una conducta abierta, la representación activa es el aspecto dinámico de la condición social: lo que el individuo tiene que hacer con el propósito de dar validez a la ocupación de su condición” (ibid). En obras socio psicológicas recientes, el concepto de representación activa, o “role”, ha adquirido un lugar importante; los textos de Sargent, Hartley y Hartley, y especialmente de Newcomb, pueden mencionarse como representativos de esta tendencia.

Sargent da la siguiente definición: “La representación activa de una persona es un patrón o tipo de conducta social que parece apropiado a la situación que ella ocupa en términos de lo que de la misma se requiere y de las expectativas de aquellos que forman su grupo” (p.360). Considera este concepto especialmente importante porque proporciona peso adecuado a los determinantes culturales, personales y de situación de la conducta. Newcomb cree que la sociedad se mantiene en marcha por un proceso el que los individuos llegan a asumir la representación de la conducta esperada de ellos. Unos cuantos ejemplos de la manera como la condición social y la representación activa funcionan en diversas sociedades contribuirán a señalar una gran variedad de conductas a las que son aplicables esos conceptos.

Uno de los fenómenos universales asociados con la condición y la representación activa es la edad, puesto que todas las sociedades establecen cierta distinción en lo que esperan de individuos que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo. Esas primeras etapas de la vida. En el caso de la tribu Manus, de la Nueva Guinea, como Mead ha señalado, se concede mucha importancia a la capacidad física. La primera “educación” del niño lo acostumbra, desde sus primeros años, a confiar en sí mismo, así como a realizar un número considerable de actividades manuales y motrices. “crece hasta convertirse en un adulto completamente admirable desde el punto de vista físico, diestro, alerta, valeroso, lleno de recursos en caso de apuro, confiable en momentos difíciles” (p.47). En cambio, la disciplina social es muy floja y a los niños se les mimó y se les echa a perder muchísimo. Hacen lo que les place y no muestran obediencia o diferencia alguna por los deseos de sus padres. Si el niño es eficiente físicamente, tiene respeto por los bienes ajenos y observa en forma adecuada los cánones del pudor y la vergüenza, ninguna otra cosa se exige de él. La falta de disciplina entre los niños Manus forma notable contraste con los Kafires africanos descritos por Kidd. Entre los niños de este grupo hay muy poca desobediencia, y la primera lección que reciben les enseña a ser corteses y considerados hacia los demás. Al mismo tiempo, casi nunca se les castiga, y los niños parecen captar el espíritu de obediencia y cortesía, imitando a sus mayores. La sociabilidad se desarrolla en ellos en un grado considerable. A este respecto, existe tipo de trauma que ocurre con alguna frecuencia entre los niños de nuestra sociedad y que es raro en una comunidad primitiva; el niño primitivo nunca es “echado a un lado”. No hay reuniones sociales de las que se le excluya y muy rara vez, o nunca, se le hace sentir que no es aceptado por otros en su grupo. Esto puede tener gran significación con respecto a sus sentimientos de seguridad personal y al desarrollo de su personalidad, en general.

Mead ha indicado algunos de los factores que contribuyen a la educación del niño en Samoa. Se le asignan responsabilidades en una edad temprana, y de una niña de seis a siete años se espera que cuide a los miembros más pequeños de la familia. Al niño pequeño se le mimó durante algún tiempo, pero no tarda en

ser disciplinado y socializado a través de la labor que se le encomienda de cuidar a otros. Uno de los aspectos interesantes de la educación del samoano es que condena la precocidad. El mayor error social, que un niño puede cometer es “hablar como si fuese mayor” o en cualquier otra forma mostrar adelanto respecto a otros niños de su misma edad. En marcado contraste con nuestra propia sociedad, al niño se le anima para que progrese tan rápidamente como sea posible, y los padres se sentirían avergonzados de descubrir que su hijo aventajaba a la generalidad de los demás. Existe sólo una situación en la que la comunidad permite la precocidad, a saber, en los bailes. El niño puede atraer la atención y obtener prestigio si muestra cualesquiera dotes especiales en este terreno.

El problema de lo que se espera de la representación activa se convierte en algo especialmente importante en el periodo de la adolescencia. Como es bien sabido, la conducta del adolescente estuvo en una época considerada como casi completamente explicable, basándose en los cambios fisiológicos que acompañan a ese periodo de desarrollo; el nombre de G. Stanley Hall se asocia generalmente con este método. A la sazón, bajo el flujo de la doctrina de la recapitulación, que considera el desarrollo del individuo como reflejo del desarrollo de todo el género humano, Hall consideró al adolescente como “neo atávico”, tendiente a la tormenta y al conflicto a causa de “prepotencias ancestrales que luchan entre sí por el predominio”. Hall y sus discípulos distribuyeron un gran número de cuestionarios concernientes a los fenómenos de este periodo y realizaron un cuidadoso estudio de biografías desde el mismo punto de vista. Sobre la base de ese material se formó una lista de diez características de la pubertad, consideradas como típicas: 1) absorción interna y ensueño, 2) nacimiento de la imaginación, de las ilusiones, de los sueños, etc., 3) autocrítica, escepticismo, escrúpulo, 4) afirmación exagerada de la individualidad, 5) imitación en su forma más extrema, 6) adopción de papeles dramáticos, poses, afectaciones, 7) locuras, absurdidades, caprichos, 8) nueva conciencia del lenguaje, 9) absorción en la amistad, 10) deterioro de la orientación en el tiempo y en el lugar, fluctuaciones intensas en la energía y plasticidad emocional e intelectual. Hall consideró la etapa adolescente

caracterizada por “el aflojamiento de los lazos entre los factores múltiples del ego”. Comparó las manifestaciones de la adolescencia a los síntomas de la histeria y de la locura, y la considero propicia para las conversiones religiosas y otros cambios extremos de la personalidad.

Sin negar la significación de los cambios fisiológicos característicos de la adolescencia, sabemos que cuando ocurren dificultades, suelen intervenir muchos otros factores. Uno de los problemas más importantes surge a causa de la incertidumbre del adolescente respecto a su condición social. Como Gardner Murphy lo expresa: “gran parte de esto podría resumirse diciendo que uno de los principales anhelos del joven adulto es lograr una condición apropiada y que la imagen de sí mismo como recipiente de cierta clase y grado de condición social está trazada con tanta claridad que casi todos los aspectos de ella suministran indicios claros de todo el resto” (p.513)

En nuestra compleja sociedad, no hay ninguna edad fija en la cual ciertos privilegios se obtengan automáticamente, y durante varios años el adolescente debe luchar por su independencia. Por citar un ejemplo, un estudio realizado por Butterfield demostró que en una sociedad relativamente homogénea de una ciudad populosa, los padres diferían entre sí en grado considerable respecto a la edad en que podían permitir a sus hijas que salieran sin acompañantes. Esa edad variaba entre los catorce y los veinte años. Tal gama de edades podrían constituir un motivo de conflicto y de desilusión entre todas aquellas muchachas de más de catorce años a quienes no se les concediese tal privilegio. Este es uno de los muchos ejemplos posibles de variaciones en la condición social y en la representación entre niños de la misma edad, que crean incertidumbre en la mente del niño en cuanto a su verdadera posición y hacen que “convertirse en adulto” sea motivo de continua lucha.

No es ésa la única fuente de incertidumbre del adolescente con respecto a su condición social y a la representación o función que le corresponde. En lo relativo a muchas situaciones diferentes, es muy amplia la gama de posibilidades conductas en una representación típica. No existen reglas definidas ni

expectativas en cuanto a la hora en que los muchachos de trece a diecinueve años deben llegar a su casa por las noches, el número de citas con sus amigos que se les puedan permitir, los centros nocturnos que pueden visitar, el uso del automóvil de la familia, etc. Es muy probable que el desgaste nervioso, tanto de los padres como de los muchachos, se reduciría si pudiese adoptarse un código de normas que aceptaran ambos, para que disminuyeran esa tremenda variación. No se sugiere aquí que deba haber un referéndum nacional, en el que la decisión de la mayoría se convierta en ley para todo el país. Los códigos tendrían que ser locales y de consulta más bien que obligatorios, y se aplicarían únicamente en aquellos particulares en que es posible llegar a un acuerdo. Al tener buen éxito, este procedimiento, quizá reduciría muchas de las tirantezas debidas a frustraciones relativas aun en grupos que en términos materiales tienen pocos motivos de queja, y ofrecería medios al adolescente para que descubriera con mayor facilidad y desempeñara la función que de él se espera.

De acuerdo con Schultz. (2009) la adaptación del niño y del adolescente se vuelve más complicada por el hecho de que el muchacho tiene que tomar en consideración dos clases diferentes de normas sociales y, en consecuencia, debe desempeñar dos papeles diferentes, uno de ellos fijado por la cultura adulta representada por sus padres y el otro por sus propios contemporáneos. Se han escrito mucho acerca de las llamadas “culturas pares”, normas de conducta determinadas por los niños mismos, con fuerte presión hacia la conformidad, a veces en conflicto con las normas fijadas por los adultos y con sanciones definidas contra todo aquel que disiente. Ese fenómeno es especialmente notable entre los muchachos de trece a diecinueve años, y Talcott Parson le ha dado el nombre de “cultura juvenil”. Con frecuencia, lo que los padres esperan está subordinado a la aceptación de sus pares. Blois escribe: “Así, pues, la opinión de grupo sirve como influencia selectiva de la conducta deseable y de la indeseable, y la aprobación o desaprobación de los pares se convierte progresivamente en la fuerza más influyente en la motivación de la conducta del adolescente”. (p.251). siguen siendo oscuros muchos aspectos de la cultura de los pares, pero su importancia en relación con los sentimientos de seguridad y de valer personal difícilmente pueden

sobrestimarse. Parecen ser especialmente influyentes en culturas en las cuales la independencia de los jóvenes se fomenta, como por ejemplo en los Estados Unidos y evidentemente también en Israel.

Aunque los impulsos sexuales, como los freudianos han demostrado ampliamente, intervienen mucho antes de que se llegue a la adolescencia, es obvio que la sexualidad como problema se acentúa en un periodo en que el individuo está preparado biológicamente para una forma de conducta que la sociedad con frecuencia le veda. Sabemos que del lado orgánico surgen tensiones verdaderas que demandan alguna forma de alivio y que puede derivar un conflicto psicológico de la incapacidad para lograr esto en una forma satisfactoria. Aun cuando se descubra alguna forma de satisfacción sexual, trae dificultades procedentes de la oposición entre la conducta, de una parte, y los dictados morales de la sociedad, de la otra.

Como Mead ha demostrado, esas dificultades no tienen necesariamente que suscitarse en un tipo diferente de sociedad. En su estudio de la muchacha adolescente de Samoa, la autora indica que durante la adolescencia es rara la “tormenta y el conflicto”. No hay conflicto o rebeldía, no hay imagen de perturbación neurótica ni psicosis. La muchacha adolescente no necesita preocuparse acerca de su condición en la comunidad o acerca de sus necesidades sexuales. La primera la determinan normas y reglamentos que conceden a los miembros de grupos de cierta edad derechos y privilegios definidos y, en estos respectos, nadie puede progresar más rápidamente que los demás. En el aspecto sexual, la muchacha inicia poco después de la adolescencia una serie de amoríos con los muchachos de la comunidad, cada uno de ellos de duración corta y casi inmediatamente seguido uno de otro. Al parecer, es raro que ninguna muchacha, salvo la “taupo”, o princesa, quede excluida de esa solución. Por supuesto, los adultos de la comunidad se dan perfecta cuenta de lo que está ocurriendo y no hacen ningún intento para intervenir en forma alguna.

En esas condiciones, no hay problemas especiales característicos de este periodo, y la muchacha adolescente se diferencia de la no adolescente sólo por el

hecho de que han ocurrido ciertos cambios corporales. Mead llega a la conclusión de que las dificultades asociadas con la adolescencia, cualesquiera que sean, tienen su origen en la situación social y no en la condición fisiológica del individuo

Desde otro punto de vista, “alcanzar la edad” suele constituir una atribución muy dura en las sociedades primitivas. En muchísimos casos, la aparición de la pubertad es el signo de un trato especial que no puede dejar de causar gran impresión en el adolescente. Entre otras cosas suele haber cambio de morada, ingreso en sociedades juveniles, ordalías, pruebas de habilidad y resistencia, adquisición de un espíritu guardián, separación del grupo familiar, iniciación en la vida sexual, libertad de las restricciones de la niñez, uso simbólico de adornos o mutilaciones que indiquen la condición social superior, ceremonias de iniciación, etc.

Según Dimaggio (2008) la condición social y la representación activa se encuentran estrechamente asociadas, en nuestra sociedad como en muchas otras, con el fenómeno de la estructura socioeconómica de clases. Como Warner ha demostrado en forma amplia, las líneas de demarcación en una comunidad norteamericana suelen ser muy definidas, con contacto mínimo entre los miembros de distintas clases. Davis y Havighurst llegan al extremo de sugerir que esas diferencias pueden en realidad dar por resultado culturas diferentes en clases diferentes; “al levantar barreras a la participación social, el sistema de clases sociales impide, de hecho, que la inmensa mayoría de los niños de las clases trabajadoras, o de los barrios bajos, aprendan ninguna cultura que no sea la de sus propios grupos” (p.309). Su estudio de las diferencias de clases en la educación de los niños se basa en entrevistas con aproximadamente unas 200 madres en una ciudad populosa. Los resultados indicaron que las madres de la clase media eran más estrictas que las de la clase baja en la instrucción de sus hijos para inculcarles buenos hábitos de alimentación y de limpieza; esperaban de ellos que asumieran responsabilidades desde temprana edad y os colocaban bajo un régimen más estricto, con mayor frustración de los impulsos de los niños. Aunque esas diferencias surgieron claramente, la parece al autor que hablar de

culturas que se excluyen entre sí es una exageración. En primer lugar, los resultados sí indican que existe una superposición recíproca considerable en las prácticas referidas por los miembros de los dos grupos de clases investigadas. En segundo lugar, el “contacto de culturas” sí ocurre como resultado del hecho de que los niños de la clase baja suelen tener maestras pertenecientes a la clase media, y también a través de la influencia muy extendida del medio de la masa.

La categoría de clase, por supuesto, está relacionada con numerosos objetivos variables, tales como la propiedad o los ingresos, la ocupación, el poder, el tiempo de residencia en una sociedad, el origen étnico, etc. También presenta numerosos aspectos subjetivos. Este hecho se manifestara claramente cuando se pide a los individuos que indiquen la clase a que pertenecen. Una encuesta realizada por el Instituto Norteamericano de Opinión Pública en junio de 1941, preguntaba: “¿A qué clase social de este país cree usted que pertenece: a la clase media, a la clase alta o a la baja? Solo 4,9 por ciento respondió “alta” y 0,7 por ciento, “baja”, clasificándose el resto como el grupo de la clase “media”. Otras encuestas llevadas a cabo en los Estados Unidos han dado resultados semejantes. A veces se ha interpretado esto como que los Estados Unidos son, predominantemente, una sociedad de “clase media”. Esto quizá sea verdad, pero las pruebas derivadas de las encuestas resultan poco satisfactorias, ya que son pocas las personas que se describen a sí mismas como pertenecientes a la clase “baja”, aun cuando tengan conciencia de su categoría económica inferior. Cuando se realizó una encuesta semejante en 1946, pero añadiéndole la categoría de “clase trabajadora”, un poco más del 50 por ciento de los que contestaron escogieron esa designación como aplicable a ellos. En una nueva encuesta realizada en 1947 se empleó la expresión “clase obrera”, en lugar de clase trabajadora, y en ese caso el porcentaje bajó a 35 por ciento, pues el 53 por ciento de los que contestaron el cuestionario se colocaron en la clase “media”.

El problema de los aspectos subjetivos fue explorado aún más por medio de una importante investigación realizada por Centers, quien analizó los resultados obtenidos de entrevistas con 1 100 personas, que constituían un sector

representativo de la población blanca masculina adulta de los Estados Unidos. Los consultados identificaron su propia clase social de la manera siguiente: alta, 3 por ciento; media, 43 por ciento; trabajadora, 51 por ciento; baja, 1 por ciento; incierta, 1 por ciento, los que no creían en la existencia de clases, 1 por ciento. Puesto que los que contestaban el cuestionario proporcionaban información acerca de sus ocupaciones, podían ser clasificados de acuerdo con la posición objetiva, así como en términos de su propia identificación subjetiva. Esas clasificaciones no siempre coincidían. Por ejemplo, la mayor parte de los trabajadores manuales se consideraban como “clase trabajadora”, pero una minoría considerable afirmaba pertenecer a la “clase media”. Todos los interrogados contestaron una serie de seis preguntas, que tenían el propósito de explorar las orientaciones radicales conservadoras, y que permitían una subdivisión en grupos conservadores, intermedios y radicales. Las actitudes expresadas podían ser comparadas ahora en términos de posición objetiva, identificación subjetiva y ambos combinados.

Los resultados mostraron que los dos factores eran importantes. Los grupos ocupacionales de la clase media (negocios, profesionales y trabajadores de cuello y corbata) son definitivamente más conservadores que los de la clase trabajadora (trabajadores manuales). Además, aquellos miembros situados en un estrato de ocupación que se identifican con la clase media tienden a ser más conservadores que los del mismo estrato que se identifican con la clase trabajadora. De esos dos factores, la posición real respecto a la ocupación resulta ser un índice mejor en las actitudes que la afiliación subjetiva de clase. Cuando los dos coinciden, las diferencias en actitud surgen con mayor claridad. Por lo tanto, puede considerarse que el estudio de Centers, dejó demostrado que la identificación subjetiva de clase tiene una importancia definida, pero que queda en pie el hecho de que los aspectos objetivos de clase muestran una relación más significativa con las actitudes.

De acuerdo con Linton (1960) las funciones específicas representativas pueden considerarse como un terreno de coincidencia entre la cultura y la personalidad. Es en gran parte, determinado la función representativa que se

espera que desempeñe el individuo, como la cultura influye en la conducta de los miembros individuales de cualquier comunidad. Sin embargo, no debe exagerarse la importancia de este concepto. Existen aspectos materiales y también ideológicos de una cultura que ejercen influencia importante en la conducta y que no pueden ser expresados fácilmente en términos de condición social o de función representativa. También hay diferencias entre individuos que no pueden atribuirse a sus diferentes funciones respectivas, ya que dos médicos, por ejemplo, de los mismos antecedentes religiosos, que vivan en el mismo barrio, que pertenezcan a los mismos clubes, padres de familia de tamaño semejante, etc. Mostraran organizaciones peculiares de idiosincrasia y de conducta. Las prescripciones y las expectativas acerca de la función nos ayudan a poner algo en orden en la diversidad de personalidades individuales que se encuentran dentro de cualquier comunidad, pero no nos relatan la historia completa.

1.1 Estados de conciencia

De acuerdo con Valzelli (1983) el pensar y darse cuenta de ello es un atributo del ser humano y su actividad consciente aporta los materiales de que se ocupa la psicología, cuyo campo de estudio es, precisamente, la conciencia. Toca al psicólogo desenlazar la serie de procesos que se realizan en la conciencia y poner juntos los que son más o menos semejantes; es su función clasificar el material de que pueda disponer y, cuando así procede, está pasando, por grados, del espíritu todo a los procesos mentales de que está compuesto.

La palabra espíritu se emplea cada vez menos en el terreno científico, pero el concepto fundamental del término permanece vigente, lo que nos faculta a utilizarlo aquí, considerando, además, que sin apartarnos de los contenidos que son el objeto de esta obra, su empleo puede permitir una mejor comprensión de los mismos. A continuación ampliaremos más dicho concepto.

Los psicólogos han definido el espíritu como la suma total de los procesos y hechos psíquicos, pero, como estos se verifican en una sucesión que dura tanto tiempo como dura el cuerpo en la vida, han admitido que el espíritu todo, el que se

extiende sobre la vida entera, comprende tres etapas o aspectos, los cuales se refieren a la vida infantil, a la vida adulta y a la vida senil.

Cada una de estas etapas tiene peculiaridades marcadas, lo que la hace diferente a las otras, y cada uno de estos espíritus parciales consiste en una serie de conciencias, pero, cuando nos referimos a la conciencia como proceso de darnos cuenta, estamos hablando del espíritu actual, del espíritu del momento. El espíritu así considerando, ya sea en la niñez, en la edad adulta o en la vejez, es una conciencia y, de esta manera, tenemos una conciencia al levantarnos, una al desayunarnos, una al intentar cierta actividad, etc. A veces una conciencia pasa dentro de otra llegando a ser ésta, ya sea por grados, lentamente o súbitamente.

Según Giner (1993) cada conciencia está formada de cierto número de procesos concretos: ideas, deseos, resoluciones, etc., y cada uno de éstos, cada idea, deseo o resolución, forma parte de nuestra experiencia consciente, es algo de ella. Pero ningún proceso mental concreto, ninguna idea, deseo o resolución, que actualmente experimentemos como parte de una conciencia, es un simple proceso, sino que, por completo y de un modo semejante, está formado por cierto número de procesos realmente simples, unidos, juntos, que son muy numerosos pero pueden ubicarse en dos grandes grupos: sensaciones y afecciones.

Por otra parte, si el psicólogo quiere mostrar el ser del espíritu, explicar lo que el espíritu podrá proceder partiendo de sus elementos, como si se tratara de hacer una reconstrucción: tomará, en primer lugar, las dos clases de procesos elementales, las sensaciones (dulce, amargo, etc.) y las afecciones (agradable, desagradable); luego, sobre esos elementos, establecerá las formas más sencillas de experiencia mental real, los procesos concretos (ideas, deseos, resoluciones); después unirá estos para formar conciencias (que se manifiestan en varios estados según la variación de las condiciones corpóreas) y, por último, uniendo ciertas serie de conciencias formará un espíritu, referido a la vida infantil, adulta o senil, pero necesitará juntar los tres espíritus parciales para integrar el espíritu total del hombre, individualmente considerado.

No hay duda alguna de la existencia, en todo el género humano, de lo que hemos denominado espíritu, pero nunca podremos sacar el proceso mental del espíritu del vecino y ponerlo dentro de nosotros mismos, no podremos experimentar las experiencias ajenas.

Pero si no podremos conocer ningún otro proceso mental que no sea el nuestro propio, si podemos, en cambio, conocer algo acerca del espíritu de los demás, porque podemos formarnos idea de él. En otros términos, es por completo posible saber que otras personas tienen espíritu, aunque es imposible experimentar lo que ellas experimentan, hacer nuestros sus procesos mentales. Todas las formas de vida común vida familiar, vida social, vida de negocios, vida cívica, vida nacional, etc. son el resultado, los productos, del espíritu popular. Todas las funciones mentales colectivas lengua, religión, moral, etc. son el resultado, los productos, de más de un espíritu

Según Golema (2006) el lenguaje es un producto mental que, para su función, requiere de, cuando menos, dos espíritus, pues nunca nadie podría haber formado palabras para hablar consigo mismo; nadie, tampoco, habría elaborado normas religiosas ni morales para observarlas solamente él. Todas las formas de vida en común, por otra parte requieren de la formulación de leyes que rijan la conducta externa de los integrantes del grupo y, ciertamente, un solo espíritu puede formar un hábito, pero se necesitan cuando menos dos para formar una ley.

En toda comunidad siempre se manifiesta cierta coincidencia material en su pensar, en su sentir y en su querer, que nos obliga a admitir la existencia de algo distinto a las voluntades y personalidades aisladas del grupo; existe algo supraindividual social que hace a cada uno sentirse miembro de una totalidad, a la que pertenece y a la que está sujeto. Esto es, precisamente, el espíritu de colectividad, que comprende todos los estados de conciencia comunes a los miembros de la sociedad con motivo del intercambio de representaciones, sentimientos y tendencias, que no quedan enmarcadas dentro de la conciencia individual. La conciencia social existe en la cabeza de cada uno de los miembros de la sociedad, aun cuando en sí misma sea una ficción.

De acuerdo con Orsi (1988) no solamente los humanos poseemos espíritu, también los animales lo tienen. Esto puede probarse tomando los elementos de nuestra propia conducta: nuestra conducta indica el estado de nuestro espíritu, el carácter de nuestros procesos mentales en un momento dado, de la misma manera que el rumbo que apunta la veleta señala la dirección del viento; de consiguiente, si encontramos que determinadas circunstancias externas producen en nosotros ciertos procesos mentales y que debido a esto procedemos de cierta manera, y si notamos que bajo similares circunstancias externas un animal procede de un modo semejante, está justificado admitir que el animal tiene análogos procesos mentales. Es indudable que un perro siente pesar y cólera, reconoce a su amo, sueña mientras duerme, etc., o sea, que en condiciones apropiadas, muestra todos los signos de que se siente, reconoce y sueña.

No es sorprendente que encontremos signos de espíritu en los animales superiores, en animales cuyo sistema nervioso está estructurado exactamente sobre el mismo modelo que el nuestro propio, pero es difícil asegurar cosa igual de animales inferiores. Sin embargo, no hay duda alguna acerca de que también existen los mismos signos en la conducta de animales cuya estructura es distinta a la nuestra. Hasta en los seres unicelulares, cuyos movimientos no pueden seguirse sino con la ayuda del microscopio, se notan señales de acción rudimentariamente impulsivas; no obstante, debemos guardar mucho de suponer que los procesos mentales cuyos signos vemos en sus acciones, son como los nuestros.

Los procesos mentales se vuelven más y más distintos a medida que el sistema nervioso se hace distinto del resto del cuerpo y, naturalmente, los animales unicelulares, en los que cualquier parte de su organismo puede obrar como nervio, músculo, estómago y pulmón, no puede tener sino las más vagas y confusos procesos mentales; es todo lo que puede admitirse.

Algunos psicólogos han llegado a argumentar que el espíritu se muestra dondequiera que aparece la vida, no sólo en el reino animal sino también en el vegetal. La índole de esta obra nos aleja de toda posibilidad de analizar tal

supuesto, pero, aun cuando no podamos detenernos a discutir aquí la cuestión, sí podemos suponer que, si fuera posible la existencia de un espíritu planta, éste sería tan extraordinariamente rudimentario y tan totalmente distinto al nuestro, que no existe ninguna esperanza de que podamos formarnos alguna idea de él.

De acuerdo con lo anterior menciona Según Dawes (1975) a cada una de las etapas de nuestra vida corresponde una forma diferente de comportamiento que, naturalmente, se significa en el tipo de relaciones que llevamos con los demás. Si se trata de la niñez, es indudable que el comportamiento propio de la edad quedará enmarcado dentro de los lineamientos señalados por los progenitores en el hogar y las relaciones estarán circunscritas al campo referido a los acontecimientos familiares. Pero, a partir de la adolescencia y hasta que se alcance la madurez, irán apareciendo nuevas y más variadas formas que se ajustarán a los propósitos del individuo, según los campos en que se manifiestan.

No obstante, en muchas ocasiones, el comportamiento del individuo no coincide con el que debe observar de acuerdo a la etapa de desarrollo que le corresponde, debido a una relación derivada de una cierta forma de dependencia que lo mantiene sujeto a otro. Esto puede ocurrir, por ejemplo, en el matrimonio, entre amigos, entre jefe y empleado, etc., cuando existe una relación en la que alguno de ellos llega a tener tanta dependencia del otro que se ve obligado a tomar actitudes infantiles para evitar su enojo. Fuera de esta dependencia, sin embargo, en todos sus demás actos obra con absoluta normalidad.

Cuando un tipo de relaciones de esta naturaleza es constante, se corre el riesgo de no salir de ellas y se impide el desarrollo normal del individuo, lo cual traerá como consecuencia su infelicidad y su frustración. Casi siempre el sujeto tarda en darse cuenta cabal de su situación porque se aferra a la idea de que la forma de vida que lleva coincide con sus propósitos, no piensa que su situación es forzada y no se preocupa por analizar las posibles opciones que le convengan.

Un ejemplo muy ilustrativo al respecto es el que se refiere a los padres que no se preocupan por la maduración de sus hijos y hacen depender su propia

estima del papel que consideran conveniente representar como padres de familia, propiciando que el hijo, a su vez, represente el papel de niño perpetuo. El hijo permanece en la casa de los padres y se lleva bien con ellos porque le tienen toda clase de consideraciones y no le exigen nada, pero esto arruinará su vida si no la encauza a tiempo. Tendrá dificultades para lograrlo, con mayor razón si ha visto casarse a compañeros y amigos de su misma edad, que se han convertido en jefes de familia y él no se atreve a hacerlo por temor a fracasar en el desempeño de un papel que, indudablemente, también le toca representar.

Es claro que puede dar fin a un comportamiento de este tipo y encauzarse en forma que pueda estructurar su vida independiente, pero, para esto, tiene que convencerse en forma que pueda estructurar su vida independiente, pero, para esto, tiene que convencerse de que puede obtener mejores satisfacciones fuera de la relación de dependencia a que se encuentra sujeto y buscarlas rompiendo los lazos que lo impiden. Pero también puede suceder que crea que no vale la pena buscar algo que tal vez no va a encontrar, arriesgando lo que ya tiene. Si piensa así, no tiene remedio, pero, por poco que examine sus aptitudes, puede encontrar que son suficientes para intentar la tarea que le ha de proporcionar, en último término, la autosuficiencia. Si tiene habilidades o conocimientos sobre cualquiera actividad que pueda llevarlo a una posición independiente, también tendrá la posibilidad de seleccionar sus amistades, encontrar un trabajo de su agrado o dedicarse a lo que mejor estime conveniente, sin tener que soportar la influencia de alguien para lograrlo.

1.2 Tipos de personalidad

Según Feist. (2007) el antropólogo se enfrenta a muchas culturas diferentes y el psicólogo a muchas variedades de individuos. Se ha tratado de introducir cierto orden en esta diversidad, mediante la descripción de tipos o categorías generales que expresan similitudes más bien que diferencias. Los conceptos utilizados han procedido de muchas fuentes, y su aplicación ha despertado considerable interés. Nietzsche, por ejemplo, basándose en sus estudios de la tragedia griega, hablaba de dos formas diferentes de vida, la apolínea y la

dionisiaca. Apolo “rige la ilusión hermosa del mundo interior de la fantasía”. Representa la medida, el número, la limitación, el dominio de todo lo salvaje e indómito. La forma dionisiaca de vida representa la liberación del instinto inconmensurable, la naturaleza desenfrenada, la embriaguez en su sentido más elevado. Aunque Nietzsche mismo no trato de dividir a los seres humanos sobre esa base, su dicotomía ha sido empleada por otros en esta manera. Ruth Benedict ha aplicado ese plan a las culturas, al describir a los indios pueblo de Arizona y Nuevo México como apolíneos y a las tribus vecinas como dionisiacas, por su forma de vida.

Es indudable que para la comprensión de una cultura, así como de un individuo, es fundamentalmente importante comprender el carácter de la integración, de la relación de las partes entre sí. Es manifiesto que un acto de deshonestidad quizá no tenga el mismo significado para dos individuos, y la experiencia de una visión quizá tenga funcionalmente un significado completamente distinto en dos culturas. Esta analogía entre el individuo y la cultura es en muchos aspectos válida, pero el resultado es que las dificultades de comprensión de la personalidad individual y su integración y de la clasificación de los individuos en tipos, se encuentran también, quizá en forma todavía más señalada, en el caso de las culturas. No todas las culturas están integradas o, al menos, no todas lo están en el mismo grado; puede haber contrastes y conflictos, y la cultura no se comprende a no ser que esos contrastes y conflictos se tomen en cuenta. Esto no significa que las comunidades no estén integradas, significa que la integración es relativa, que varía en grado, y que no puede suponerse que exista completamente en todas las comunidades, lo cual hace posible que dos observadores diferentes obtengan de la misma cultura imágenes distintas de la naturaleza de su integración. Por ejemplo, muchas de las tribus indias de las llanuras, a las que Benedict describe como dionisiacas, quizá sigan dando la impresión de calma y serenidad en la mayor parte de sus actividades.

La tipología psicológica mejor conocida es indudablemente la de C.G.Jung, autor de la clasificación de los seres humanos en extravertidos e introvertidos. La

diferencia fundamental entre estos dos tipos es que en uno de ellos existe un movimiento externo de interés hacia el objeto; en el otro, un movimiento que se aleja del objeto y vuelve hacia el sujeto y hacia sus propios procesos psicológicos. El extravertido da al objeto el valor predominante y el sujeto carece relativamente de importancia; para el introvertido los valores se invierten. Se ha criticado con frecuencia a Jung, fundándose en que no hay tipos puros, pero el mismo reconoce y admite este hecho. Para él, el ser humano posee ambos mecanismos ; generalmente uno de ellos predomina, aunque suele haber una alternancia rítmica de las dos formas de actividad psíquica. Si el predominio de una de estas formas se vuelve crónico o habitual, se produce un tipo. Sin embargo, el otro no queda completamente suprimido, y existe simplemente un predominio relativo de un mecanismo sobre el otro. Jung considera que el factor decisivo es la disposición heredada del niño, aunque en condiciones anormales suele haber una falsificación del tipo por el ambiente externo. Plant cree que esas actitudes pueden surgir de factores heredados, de condiciones adquiridas corpóreamente, que producen factores semejantes, del medio ambiente o de una combinación de todo ello.

Jung interpreta los sistemas psicológicos de sus distinguidos colegas, Freud y Adler, desde el punto de vista de su tipología. El sistema de Adler es esencialmente introvertido, puesto que hace hincapié en los sentimientos de superioridad y de inferioridad en el ego, y en los valores subjetivos, en general. El sistema de Freud es esencialmente extravertido, pues el anhelo del objeto sexual constituye el impulso central, en tanto que los fracasos a este respecto hacen surgir perturbaciones de diversas clases.

Se han llevado a cabo muchos experimentos para poner a prueba lo teoría de Jung. En un estudio de Heidbreder se entregó un cuestionario a 200 estudiantes de la Universidad de Minnesota, habiéndose escogido las preguntas de tal manera que una respuesta positiva significara introversión y una negativa, extraversión. Había en total 54 preguntas y el individuo que fuese completamente extravertido tendría, por lo tanto, una puntuación de 54; aquel que mostrara tendencias iguales en ambas direcciones tendría una calificación de 0, y así

sucesivamente. Se consideró que la forma de la curva de distribución suministraría la prueba de la validez de la teoría de Jung, puesto que la existencia de dos tipos distintos en una población debía producir una curva bimodal. En realidad, la curva obtenida fue una curva de distribución normal y, por lo tanto, Heidbreder llega a la conclusión de que los introvertidos o extravertidos puros son raros, pues casi todos los individuos pertenecen a una categoría intermedia. Esta conclusión indudablemente es la correcta, pero como hemos visto, no se encuentra verdaderamente en conflicto con la adoptada por Jung mismo. Otro resultado interesante de este estudio fue que el promedio de las puntuaciones no fue 0, sino 11,25, es decir, el grupo en general mostró una tendencia definida hacia la extraversión. Esto probablemente era lo que cabía esperar de un grupo norteamericano, ya que la cultura de los Estados Unidos, en su conjunto, indudablemente da mayor importancia a las actividades de extraversión que a las de introversión.

Los psicoanalistas también se han ocupado del problema de los tipos de personalidad. Abraham, por ejemplo, considera que los hábitos de lactancia son los que establecen la distinción entre dos tipos de personalidad, el optimista oral y el pesimista oral. Cuando la lactancia infantil no es perturbada y es agradable, se desarrolla un optimismo imperturbable que suele conducir a la indiferencia confiada y a la inactividad. Tales individuos esperan que se les atienda, que el pecho de la madre manará "para ellos eternamente". Aquellos que han atravesado por un periodo insatisfactorio de lactancia son pesimistas como resultado de no haber podido tener satisfacción en los comienzos de su vida. Esto puede provocar una actitud posterior de pedir o exigir cosas de otros y una tendencia hacia depender de los demás. Campbell sugiere que el gran Osler quizá haya tenido la premonición de estos en un discurso humorístico que pronunció en honor de los pediatras. Osler declaró que los esfuerzos por fomentar el acto maternal de dar de mamar al niño habían sido estimulados "por una amplísima investigación colectiva que han sido hecha acerca del futuro de los niños alimentados con biberón, en la cual se demuestra en forma clara que la oblicuidad intelectual, la perversión moral y la tendencia especial a caprichos de todas clases son resultado

directo del torcimiento de la mente del niño a causa del burdo e indigno engaño a que se les somete” (p.102).

Una observación hecha por Mead permite aplicar este concepto a las diferencias de grupo. En su estudio de las diferencias temperamentales en tres comunidades de Melanesia, encontró que una de ellas, la de los arapesh, era semejante al tipo del optimista oral y que otra, la de los mundugumor, era parecida al del pesimista oral. En la primera, a los niños se les alimentaba con frecuencia y de modo liberal y sus madres los acariciaban mientras los amamantaban; al llegar a adultos, los arapesh eran individuos amigables, dispuestos a cooperar. En cambio, las madres mundugumor alimentaban a sus hijos a regañadientes, inclinándose para que los niños tomaran el pecho durante un breve periodo, y retirándose después; cuando adultos, los mundugumor eran tan hostiles e inamistosos como no podría esperarse más. Sin embargo, en este tipo de material, como se ha señalado ya, la dificultad estriba en separar la causa del efecto.

Freud habla también de un tipo de carácter anal, que surge de un inusitado interés infantil de la función y los productos de la eliminación. Existen tres rasgos de la personalidad que Freud explica sobre esta base; el primero es el amor por el orden, acompañado frecuentemente por la limpieza corporal, la confiabilidad, la escrupulosidad y de trabajo basadas en los hábitos de eliminación, de suerte que puede haber, por un lado, minuciosidad, persistencia, energía general y, por otro, inactividad, meditación melancólica, demora, aplazamiento del trabajo con una absorción completa final y una productividad rápida, etc. Un segundo rasgo es la parsimonia, que suele convertirse en avaricia. Esto obedece a la simbolización o identificación de los productos de la eliminación con regalos o dinero. El tercer rasgo es la obstinación, que puede convertirse en desafío e incluir irascibilidad y espíritu vengativo. Este método se ha aplicado también a la comprensión de una cultura, practicado en este caso por Roheim entre los arunta australianos. Roheim descubrió que esos tres rasgos no se manifestaban en absoluto entre los australianos, quienes al mismo tiempo adoptan una actitud completamente natural

respecto a la eliminación, sin tabús o restricciones de ninguna especie. Por otra parte, la Barre expresa la opinión según la cual la estructura de la personalidad japonesa puede ser comprendida en términos correspondientes al tipo del carácter. Riesman describe tres tipos de sociedad: la dirigida por la tradición, representada por las culturas conservadoras del oriente, así como por muchos grupos campesinos de Europa; la dirigida internamente, de la que los puritanos son buen ejemplo y, finalmente, la dirigida externamente, que es nuestra actual cultura norteamericana en proceso de formación. Podrían ofrecerse otros ejemplos de tipologías culturales.

Los tipos no son satisfactorios, ni cuando se trata de individuos ni de culturas, porque muy pocos de ellos en realidad encajan en las categorías que la tipología supone. Probablemente ninguna persona ni ninguna cultura es completamente introvertida o extravertida, apolínea o dionisiaca. La aplicación de pruebas y de inventarios de personalidad ha demostrado este hecho en el caso de individuos; lo mismo parece ser cierto en el caso de culturas. Aun cuando muchos de los elementos son semejantes, la organización o integración es única. Como lo expresa, “pueden encontrarse en dos individuos casi los mismos rasgos de personalidad. Sin embargo, cada uno de ellos tiene su propio estilo de vida, el cual diferencia la constelación de rasgos. De la misma manera, ninguna cultura puede ser comprendida plenamente aun a través de la descripción completa de su superficie explícita. La organización de cada cultura tiene la misma clase de singularidad que se encuentra en la organización de cada personalidad. Es la totalidad lo que debe captarse como tal” (p.197).

Sin embargo, existe un puente entre la singularidad de una cultura y la singularidad de una personalidad individual. Cada cultura demanda ciertas cosas del individuo; cada sociedad espera determinadas cosas respecto de la conducta de sus miembros.

1.3 La influencia mutua y las relaciones sociales.

De acuerdo con Merani (1964) se encuentra muy generalizada la opinión de que en la trasmisión de modos de conducta, en la tradición de usos y costumbres juega un papel decisivo el hecho de que los componentes de una generación joven imitan a los de la generación antigua. Se observa que el niño adquiere por imitación el lenguaje de sus padres y que en la trasmisión dirigida conscientemente –la educación se cree en el gran efecto que tiene el buen ejemplo del profesor sobre la adaptación del alumno.

Estas y otras observaciones respecto a resultados obtenidos por la tradición, hacen suponer a algunos sociólogos la existencia de un instinto o impulso especial de imitación, sosteniendo que la importancia de ésta es tanta como la que tiene la herencia en el desarrollo del parecido fisiológico. Otros, en cambio, sólo aceptan el concepto de imitación como descriptivo y no como explicativo, acarando que más bien debería decirse que aprendamos a imitar y no que aprendamos por imitación, y que hasta en algunos casos la situación nos obliga a aprender a no imitar.

Por otra parte de acuerdo con Pierre, J.(1997) encontraremos que muchos actos considerados como imitativos muy poco tienen que ver con la imitación: si un niño pequeño llora, otros que estén junto a él también lo harán; el bostezo se contagia entre adultos aunque no estén muy cansados; un nuevo rico ajusta su comportamiento al de aquellos cuya posición social envidia; el joven empieza a fumar y a beber para así parecer mayor; etc. Todos estos procesos llamados de imitación, por muy parecidos que exteriormente sean obedecen a muy diferente naturaleza y las motivaciones que hay detrás de cada uno de ellos son distintas.

Es erróneo hablar de un instinto general de imitación en el niño. Lo único que existe desde el nacimiento es la tendencia casi refleja a reproducir sonidos como respuesta a las impresiones recibidas por el oído, y a la producción de movimientos según el principio de ideomotriz. La manera de cómo estos mecanismos, y todo lo que con posterioridad se adquiere por el aprendizaje, se

pone al servicio del perfeccionamiento del individuo, no se explica por un instinto de imitación sino que es determinado en cada caso por una gran variedad de motivos.

Según Piaget (1961) en la conducta imitativa existe siempre como base una especie de simpatía: el comportamiento de otros nos sirve de estímulo que condiciona la imitación, aunque se deba a una simpatía solamente pasajera. El que nos dejemos o no influir en nuestro comportamiento por nuestros prójimos depende en grado decisivo de si esto sirve o no a nuestros intereses, a nuestros fines, ya sean estos pasajeros o de naturaleza constante.

La persona o el movimiento imitado deben tener algún valor para el que imita, pues ya se sabe que el comportamiento de los demás solo libera el acto de imitación, no lo crea. Un niño imita a sus hermanos mayores y no a los pequeños, y el rico nuevo imita al miembro más destacado de la sociedad puesto que trata de ganar prestigio.

En la imitación de otros subsisten las leyes que rigen la fantasía; no se crean costumbres nuevas sino que se liberan las antiguas. Así, para comportarse con éxito, muchas veces hay que abandonar antiguas costumbres. No se podrá satisfacer el deseo de imitación si no se dominan de antemano todas las formas de comportamiento que pudieran surgir, para elegir, de entre éstas, las que mejor se adapten a los propósitos de aumentar el prestigio. La imitación juega un papel mas para el desarrollo del comportamiento ya que lo que aprendemos por este medio es la forma de que vamos a relacionarnos con las personas que nos rodean

Por otra parte, de acuerdo con Lucien y Pierre (1979) nuestras relaciones con la familia, con los amigos o en el trabajo, persiguen la finalidad de crear las condiciones para que nuestra vida se desenvuelva en un clima de armonía, alejando as causas que puedan impedirlo, es indispensable que conozcamos a fondo todas las formas posibles de comportamiento humano, en los diferentes

niveles en que puedan manifestarse, para que los resultados que perseguimos sean satisfactorios.

Nuestras relaciones se caracterizan por las diversas formas en que las practicamos según se trate de las que nos interesa mantener con las personas con quienes estamos en contacto permanente o con aquellas con las que hacemos solamente de manera transitoria. Las diferencias en nuestra forma de comportamiento, en uno y en otro caso, son profundas.

Cuando nuestra relación es transitoria, si se refiere, por ejemplo, a la que podamos tener con alguien de quien necesitamos un servicio esporádico; un médico, un arquitecto, un abogado, un artesano, etc., tendrá por único objetivo el cumplimiento de algo que es de interés mutuo y, claro, la relación tendrá que ser adecuada, pero el interés recíproco está en el cumplimiento de un trato y ninguno está particularmente interesado en los problemas, gustos, tendencias o necesidades del otro. La relación adquiere una característica objetiva muy marcada y en muy pocas ocasiones se aparta de la finalidad que le dio origen.

Cuando la relación es permanente, en cambio, como cuando se trata de la convivencia constante con quienes siempre tenemos algo que ver, ya se trate de familiares, amigos o determinados compañeros, los objetivos perseguidos son trascendentes, nos preocupa todo lo que a ellos afecte, tenemos interés en conocer sus gustos, necesidades, aficiones, puntos de vista, etc., y siempre estamos dispuestos a la ayuda cuando esta sea necesaria, aun cuando no nos la soliciten. En este caso, la relación está encauzada desde un punto de vista subjetivo y nos interesa mantenerla en forma que represente para todos una manera agradable de vivir.

Mantener buenas relaciones con los demás es algo que a todos nos interesa, pero la forma como tratemos de hacerlo tiene que ser objeto de todo nuestro cuidado si queremos encontrar la manera indicada para lograrlo. La vida contemporánea está constituida por un complejo sistema en el que intervienen las más variadas y disímiles formas de comportamiento, que no son sino las

manifestaciones sociales de un desarrollo en el que se encuentran representadas diversas tendencias, todas las cuales debemos tomar en consideración si tratamos de vivir dentro de nuestro grupo con el menor número posible de problemas.

Las tensiones a que todos estamos sujetos, con motivo de nuestro diario actuar, en muchas ocasiones nos quitan posibilidades de comprensión hacia nuestros semejantes; las angustias que con frecuencia nos dominan nos impiden reaccionar acertadamente en determinadas circunstancias; la inseguridad con que actuamos ante ciertas situaciones nos conduce a asumir actitudes negativas que hace a los demás formarse una pobre imagen de nosotros y, naturalmente, nada de esto contribuye a mejorar nuestras relaciones con nadie. Pero de ninguna manera debemos aceptar que todo ello es inevitable, pues podemos, con habilidad, franquear todos los obstáculos que se opongan a la consecución de los fines que persigamos, todo lo que tenemos que hacer es aplicar las formulas indicadas y estas las podemos aprender fácilmente de la insuperable maestra que es la vida misma, si ponemos suficiente empeño en la tarea.

Esta fuera de duda que, en razón de los requerimientos de la vida actual, todos estamos sujetos a los demás, en cierta forma, para desarrollar nuestras propias actividades. Nadie puede resolver todos sus problemas o satisfacer todas sus necesidades con sus propios medios. Todos necesitamos de los demás en virtud de la diferencias de conocimientos, habilidades y posibilidades que cada quien tiene y es esta interdependencia la que nos obliga a buscar las formas de ayuda mutua que, bien ejercidas, dan lugar a la aparición y practica de buenas relaciones.

Desde que venimos al mundo y durante nuestra infancia, somos atendidos por nuestra madre, la cual nos provee de todo lo que necesitamos para desarrollarnos con moralidad y se preocupa porque observemos la conducta que debemos practicar dentro del grupo a que pertenecemos. Pero, a medida que crecemos, se desarrollan en nosotros habilidades y se despiertan deseos, lo que nos permite adoptar actitudes que estarán en consonancia con un sistema de valores que, simultáneamente, estaremos estructurando de conformidad con los

patrones culturales dentro de los patrones culturales dentro de los cuales nos encontremos integrados. Cuando somos adultos tenemos más confianza en nosotros mismos, puesto que hemos adquirido habilidades y conocimientos durante nuestro desarrollo, pero, de todas maneras, necesitamos e los demás y, ahora, es cuando nos damos cuenta hasta donde podemos contar con ellos y de la necesidad que tenemos de buscar y conservar su concurso.

Acorde con Hargreaves (1979) cuando hemos adquirido cabal conocimiento de nuestras limitaciones y de nuestras posibilidades, nace en nosotros el sentimiento de nuestra propia estima, nos consideramos diferentes a los demás y, naturalmente, en muchos aspectos superiores a ellos. Es posible que así sea, pero es preciso que otros sean los que tal cosa entiendan, que nos lo hagan sentir, que nos estimulen en forma de reacciones positivas que nos permitan adquirir la certeza de que nuestro criterio está bien fundado. Es por esto que buscamos las relaciones de todos los que están dispuestos a comportarse con nosotros de manera que sigamos conservando la buena opinión que de nosotros mismos hemos formado e, inicialmente, tratamos de encontrarlas con nuestros familiares, amigos, compañeros, jefes, subordinados, etc., para después proyectarnos, en forma más decidida, hacia los medios que consideremos ser los que nos han de permitir obtener y conservar la posición a que aspiramos.

A partir del momento en que somos capaces de determinar nuestras propias formas de comportamiento, es nuestra propia voluntad y no la ajena la que nos permite tomarlas decisiones que convengan a nuestros propósitos, pero, aun así, en algunas circunstancias, por carecer de los elementos necesarios para resolver sobre determinada materia, nos vemos obligados a solicitar el auxilio de otros y, entonces, la voluntad ajena priva sobre la nuestra, estableciéndose una dependencia a la que quedaremos sujetos mientras permanezcan las causas que la motivaron. En resumen, que de una u otra forma, todos nos encontramos sometidos a condiciones que pueden limitar nuestras posibilidades de decisión independiente, condiciones que son las que determinan las características

distintivas de la vida en común y son las que nos obligan a buscar el concurso de los demás para poder ordenar el rumbo de nuestra propia vida.

1.4 Depresión

Según Emanuela, Pettenu y Verbitto (2007) una depresión es, referido al sistema humano, una ruptura de un equilibrio y la consiguiente caída del estado de ánimo, la depresión tiene la misma edad que la humanidad, en cuanto está ligada al sufrimiento humano. Y desde siempre el hombre se ha enfrentado al ánimo abatido, a la falta de ganas de hacer algo, la pérdida de interés, la incapacidad de volver a ser lo que se había sido. La depresión parece construirse a partir de una creencia, es decir, de un pensamiento estructurado por el que la persona se siente víctima de algo que no puede combatir o superar, razón por la cual renuncia. La creencia es una forma de conocimiento descriptivo de un fenómeno, que la persona asume como explicativo y verdadero. O en otras palabras, un conocimiento estructurado que actúa en la propia elección, en los pensamientos y en las elecciones.

Por otra parte Fredén (1986) menciona que la depresión es un estado de desánimo que dura al menos varios días y hace difícil que la persona deprimida lleve a cabo sus actividades cotidianas normales.

Para ser clasificado como una persona deprimida, el sujeto tiene que haberse sentido realmente desanimado, tanto así que le pareciera difícil salir adelante con su vida diaria y este estado debía haber durado 14 días por lo menos. El sujeto debía figurar como deprimido en una escala de graduación elegida. La depresión debe buscarse en los factores externos o internos (bioquímicos); la otra es si el paciente reacciona positivamente o no al tratamiento antidepressivo (fármacos o terapia electro convulsiva). Según la opinión dicotómica, algunas depresiones son endógenas y tienen orígenes internos (bioquímicos, genéticos), en tanto que otras son exógenas y dependen principalmente de las circunstancias externas.

Los partidarios de una explicación bioquímica por lo general aluden a lo que se conoce como la hipótesis de las catecolaminas. En la transferencia de impulsos nerviosos de una célula nerviosa a otra, las sustancias neurotransmisoras actúan como auxilio necesario, algunas de estas sustancias transmisoras son las catecolaminas, dopamina, noradrenalina, adrenalina y serotonina, están densamente concentradas en el tallo cerebral y ahora se afirma con alguna certeza que ahí actúan como sustancias transmisoras. También se ha encontrado que un recuento bajo de catecolaminas se interrelaciona con un estado depresivo. Además, la reserpina, que produce el nivel de catecolaminas, provoca síntomas depresivos. Los agentes antidepresivos intervienen en este proceso y aceleran el restablecimiento de las aminas a las células nerviosas.

El Global Burden Disease (llevado a cabo por la OMS) postula que las tendencias de la salud para el 2020 serán principalmente: envejecimiento de la población debido al descenso de los índices de mortalidad, propagación del VIH e incremento en la mortalidad y la incapacidad relacionada con el tabaco y la obesidad. Este estudio también situó en segundo lugar a la depresión por delante de los accidentes de tránsito, las enfermedades vasculares cerebrales, la enfermedad pulmonar obstructiva crónica, las infecciones de las vías respiratorias, la tuberculosis y el VIH.

De acuerdo con Bailen y Ramón (2008) los pacientes con un humor deprimido presentan pérdida de energía e interés, sentimientos de culpa, dificultades de concentración, pérdida de apetito y pensamientos de muerte o suicidio. El humor deprimido y la pérdida de interés o satisfacción son los síntomas claves de las depresiones. En ellas se manifiesta una pérdida de energía que empeora el rendimiento escolar y laboral, disminuye la motivación para emprender proyectos.

Los deprimidos presentan una visión pesimista de sí mismos y del mundo, así como un sentimiento de impotencia y fracaso. Hay una pérdida de la capacidad de experimentar placer (intelectual, estético, alimentario o sexual). La existencia pierde sabor y sentido; se sienten aislados y abrumados por esa

vergonzosa indiferencia hacia sus prójimos. El depresivo es un agobiado en busca de estímulo; un ansioso en busca de calma, un insomne en busca del sueño.

Muchos hombres deprimidos no son diagnosticados porque su actitud no consiste en recluirse en el silencio del abatimiento sino en el ruido de la violencia, el consumo de drogas o la adicción al trabajo; suelen mostrar lo que, con un eufemismo, se suele llamar “irritabilidad”.

Los motivos de consulta en las depresiones se pueden agrupar en categorías:

- 1) Estados de ánimo y afectividad: tristeza, baja autoestima, auto reproches, pérdida de placer e interés, sensación de vacío, apatía, ansiedad, tensión, irritabilidad.
- 2) Pensamiento: concentración disminuida, indecisión, culpa, pesimismo, crisis de ideales y de valores, pensamientos suicidas.
- 3) Manifestaciones somáticas: alteración de algunas funciones (insomnio, hipersomnia, aumento o disminución del apetito, disminución del deseo sexual), dolores corporales (cefaleas, lumbalgias, dolores articulares) y síntomas viscerales (principalmente gastrointestinales y cardiovasculares).

Fredén (1986) hace una distinción entre la depresión primaria, la depresión secundaria y el abatimiento “normal”. Las personas que padecen una depresión primaria por lo general reaccionan de manera positiva a los agentes antidepresivos. Aquellos que sufren de una depresión secundaria, que a menudo ha estado precedida por una enfermedad psiquiátrica no afectiva. En los casos de abatimiento “normal”, los agentes antidepresivos no surten ningún efecto en particular.

Emanuela, Petteno, y Verbito (2007) señalan que los deprimidos son personas que enseñan solamente la cara oculta de la luna (impotencia), es decir, el resultado del fracaso en la consecución de una meta elevada o de un impedimento externo, que no permite llegar a un objetivo valorado como alcanzable. La impotencia, es entonces, es siempre el resultado de una relación consigo mismo,

con los demás o con el mundo. Las personas que se sienten impotente pueden renunciar y colocarse en el rol de víctima de diversos modos. Es decir, nos parece que hay diferencias en el modo en que se realiza la renuncia. Estos diferentes modos nos han permitido localizar variantes en el cuadro depresivo como son;

- La persona puede renunciar delegando y convertirse en víctima de sí misma (yo estoy equivocado, porque yo soy incapaz o porque está en mi naturaleza. Y puesto que el mundo es correcto y soy yo el equivocado, el incapaz...que lo hagan los demás.)
- La persona puede renunciar rindiéndose y convertirse en víctima de sí mismo o víctima de los demás (en primer caso: “pensaba que era capaz...de serlo en cierta manera...En cambio, ya no lo soy”; en el segundo caso: “creía en los demás...pero los demás, en un cierto punto, me han desilusionado”).
- La persona puede renunciar pretendiendo y convertirse en víctima
- del mundo (“yo tengo, principios, pero el mundo no funciona según estos principios. Es el mundo... son los demás los que tiene que hacer“)

Como en muchas patologías, también en las personas deprimidas la atención continua dirigiéndose a lo que no funciona, elabora la creencia de no “saber reaccionar”, como resultado de la sensación de impotencia, y es una profecía que inevitablemente se cumple. Renunciar, entonces, constata que el mundo es maravilloso para los demás, o que el mundo es tan podrido como para querer estar afuera de él.

- Así, el paciente que renuncia riéndose, y que se convierte en víctima de sí mismo, víctima de los demás, pensaba que las cosas eran de un cierto modo, pero en un momento dado ha tenido que cambiar de idea; ya no es así. Ya no tiene el control que creía tener. Ese es un iluso desilusionado.
- La persona que renuncia pretendiendo y que se coloca como víctima del mundo y de la naturaleza del mismo modo constata la inutilidad de las propias convicciones y el fracaso de las propias estrategias. Ha fallado en

el uso de un control exasperado, que pensaba que funcionaba. Ese es el que hemos llamado el moralista.

- La persona que renuncia delegando y se coloca como víctima de sí mismo se distingue de los otros tipos en cuanto cree que nunca ha sido capaz. Aquí la creencia no se rompe sino que se vuelve rígida en exceso. Es el que hemos definido Deprimida radical.

Deprimido radical, iluso desilusionado de sí, iluso desilusionado de los demás, moralista, representan las cuatro variantes de una misma forma redundante de responder a las dificultades, que se construye a partir de la misma solución tentativa disfuncional (la renuncia).

De acuerdo con Garza (2007) la etiología de la depresión es multifactorial, con predominio de algunos agentes predisponentes y determinantes. El estado constitucional y los factores ambientales deben ser en todos los casos mutuamente complementarios, pues el predominio del primero o de los segundos influirá en el tipo de depresión que se desarrolle en el enfermo, Garza divide el cuadro depresivo en tres tipos; psicóticos, neurológicos y simples.

Al aceptar que en todo cuadro patológico la constitución del paciente desempeña un papel importante, y que la participación de factores ambientales modifican este estado básico, tenemos que reconocer que en la depresión psicótica pueden influir elementos ambientales de diferente tipo, descartándose el criterio clásico de que por ser un cuadro endógeno no es susceptible de modificación por factores exteriores. Por el contrario, los trastornos psicológicos de la depresión neurótica, y los ecológicos y sociales de la simplemente no pueden prescindir de los factores constitucionales que representan el terreno sobre el que ellos van a actuar.

Aun cuando no existen factores etiológicos específicos en ningún tipo de depresión, con fines didácticos dividiremos las causas de la depresión en genéticas, psicológicas, ecológicas y sociales.

Dentro de las causas genéticas son de mayor importancia en las depresiones psicóticas, un buen número de autores han presentado pruebas a favor de la teoría de que algunas personas son portadoras de una vulnerabilidad específica a la psicosis maniaco-depresiva.

Los estudios de Kallman proporcionan datos que concuerdan con la teoría de una transmisión de la enfermedad por un gen dominante. Con base en su estudio de 461 personas en el que utilizó el método de parejas de gemelos, Kallman reportó las siguientes tasas en relación con parientes consanguíneos en psicosis maniaco-depresiva:

- a) 0.4% en población general
- b) 23.5% en padres
- c) 16.7% en medio hermanos
- d) 23.0% en hermanos
- e) 26.3% en gemelos dicigóticos
- f) 100.0% en gemelos monocigóticos

Como parte de este estudio, Kallman aisló a un grupo de 23 enfermos maniaco-depresivos que tenían gemelos idénticos (monocigóticos). En 22 de los casos el otro gemelo presentaba también psicosis maniaco-depresiva.

Slater (1997) reunió un número mucho menor de gemelos idénticos con trastornos afectivos. Utilizando métodos más precisos para determinar la cigotividad que el usado por Kallman, encontró que de las ocho parejas seleccionadas, sólo cuatro presentaron estados psicopatológicos concordantes; solos cuatro presentaron estados psicopatológicos concordantes; de las cuatro restantes, en tres el cógemelo era normal y en la octava pareja era neurótico. Aunque esta serie es muy pequeña, el resultado obtenido, 50% de concordancias, fue notoriamente menor que el de 100% reportado por Kallman.

En 1963 Tienari efectuó un estudio de todos los gemelos que nacieron vivos en Finlandia de 1920 a 1929. El reconocimiento de la gemelaridad se estableció con base en los datos del registro civil; la cigotividad, por medio de refinadas técnicas serológicas. En este estudio, Tienari no encontró un solo caso de psicosis maniacodepresiva, pero si reportó 16 de esquizofrenia, cuyas parejas de gemelos en ningún caso presentaron el mismo padecimiento. Como Kallman había reportado para el cuadro de esquizofrenia una coincidencia de 86.2%, utilizando la misma técnica que para la psicosis maniacodepresiva, se cuestiona en forma definitiva la validez de la técnica utilizada.

Respecto al riesgo empírico, es decir la posibilidad de que un pariente de un enfermo deprimido padezca también depresión psicótica, hay de un 10 a un 15% de posibilidades de que su hijo presente un cuadro semejante. Si el afectado fuera no un progenitor sino un hermano de éste, el riesgo empírico sería casi de la misma magnitud. Pero si los dos progenitores fueran deprimidos graves, sus descendientes afrontarían un 50% de posibilidades de padecer el mismo síndrome.

Las causas psicológicas pueden intervenir en la génesis de cualquier tipo de depresión, pero son especialmente importantes en la depresión neurótica. Como en casi todas las neurosis, los factores emocionales desempeñan un papel preponderante, presentándose desde los primeros años de vida, determinando rasgos de personalidad tan profundamente enraizados en el modo de ser del individuo, que algunos psiquiatras se refieren a ellos como rasgos constitucionales. Estos rasgos, sin embargo, no son heredados sino que se aprenden a través de la estrecha relación y la dependencia respecto de los miembros de la familia (cita)

De acuerdo con Rosenbluth (2007) en las causas determinantes existe la creencia de que casi todos los patrones neuróticos se derivan de conflictos y actitudes afectivas que aparecen desde la niñez, y de que, para entender la neurosis de un paciente, se deben relacionar los síntomas del enfermo con alguna situación problemática que no fue resuelta durante la infancia.

Es frecuente que durante la infancia se presenten algunos trastornos, como sonambulismo, terrores nocturnos, enuresis, berrinches temperamentales, fobias, timidez y onicofagia, entre otros, que se conceptúan como problemas de personalidad y de conducta. Probablemente estas manifestaciones deban considerarse como signos de conflictos específicos y de factores situacionales que han producido angustia y que han determinado la operación de síntomas neuróticos o de rasgos caracterológicos neuróticos; sin embargo, no basta con analizar los antecedentes de la infancia para comprender las secuelas que circunstancias especiales han dejado durante los primeros años de vida; también es necesario advertir la presencia de sentimientos de culpa, de conflictos creados por necesidades inconscientes, de incidentes que en la vida del paciente han tenido algún significado, y de tensiones familiares, incluyendo las matrimoniales o sexuales. Además se debe distinguir si estas circunstancias son factores etiológicos determinantes, o si son elementos desencadenantes que ponen de manifiesto la incapacidad de enfrentamiento de una personalidad deficientemente estructurada. En muchos casos se encontrará que una adaptación aparentemente adecuada es en realidad la máscara que oculta viejos problemas.

Entre las causas inmediatas de las neurosis, con frecuencia se encuentran la necesidad de reprimir, distorsionar o desplazar sentimientos de hostilidad, y los impulsos coercitivos de sexualidad y dependencia. Cuando intervienen estos factores entran en conflicto con la personalidad del paciente, produciéndole angustia, que es frecuentemente más común e importante de los trastornos psiconeuroticos. Esta angustia, engendrada por un súper ego demasiado severo y exigente, al ser estimulada por una situación externa, puede movilizar defensas de la personalidad que constituyen los síntomas neuróticos.

Las neurosis son más frecuentes en la mujer que en el hombre, en parte porque en ella la represión de las necesidades y de los instintos biológicos básicos (como el sexual) es más rígida; Bender, Levy y Golfarb han demostrado la relación etiológica entre la carencia afectiva de la primera infancia y determinados trastornos de la personalidad que pueden persistir hasta la edad adulta.

Tarde o temprano el niño descubre que la madre y él no forman parte de un todo. Con base en una clara diferenciación entre su propio ser y el mundo, el niño aprende a decir “yo” y comienza su autoafirmación. Cuando el niño no recibe el cuidado adecuado por parte de la madre, trata de evitar que ella se aleje, estableciéndose relaciones simbióticas entre niños y progenitores, las cuales podrían originar serios problemas psiquiátricos.

Cuando no existe una relación normal entre el padre, la madre y el hijo, cualquiera de los dos padres, por lo general la madre, es blanco de fuertes sentimientos de ambivalencia que originan una relación conflictiva e insatisfactoria. Una joven sin padre podría desarrollar un carácter masoquista, ya que los aspectos positivos de la heterosexualidad, como son el cuidado y el afecto, no se hallan disponibles. Un joven sin padre tiende a desarrollar características pasivo agresivas que lo pueden convertir en un delincuente conforme crece. Por otra parte, debe tomarse en cuenta que estas afirmaciones no tienen un carácter predictivo, pero que en el contexto de la psicoterapia podrían proporcionarnos la clave de cómo se originaron los problemas.

Por otra parte cuando hablamos de causas ecológicas nos referimos a la modificación del hábitat que el hombre ha venido sometiendo gradualmente a la naturaleza en la búsqueda continua de sus satisfacciones. Como ésta tiene sus propios mecanismos de defensa y de auto purificación, durante siglos logró mantenerse en equilibrio, lo cual permitió al ser humano una vida tranquila y saludable. No obstante, durante la última centuria la humanidad alcanzó un grado de desarrollo científico y tecnológico tal, que superó con mucho lo logrado en miles de años. Este desarrollo proporcionó mayor bienestar al hombre, pero también tuvo otras consecuencias negativas, a saber: un aumento acelerado de la población mundial, la exploración inmoderada de los recursos naturales, la producción incontrolada de sustancias contaminantes y una cantidad exorbitante de desechos, generando con ello una severa contaminación ambiental y el desequilibrio ecológico consiguiente.

Con lo que respecta a la causa social los estudios etiológicos, los estados afectivos de depresión son una respuesta a la pérdida de los lazos de unión que han sido indispensables para la supervivencia y desarrollo de nuestras especies. Por medio de ellos se han desarrollado los sistemas psicológicos que a través de los siglos hemos heredado de nuestros antecesores mamíferos, particularmente de los primates. Un aspecto interesante de estos sistemas es que nos permiten resistir con una fuerza biológica cualquier intento de destrucción de nuestras ligas afectivas, reaccionando generalmente con manifestaciones físicas y psíquicas de angustia. Un indicador de la fuerza de estos lazos es la reacción de duelo que se presenta en nosotros cuando alguno de ellos se destruye.

Un estudio efectuado en Inglaterra, en la ciudad de Gales, con más de 4000 hombres viudos, demostró que durante el primer año de viudez éstos tenían una tasa de mortalidad mayor que la de individuos con características demográficas semejantes.

Durante los primeros cuatro o seis meses posteriores a la muerte de la esposa, la tasa de mortalidad de los viudos aumentó en más de 40%, en comparación con hombres de la misma edad y nivel social; después de este lapso la diferencia iba disminuyendo hasta llegar a ser igual un año después.

Hay otros indicadores que señalan que la muerte del cónyuge o alguna otra pérdida muy sensible origina un fuerte impacto que hace que personas con antecedentes de alcoholismo aumenten su ingestión de bebidas alcohólicas, y que otras incrementen el uso de tranquilizantes o el número de cigarrillos; es decir, en todos los casos los humanos reaccionan vigorosamente, con todo su organismo, ala destrucción de sus vínculos afectivos.(ibídem)

A fin de saber cómo se relacionan estas manifestaciones de pérdida con el cuadro clínico, se efectuó en New Haven, Connecticut, un estudio de 185 individuos de cuadro clínico de depresión, comparados con un grupo igual de personas normales 20 (Segura, 2002). En ambos grupos se investigó la presencia o ausencia de situaciones vitales tensionantes entre los 6 y 12 meses anteriores

en los sujetos normales. Se incluyeron en este tipo de situaciones eventos negativos, como defunciones, divorcios, separaciones, y eventos positivos como vacaciones, ascensos de trabajo, etc. De una lista de 60 ítems se hicieron dos grupos, uno considerado como “salidas”, y otro como “entradas”. Entre las salidas se incluyó la desaparición de alguna persona del campo familiar y social, por ejemplo, una defunción, una separación, un divorcio, la incorporación de un hijo al ejército; en las entradas se consideró el ingreso de alguna persona nueva al espacio vital o interpersonal del individuo.

Al hacer el estudio comparativo de los dos grupos no hubo diferencia estadística importante en relación con las entradas, pero había una dramática diferencia en relación con las salidas, ya que en el grupo de los deprimidos estos episodios se manifestaban con mayor frecuencia.

Respecto a los jóvenes, es preciso tomar en cuenta que en la sociedad actual ellos tienen que realizar diversas tareas que les permitan su desarrollo; empiezan por abandonar la casa paterna para establecerse en forma independiente, ya que dentro del marco de la vida moderna concedemos una gran importancia a nuestra propia independencia. Esto, sin embargo, va en contra de nuestra herencia biológica, pues, como hemos mencionado, no solemos destruir fácilmente nuestros lazos de unión, y cuando lo hacemos es a base de un alto costo emocional, aun cuando en una moderna sociedad industrial como la nuestra, nos movemos con frecuencia de un lugar a otro, para ir a la escuela, al trabajo, en viajes de negocio, de placer, etc., al mismo tiempo que mandamos a nuestros hijos a campamentos de verano, a viajes de fin de semana, etc. En otras palabras, intencionalmente entrenamos a nuestros hijos para resistir la tensión y la ansiedad que en el futuro les producirá la ruptura de sus lazos familiares y sociales, llegando a considerarlos dependientes cuando no inician un movimiento de independencia temprano.

Durante siglos los tres sistemas de apoyo social más importantes han sido la familia, la iglesia y la comunidad de vecinos, y desde que se inició la vida urbana hemos encontrado en ellos un apoyo contra estados emocionales disruptivos,

como la depresión, el medio y la ira; sin embargo, es característica de la época actual la desintegración de estas tres fuentes de apoyo.

Sabemos que los lazos familiares se han debilitado en los últimos tiempos; que muchas familias se reúnen sólo en ocasiones especiales, como bodas, bautizos, o entierros; que el divorcio se incrementa día a día, y que es habitual que los jóvenes traten de independizarse tan luego como tienen los medios económicos que les permiten hacerlo.

La iglesia como apoyo social ha desempeñado papeles importantes: da un sentido cognoscitivo a la vida, brinda consuelo durante los periodos de desesperación, especialmente si están relacionados con la muerte, y presta servicios sociales a los enfermos, huérfanos, ancianos, etc. No obstante, en la actualidad los lazos religiosos se están debilitando y cada día es mayor el número de personas que hacen gala de un materialismo ateo, en donde el sujeto debe depender de sí mismo, sin esperar ayuda espiritual o divina de ningún tipo. Por otra parte, los necesitados reciben los servicios a través de agencias de seguridad social o de otras instituciones gubernamentales.

En lo que se refiere a la comunidad de vecinos, el vivir en una época de acentuada movilidad personal y urbana impide establecer contacto y amistad con las personas que nos rodean. Las relaciones de vecindad, afecto y apoyo emocional que existían hace décadas se han roto por completo. Hoy en día, lo habitual es que con dificultad conozcamos a las personas que habitan las casas colindantes a la nuestra, y el resto de la comunidad suele sernos tan extraña como pueden serlo los habitantes de otra ciudad o país

1.5 Frustración

El término es vago y tiene muchos significados (Lawson y Marx, 1958). Parte de la dificultad de usar a veces el término frustración en lugar de motivación

cuando se hace referencia a condiciones de simple privación o a una demora en el reforzamiento.

Hall (1961) describió que el uso del término frustración implicaba una “confusión proceso producto”, y Britt y Janus (1940) notaron con anterioridad que se usaba el término por lo menos en tres formas importantes, que describían a) una situación frustrante o una condición instigadora, b) los efectos de tal instigación sobre la persona (por ejemplo, “cambio de la tensión, perturbación de la homeóstasis y una adaptación defectuosa”) y c) los efectos sobre el sistema de reacción de la persona (como son enojo, agresión, retraimiento, regresión). En el estudio presente se seguirán, siempre que sea posible, las distinciones trazadas por Britt y Janus (Ros, 2004)

De acuerdo con Cofer y Appley, (1975) existen dos precondiciones necesarias para la frustración: a) la presencia de un impulso o de un motivo previamente alertado o no recompensado, y b) alguna forma de interferencia con las formas de gratificación o impedir su realización.

1. Privación. Si solo se satisface la primera de estas condiciones, puede hablarse de privación o pérdida, pero no de frustración. La privación se refiere a una condición en que la necesidad o la tensión existentes aumentan en intensidad al estar ausentes los medios de reducirlas. Como Maslow (1943) ha observado, la privación o pérdida implica “mucho menos” de lo que implica la frustración. Marx (1956) opina en forma parecida, y hace notar específicamente que la privación no implica una “conducta instrumental o consumatoria anterior”.

Rosenzweig (1944) también ha hecho hincapié en las diferencias existentes entre privación y frustración, e intentó indicar la prioridad de las dos condiciones al llamarlas, respectivamente, frustración primaria y secundaria. Sin embargo, consideramos que se mantiene mejor la distinción si se usa el término privación sólo para identificar la primera

condición y se reserva el término frustración para aquellos ejemplos que llenen ambas condiciones.

2. Impedimento Dollard y colaboradores (1939), la frustración surge “cuando una respuesta de meta sufre una interferencia que le impide ocurrir” o “cuando hubiera podido esperarse que el organismo efectuara actos, y se ha impedido que ocurran tales actos”. Impedimento es otro nombre de la interferencia de respuesta. Tanto la privación como el impedimento son precondiciones necesarias de la frustración.

Brown (1961) describe tres métodos para producir el impedimento: a) por medio de barreras físicas, b) retirando el estímulo sustentador y c) por la provocación de respuestas incompatibles. Las barreras físicas pueden variar desde una sujeción total del organismo implícito hasta la contención específica de un reforzamiento (por ejemplo, cerrar una puerta que da a un plato de comida, y por la que se ha entregado al animal para que salga a buscar su comida). El segundo tipo de impedimento descrito por Brown implica suprimir algún estímulo o estímulos necesarios a la conducta de lograr una meta, aunque el individuo pueda estar impedido. De este modo, por ejemplo, puede retirarse la palanca usada para obtener comida en una caja de Skinner en que está alimentando un animal por sí mismo o puede retirarse la comida. Un ejemplo análogo, en la experiencia humana, de estos dos métodos de impedir podría ser el de un hambriento visitante en tierra extraña que, en el primer caso, encontrara cerrado el restaurante que se ha acostumbrado a visitar, mientras que, en el segundo caso, podría encontrarse con los signos direccionales desaparecidos y no ser capaz, así, de localizar el restaurante.

Rosenzweig (1944) hace una interesante distinción entre barreras pasivas y activas. Así, una puerta cerrada podría efectivamente impedir la recompensa de una necesidad (barrera pasiva) sin ser en sí amenazante. Por otra parte, un policía o un soldado que guardara la misma puerta (barrera activa) sirve para frustrar la necesidad inicial (por ejemplo, el

hombre), provocando al mismo tiempo una conducta aversiva respecto a futuros acercamientos a dicha puerta.

Brown (1961) supone que nunca puede tenerse la seguridad de que una respuesta probablemente impedida ocasionará frustración, a menos que existan pruebas de que la respuesta habría continuado (hacia el logro de la meta) de estar ausente el agente impedor. Por lo mismo, propone varios criterios para juzgar el impedimento. Aunque ninguna es una indicación absoluta de que ha ocurrido un impedimento, sí proporcionan una forma independiente de revisar el funcionamiento del impacto. Los criterios son: 1. los esfuerzos hechos por parte del individuo detenido para continuar una conducta interrumpida (por ejemplo, un perro atado continuará tirando del collar que lo retiene, aunque sus embestidas sean incompletas y no tengan éxito), 2. Reasumir la respuesta al retirarse el agente impedor (sin embargo, puede no tomarse como indicador negativo no lograr reanudar la respuesta) y 3. Omitir respuestas anteriormente dadas con regularidad, aunque estén presentes las claves suficientes para evocarlas. Este último criterio sería de lo más apropiado para medir la frustración inducida por un conflicto.

Arbinagalbarzabal (2008) la privación como el impedimento son precondiciones necesarias para la frustración. Sin embargo, esto no significa que sean condiciones suficientes. Privar a un organismo de alguna sustancia necesitada deseada ocasiona, normalmente, una conducta instrumental o de pugna, que dura hasta satisfacer la necesidad o eliminarse la instigación. Esto podría implicar la repetición de un acto o la ejecución de actos variados que constituyen el repertorio de respuestas de un individuo. Generalmente se habla de tal conducta como instigada por una pulsión (más bien que instigada por frustración), aunque se ha sugerido (Melton, 1941) que todas las situaciones de aprendizaje implican frustración. Sin embargo, preferiríamos reservar el término frustración para una clase más limitada de acontecimientos; a saber ese punto en una serie de cambios de respuestas que viene tras el fracaso (o el fracaso

anticipado) de las respuestas disponibles para lograr la meta deseada. En otras palabras, solo cuando fracasa la conducta de pugna normal (o se anticipa su disponibilidad de fracaso) entra en juego el nuevo proceso. Una distinción interior exterior. A veces se dice que la frustración surge a causa de una inadecuación, por parte del individuo, para satisfacer sus necesidades ante existencias ambientales ordinarias. En otras ocasiones, la frustración puede resultar de una excesiva demanda o exigencia ambiental, o tal vez a causa de un ambiente excepcionalmente empobrecido. En otras palabras, las demandas del ambiente pueden no ser excesivas si se les mide con alguna escala independiente, y sin embargo, las capacidades del individuo pueden no ser suficientes para satisfacerlas; por otra parte, las capacidades ordinariamente adecuadas pueden ser insuficientes o en un ambiente sin recursos o en uno que exige capacidades extraordinarias.

Esta distinción interior exterior es de útiles implicaciones para el psicoterapeuta o para el ingeniero social, a los que puede pedirse que modifiquen uno u otro, reduciéndose así la posibilidad de frustración. Pero para las consideraciones actuales, identificar si las desventajas pertenecientes al individuo o al ambiente es cuestión de elección, como entre los dos lados de una moneda. Sea que el individuo exija más de lo que el ambiente pueda proporcionarle o que el ambiente le proporciona menos de lo que el individuo exija o necesita, o que las metas estén al alcance normal y dicho alcance sea subnormal, o que las metas estén más allá del alcance normal aunque dicho alcance sea normal, las condiciones esenciales de la frustración son todavía la existencia de una necesidad no satisfecha, y el fracaso (o el fracaso anticipado) de conductas de pugna disponibles para obtener la meta necesaria.

Otra es la crisis de desarrollo y la frustración. La "situación humana" ha creado varias situaciones de crisis que pueden servir como instigadoras de la frustración. Symonds (1946; véase también Young, 1961) da la lista de una serie de contingencias del ciclo de vida normal que casi de necesidad provocan la frustración. Dichas contingencias incluyen restringir la actividad infantil, impedir la

expresión auto erótica, la pérdida de atención y cuidado, las experiencias insatisfactorias durante la crianza, el destete, la enseñanza de hábitos higiénicos, la pérdida del amor o de la seguridad y el apoyo, una independencia forzada durante la adolescencia, dificultades económicas en la vida adulta y otras pérdidas, incluyendo pérdidas debidas a la muerte de seres queridos o la anticipación de la propia muerte.

La mayoría de estas situaciones, sino es que todas, contiene una supuesta necesidad anterior fundamental, y una pérdida real o imaginada (o una amenaza de pérdida) de satisfacción. En cada ejemplo dado se elimina un medio de satisfacción y se hace efectiva una forma previamente adecuada de enfrentarse a la privación o a la amenaza de privación.

Relación con la pulsión subyacente. Ya debería estar claro que la frustración no es idéntica a la necesidad insatisfecha, que es una de las precondiciones necesarias. Al contrario, la mayoría de las definiciones sugieren que la frustración es un proceso, una tensión o un estado de necesidad nuevo, tal vez relacionado con la intensidad de la necesidad base, pero quien no está relacionada con su naturaleza. Pero también se ha sugerido la alternativa de que la frustración surja como una función negativa de la posibilidad anticipada de lograr una meta o satisfacer una necesidad.

Pero la frustración no es la consecuencia automática de haber interrumpido cualquier conducta buscadora de meta. Por ejemplo, Zander (1944), tras revisar estudios hechos en este campo, concluye que la frustración ocurrirá cuando “se considere importante y obtenible” la meta en cuestión. Otros (por ejemplo, Sherman, 1941; Maslow, 1943; Rosenzweig, 1944; Sargent, 1948) también han subrayado que la pulsión implícita debe ser importante para el individuo. Maslow y Rosenzweig han propuesto cada uno una división entre estados afines a la privación y aquellos que representan amenazas a la personalidad. Empezaron a usarse los términos “defensor del ego” e “amenazador del ego” e “involucrado del

ego” (véanse Iverson y Reudur, 1956, Hall,1961) para describir esos estados emocionales más intensos; interferir con ellos podría provocar la frustración.

Los procedimientos propuestos para implicar el ego de un sujeto son aquellos que amenazan su autoestima o su integridad como persona. Así, por ejemplo, pueden “involucrarse” a un grupo de estudiantes universitarios si se les informa que están a punto de resolver una prueba de inteligencia, cuyos resultados pasarán a formar parte de sus registros permanentes. Tales instrucciones alertan un motivo importante, e informar a los estudiantes que están fracasando o han fracasado, ya constituye un impedimento para la conducta ego protectora alertada.

Britt y Janus (1940), sugirieron anteriormente que se había aplicado el concepto frustración a condiciones instigadoras, a un estado del organismo y a formas de reacción. Desafortunadamente, es difícil definir las fronteras entre estos tres aspectos del concepto. Si nos dedicamos ahora a considerar el estado de frustración, descubriremos que ha sido caracterizado como un estado emocional desagradable (Sargent, 1948) “contra el que se movilizan en forma más o menos vigorosa las energías afectadas del individuo” (Mowrer, 1938). Sin embargo, excepto por la implicación de que se ha alertado el organismo, no se han demostrado correlaciones confiables entre las indicaciones de alertamiento particular y las variables de estado, o entre variables de estado y formas de reacción (véanse Thetford, 1951; Child y Waterhouse, 1953; Marx, 1956).

La teoría BrownFarber. Brown y Farber (1951) han ofrecido una explicación victorial de cómo surge la frustración y de sus efectos, basada en los principios de la teoría de la conducta general de Hull (1943). Los dos factores que ellos proponen son la pulsión y el hábito. La frustración, que para ellos es una variable hipotética (véase Brown, 1961, pág.203), resulta de inferir con una secuencia conductual motivada (ex citatoria) en funcionamiento, sea por medio de una tendencia inhibitoria, (producida por bloque, no reforzamiento (extinción) o una

función de trabajo) o por medio de una tendencia ex citatoria competidora. Por lo general, la frustración es un proceso temporal, que en última instancia se resuelve en función de las fuerzas relativas de la tendencia en competencia (incluyendo aquellas evocadas por la frustración misma) y en una dirección resultante de la tendencia excitante y de la inhibitoria separada. Entonces, de acuerdo con esta formulación, la frustración a la vez vigoriza y da dirección. Produce un incremento hacia una pulsión general, que es un verdadero efecto motivacional. Esta pulsión aumenta tanto las tendencias en funcionamiento como las de competencia (indiscriminadamente). Por otra parte, el efecto de dirección resulta de un estímulo específico de la frustración. Tal estímulo evoca tendencias de respuesta, ya sean no aprendidas o previamente aprendidas, relacionadas con estados de asuntos frustrantes en algunos asuntos. De este modo, Brown y Farber no defienden la frustración como introductora de algunos principios motivacionales o de dirección especiales, sino que más bien la explican según los conceptos de pulsión y hábito de la teoría de la conducta general.

La teoría de Amsel. Mientras que la explicación BrownFarber buscaba incluir un amplio rango de experiencia de obstaculización, Amsel (1951, 1958, 1962) se ha concentrado en la no recompensa que viene tras el desarrollo de una expectancia de recompensa (“no recompensa frustrante”), para sacar su modelo de funcionamiento frustración inducción. Amsel (1958, pág.104) está de acuerdo con Brown y Farber en que la frustración es “una condición motivacional que contribuye con la pulsión y proporciona claves de dirección”. Sin embargo, Amsel propone, además, un tercer factor; a saber, “una forma secundaria (aprendida) de esta (frustración) primaria, aversiva y condicional, denominada frustración fraccional anticipatoria”, que afirma él, “se desarrolla por medio del condicionamiento clásico y constituye el mecanismo inhibitorio en la no recompensa”. Amsel y sus colaboradores han efectuado una impresionante serie de experimentos, planeados para apoyar esta explicación trifactorial de los efectos de la frustración. En la mayoría de sus estudios han usado un corredor recto de dos partes, que contenía dos cajas de meta, una en medio del callejón y otra al

final. Como sujetos, emplearon ratas. En el primero de una serie de estudios, Amsel y Roussel (1952) hicieron correr ratas privadas de comida (hacia recompensas de comida situadas en ambas cajas) por una serie de 28 días (84 ensayos), hasta lograrse velocidades de carrera estables. Se omitió la comida en la mitad de los siguientes 36 ensayos (espaciados al azar) de la primera caja meta, y se midieron los efectos de esta operación de frustración (con base en los 18 ensayos de control restantes) según la latencia de las respuestas dadas en el callejón situado entre las cajas meta (la comida estuvo presente en la segunda caja meta durante todos los ensayos). Las latencias disminuyeron más aún en los ensayos de frustración, pero no en los de control, y ello hizo de la pulsión como resultado del procedimiento frustrante.

Wagner (1959) confirmó tales hallazgos y las conclusiones de Amsel y Roussel en un experimento donde el control se hacía mediante una explicación alternativa en términos de una deducida depresión de respuesta para los ensayos recompensados en función del comer (Wagner hizo correr a un grupo control en que nunca se alimentó a los animales en la primera caja meta).

Amsel y Ward (1954) informaron a continuación de una serie de experimentos que daban ulterior apoyo a las conclusiones de Amsel y Roussel, y proporcionaban pruebas para el segundo factor de la teoría de la frustración de Amsel (y Brown y Farber); a saber, la función clave de los procedimientos frustrantes. En lugar de un callejón que continuaba en línea tecta tras la primera caja meta, en el aparato arriba descrito, Amsel y Ward proporcionaron, tras la primera caja, un laberinto en T de elección única. Se exigía de los animales que torcieran en una dirección si se les había recompensado en la primera caja meta, y en la otra de haber sido frustrante su experiencia. En total se efectuaron cinco experimentos, y emplearon varios procedimientos control para eliminar claves que no fueran los efectos de la frustración. Se interpreta que los hallazgos (de aprendizaje de discriminación y de una respuesta más rápida tras la no recompensa) apoyan la hipótesis de que la "frustración proporciona estimulación

de pulsión que le da propiedades directivas” y que “la reducción de la frustración es reforzante”.

El tercer factor de Amsel, la frustración fraccional anticipatoria está modelada en el mecanismo de respuesta de meta fraccional anticipatoria postulada por Hull (1943). Amsel afirma que tras una serie de experiencias de no recompensa frustrante en una caja meta, empezarán a aparecer respuestas condicionadas de frustración anticipatoria en el callejón que con duce a la caja meta. En la suposición de que la frustración sea una condición motivacional aversiva, Amsel afirma que los estímulos producidos por frustración quedarán asociados con tendencias a dar respuestas de evitación, que competirán con las conductas de acercamiento a la meta (inhibiéndolas así). Sin embargo, como las tendencias de acercamiento por lo general son más fuertes, los ensayos posteriores muestran velocidades de carrera incrementadas, en función de la vinculación de las respuestas de acercamiento con los estímulos de la frustración. Amsel cree que pueden explicarse los hallazgos de los estudios sobre reforzamiento parcial y aprendizaje de discriminación según la competencia existente entre los factores de recompensa y los frustrantes. Los estudios de Holder y colaboradores (1957, véase Marx, 1956) dan apoyo a la noción de la condición habilidad de la frustración. Seward (1951; véase también, Seward, 1956b) ofrece un enfoque en cierto modo similar.

Mientras que Brown y Ferber han ofrecido como precondition de la frustración la competencia de respuesta, Amsel ha propuesto, de hecho, lo contrario. Una no recompensa que venga tras la recompensa es precondition necesaria de la frustración, y el mecanismo produce, a su vez, competencia de respuesta. Sin embargo, como Amsel no ha tratado de manejar una situación que implique más de una tendencia de respuesta incompatible inicial, las dos teorías no están necesariamente en desacuerdo. Por otra parte, Brown (1961), aunque acepta las suposiciones de Amsel de que la frustración es motivacional y aversiva, cree que la formulación BrownFarber podría explicar la aparición de una frustración anticipatoria “sin la agregada suposición de que la frustración es

directamente condicionable” (pag.207). Sugiere una explicación alternativa: la interacción competitiva de tendencias ex citatorias generalizadas y condicionadas ya presentes antes de alcanzarse la meta.

De acuerdo con Morales (1997) muchas son las causas que pueden dar lugar a la frustración en el individuo, pero, desde luego, siempre se presenta como resultante de la imposibilidad de alcanzar una determinada meta. La frustración aparece, por ejemplo, cuando la actuación de una persona impide la satisfacción de un deseo de otra, o bien, cuando el verificativo de una circunstancia de orden externo conduce al mismo resultado.

Puede ocurrir que, si en alguna ocasión un hijo de familia le pide prestado el automóvil a su padre y éste se lo niega, se sienta frustrado. No importa que el padre le explique o trate de explicarle las razones en que funda su negativa. Si el hijo, con anterioridad a lo solicitado, había adquirido cierto compromiso y contaba con el vehículo para cumplirlo, al no conseguir su objeto simplemente se sentirá frustrado. Cosa igual puede ocurrirle a la esposa que espera de su marido el cumplimiento de responsabilidades para las cuales éste no se encuentra preparado y así se lo hace saber a su cónyuge, pero si ella no acepta las razones que se le dan, se sentirá frustrada. Lo mismo puede sucederle al que espera ser llamado para ocupar un cargo que se le ha ofrecido y para el cual se considera destinado, pero si transcurre el tiempo y no se le llama o es otra persona a la que se distingue con el puesto, también se sentirá frustrado.

Las reacciones ante las experiencias que han dejado un ánimo frustrante son diversas. Si el motivo que da lugar a la frustración es débil, el sujeto tiende a disminuir el esfuerzo que desarrolla para lograr su objeto; pero si el motivo es fuerte, el sujeto redoblará su esfuerzo para obtener lo que pretende. Estas diferencias en las reacciones se explican solamente en razón de la intensidad de la motivación y, naturalmente, debe entenderse que, en tanto sea menor el grado en que se presenta, más fácilmente podrá desaparecer, dando lugar a otra diferente y, entonces, el esfuerzo podrá ser encaminado hacia otras metas.

Según Clore (1996), la frustración puede dar lugar a una conducta agresiva, la cual se manifestara en el frustrado en forma de reacción que no solamente estará encaminada hacia quien considera responsable, sino también, en ocasiones, hacia algún otro que puede ser totalmente ajeno.

Las manifestaciones agresivas pueden ser directas o indirectas y su aparición inmediata o mediata. Cuando, por ejemplo, un hijo de familia no logra algo de sus padres o recibe de ellos una amonestación o una prohibición que considera injusta, puede reaccionar directamente en contra de ellos, o bien, tratará de crearles problemas actuando en forma que sabe les va a causar desagrado.

La frustración puede, igualmente, conducir a la práctica de formas de conducta regresiva, las que se significarán por manifestaciones de primitivismo o de madurez. Tal será el caso del que, no pudiendo conseguir un determinado propósito, asume una actitud infantil, haciendo rabietas o rompiendo objetos, si cree que esto molestará a quien le impidió lograr sus fines.

De acuerdo con Chia (1994) la frustración es un estado emocional surgido una y otra vez en el curso natural de las contingencias de la vida, y que lleva a patrones de resolución en función de los contextos de su alertamiento y de las consecuencias de las respuestas que ocurren en ellos. Se han propuesto cuatro hipótesis principales respecto al resultado de la frustración. Se expondrá brevemente cada una en turno.

1. Frustración-agresión. Dollard y colaboradores (1939) definían la frustración como una "interferencia con la respuesta de meta", cuya consecuencia natural era, según ellos, una conducta de enojo y ataque. Se relacionará la intensidad de la agresión con a) la fuerza de la instigación, b) el grado de interferencia con la respuesta frustrada, y c) la frecuencia con que se interrumpen las secuencias de respuestas. También puede esperarse que su ocurrencia sea una función inversa del grado de castigo anticipado que se espera a causa de los actos agresivos. De ello se concluye que aunque los niños pueden expresar sus

agresiones en forma franca y directa, la experiencia (de castigo o la amenaza de castigo ante la agresión) modificará la respuesta (es decir, de una agresión física a una verbal, de una expresión inmediata a otra demorada, y de una agresión directa a otra desplazada).

La agresión puede dirigirse hacia el agente frustrante o volvera contra algún otro objeto, otra persona o, incluso, contra sí mismo. Freud (1924), al manejar la agresión como un aspecto del “instinto de muerte”, hizo incapié an las consecuencias de esta última forma de desplazamiento de la agresión. El grupo yale (Dollard y cols., 1939) analizó el linchamiento de negros en algunos de los Estados sureños como una teoría de desplazamiento de “chivo expiatorio” como fenómeno de generalización de estímulo (vease, también, Miller, 1948b; Bush y Whiting, 1953). Puede entenderse la naturaleza de la respuesta agresiva y la elección del objeto de agresión como resultante de a)condiciones instigadoras, b)modos habituales de acción y c) resultados anticipados (por ejemplo, grado de contragresión) (Stagner, 1961b).

Finalmente, puede indicarse que aunque anteriormente se sugirió que la agresión siempre resultaba de la frustración siempre provocaba la agresión, el grupo Yale modificó muy pronto la segunda mitad de esta hipótesis (Miller,1941), para reconocer que eran posible varias otras acciones a la frustracion, además de la agresión. Desde entonces se han acumulado considerables pruebas de que la relación por ningún motivo es invariable (vease Berkowitz, 1962).

2. frustración regresión. Tanto los psicoanalistas orientados a una historia vital como los teóricos de campo ahistóricos han propuesto la regresión han propuesto la regresión como posible consecuencia de la frustración. Freud (1920) hace incapié en la inevitabilidad de las contingencias frustrantes en el desarrollo psicosexual de los humanos civilizados, en que las presiones de cambio físicas y sociales combinadas exigen el subsecuente establecimiento y abandono de niveles de ajuste psicosexual. Cuando ocurren desarrollos limitados, habría poca

distancia para la agresión. Pero cuando el individuo se ha movido progresivamente por las distintas etapas de desarrollo hasta un nivel psicosexual relativamente maduro, la ocurrencia de acontecimientos traumáticos (obstáculos insalvables) da como resultado una regresión a formas anteriores de enfrentamiento con las que se tuvo éxito. Freud llamó a estas primeras de desarrollo de éxito relativo periodos de fijación o, como sugiriera Mowrer (1940), hábitos fuertemente reforzados.

Aparte del apoyo clínico y anecdótico dado a esta hipótesis, ha habido un gran número de demostraciones animales de regresión de hábitos, interpretadas dentro ratas para que minimizaran un choque eléctrico “congelándose”. Entonces forzó la adquisición de una nueva respuesta de oprimir un pedal para terminar con el choque eléctrico, tras lo cual se hizo aversivo el pedal (pues producía un choque eléctrico cuando se le tocaba). Los animales que habían aprendido con anterioridad el “congelamiento”, regresaron a esta respuesta primera. Por otra parte, los animales control continuaron ejecutando las ahora castigadas presiones de pedal (véanse, también, los estudios de Hamilton y Krechevsky, 1933; O’Kelly, 1940; Perkins y Tilton, 1954; y la exposición de Hall, 1961, págs.238 y sigs.).

En un estudio hoy clásico, Barker, Dembo y Lewin (1941) dieron a 30 niños de Kinder la oportunidad de jugar con juguetes ordinarios, tras la que vino un periodo de juego con nuevos y mucho más atractivos juguetes, en otra parte del cuarto. Cuando los niños ya se habían dedicado a jugar con esos nuevos juguetes, se les regresó a los materiales de juego menos deseables, con una pantalla de red que los separaba de los juguetes más atractivos. A continuación los autores tasaron lo constructivo del juego durante este periodo “frustrante”. Cuando podían verse los juguetes mejores, pero no se podía jugar con ellos. Al comparar las tasa de antes y después, informaron que 22 de los 30 niños regresaron a un juego menos constructivo, tres no mostraron cambio alguno y cinco mostraron una ingeniosidad incrementada en la construcción. Además, hubo un cambio de expresión emocional (menos felicidad) y un aumento en la tasa de

inquietud motriz y en la hipertensión. Barker, Dembo y Lewin. Concluyeron que una fuerte frustración causa tensión, ocasionando emoción, inquietud y una diferenciación de la personalidad. (el concepto lewiniano de regresión se diferencia del freudiano por no implicar un retorno literal a la forma de hábito anteriormente adquirida por un individuo determinado, sino más bien una “primitivización” a un nivel menos diferenciado (menos estructurado) de organización.

Child y Waterhouse (1952,1953) han ofrecido una interpretación alternativa de los datos de Berker, Dembo y Lewin según la competencia de respuesta. Sugirieron que lo constructivo del juego decrece en proporción al alertamiento de respuestas que interfieren con el juego (por ejemplo, respuestas agresivas incompatibles como resultado de la frustración misma). Waterhouse y Child (1953), con estudiantes de universidad, demostraron entonces su punto al indicar que criticar la ejecución en una variedad de labores (ideas para producir frustración) producía o un decremento o un incremento de la ejecución en función de la interferencia de la respuesta producida por la frustración.

3. frustración-represión. Anteriormente se habló de la implicación del ego como determinante de la importancia de los acontecimientos del individuo y, por tanto, de su probabilidad de frustración-instigación. Así que los eventos que implican al ego y lo amenazan, y que, sin embargo, ocurren, pueden estar respondiendo retrospectivamente sólo por medio del “olvido motivado” o de la represión. Así, Rosenzweig (1943) hizo que estudiantes universitarios resolvieran una serie de rompecabezas, de los que sólo permitió completar la mitad. Volvió a la mitad de sus sujetos “ego defensores” al informarles que se les estaba probando (la inteligencia), mientras que se dijo a la otra mitad (grupo de necesidad de persistencia”) que se probaban las tareas. Después se pidió a los dos grupos que recordaran las tareas. Fue significativo que el grupo de necesidad de la persistencia u orientado a una tarea recordó las tareas inccabadas, mientras que se invirtió la relación en el grupo involucrado. El fracaso del último grupo en

recordar las tareas inacabadas se interpreta como una protección de la autointegridad vía la represión del material amenazador del ego.

4. Frustración fijación. Maier (1949, 1956) ha presentado una teoría de respuesta a la frustración, que se diferencia de otras en su tendencia principal: a saber, afirma Maier, que la conducta instigada por la frustración no es motivacional, no está dirigida a una meta y no es adaptativa. De este modo crea una dicotomía entre conducta motivada (o dirigida) y conducta frustrada, que está fijada y es estereotipada, anormalmente resistente a la modificación y sin meta.

Aunque Maier ha intentado explicar la conducta humana delincuente y clínicamente perturbada de acuerdo a su dicotomía motivación frustración, la teoría de Maier se basa en estudios hechos en un tipo completamente restringido de experimentos animales, que, empero, él y sus estudiantes han investigado en forma extensiva. Han usado ratas (en su mayoría con capuchón) en un trampolín Lashley, donde la frustración se produce por una exigencia de responder en una situación sin solución. El aparato de Lashley consiste en una pequeña plataforma elevada, desde la que se enseña al animal a saltar una distancia de más o menos 30 centímetros hacia una de dos ventanas separadas por unos centímetros y cubiertas por tarjetas estimulantes diferentemente identificables. Si el animal logra una elección correcta, su peso hace que la tarjeta ceda hacia atrás, y la rata (hambrienta) cae en una plataforma donde encuentra comida. Si se hace una elección incorrecta, el animal golpea su nariz contra la puerta cerrada (situada en un muro suave) y cae en una cubeta situada varios decímetros abajo.

Tras un entrenamiento de discriminación previo, se cambia el problema para hacerlo irresoluble (pues las cartas se refuerzan al azar). Entonces el animal puede seguir saltando por un número variable de ensayos, pero pronto se rehusa por completo a saltar. Entonces Maier introduce choques eléctricos, ráfagas nocivas de aire o piquetes para obligar al salto, resultando que la respuesta asume una forma estereotipada que muestra una notable preferencia de posición

(aunque, por definición, tal como respuesta provoca castigos en un 50% del tiempo), y que persiste esencialmente en la misma forma por cientos de ensayos. En este momento de observar la conducta, queda claro (y Maier ha conservado excelentes ejemplos de tal conducta en películas en cámara lenta) que la respuesta no está relacionada con su función original. Maier ha mostrado cómo es que una vez establecida la conducta fijada, puede hacerse el problema por completo resoluble (al usar una ventana abierta), y, sin embargo, el animal saltaría de tal modo que será capaz de entrar por la abertura.

Maier contrasta en varias formas la conducta motivada (que para él significa dirigida u orientada a una meta) y la conducta instigada por la frustración (conducta sin meta). La última es rígida e invariable, la primera adaptativa, variable y plástica. Puede manipularse una conducta motivada bien aprendida haciendo cambios en las recompensas y en los castigos, mientras que la frustración fija las respuestas que están en progreso, incluso cuando son no adaptativas, y entonces esas resisten el cambio (a decir verdad, el castigo puede servir como un instigador de frustración, que cambia la respuesta motivada a fijada). Al parecer, las respuestas fijadas son fines en sí mismos, más bien que conductas instrumentales, y muestran pocas indicaciones de la influencia de anticipar las consecuencias. En contraste con el responder motivado, son ejecutadas compulsivamente, con una aparente falta de interés o excitación. La conducta motivada provoca el aprendizaje y un aumento en la diferenciación y la discriminación. En contraste, la conducta es una forma de conducta no diferenciada, y en algunos ejemplos ocurre una aparentemente incontrolable forma de responder convulsiva.

Para Maier, la agresión es una forma de conducta no discriminatoria (y no instrumental), que puede surgir de la frustración, pero que no está dirigida a resolver el problema. Maier cree posible analizar los actos delictivos como si fueran motivados o instigados por la frustración en base a su responsabilidad a una conciencia de las consecuencias. La conducta irracional y no responsiva está

instigada por la frustración y, según se deduce de su posición, sería relativamente inmune a las recompensas o los castigos. Por otra parte, guiar (que en el caso de la rata significa literalmente una dirección del movimiento hecha mano) puede, en última instancia, modificar las fijaciones y tener poco efecto sobre la conducta motivada.

En suma, la posición básica de Maier es que la conducta instigada por frustración no está más elevadamente motivada, como la mayoría generalmente cree. Por el contrario, no está en lo absoluto motivada, sino que es, como sugiere el subtítulo del libro de Maier, “conducta sin meta”.

Es innecesario decir que la teoría de Maier ha sido cuestionada por varios teóricos motivacionales y del aprendizaje que no aceptan la dicotomía (véase la discusión de Mawrer, 1960). Eglash (1951), Mawrer (1950b) y Mc Clelland (1950,1951) atacaron la suposición fundamental dada por Maier: que se ha cambiado la meta de un búsqueda de comida a una evitación del dolor, y que la conducta, a su vez, sufre un cambio adaptativo en la forma. Mawrer (1960) ha sugerido que regresar a un hábito de posición “está realísticamente justificado y de ninguna manera implica una pérdida de la flexibilidad y la inteligencia normales” (pag. 413). Después, Maier sugiere que el miedo generado al castigarse la respuesta de posición podría generalizarse hacia atrás, hasta el trampolín, para así perpetuar la respuesta fijada. Sin embargo, nos parece que la ráfaga de aire y otros medios de reforzar la respuesta en el trampolín son motivadores suficientes de las ahora adaptativas respuestas de evitación (escape). Lo estereotipado de la respuesta de evitación en general (véase Mc Clelland, 1951) tal vez es función de algún otro principio (por ejemplo, el esfuerzo menor (Mawrer,1960, pág.416)), pero no garantiza en si la conclusión de que la conducta estereotipada no sea motivada.

Farber (1948) y Wilcoxon (1952) han presentado pruebas que apoyan interpretaciones más tradicionales de la teoría del aprendizaje, según el tipo de

datos en que se basa la teoría de Maier. Farber afirma la posibilidad de explicar las respuestas perseverantes y aparentemente no adaptativas, en las situaciones de choque eléctrico, cuando éste se ha eliminado, en base a la reducción de ansiedad. Para demostrarlo, comparó la resistencia a la extinción de dos grupos de ratas adiestradas para buscar una recompensa de comida en un laboratorio en T. Ambos grupos recibieron un choque eléctrico inmediatamente después del punto de elección, y ambos desarrollaron, como resultado, hábitos de posición. A continuación, Farber alimentó a un grupo (por dos periodos de diez minutos) en el lugar del laberinto donde se había administrado el choque eléctrico, y después se causó la extinción en ambos grupos. Él había predicho que el choque eléctrico, en asociación con las claves del callejón, induciría la ansiedad, y que las alimentaciones dadas en los mismos lugares del laberinto eliminarían o reducirían la ansiedad, de este modo, evitando la perseverancia de las respuestas de posición en el grupo alimentado. Los resultados confirmaron sus predicciones. Fue significativo que el grupo alimentado lograra la extinción con mayor rapidez que el grupo en que la ansiedad inducida por choque eléctrico estaba aún, se presumía, funcionando. (También hubo una extinción más rápida en dos grupos control no choque eléctrico que en el grupo de ansiedad.)

Maier y Ellen (1951) re examinaron los datos de Farber, y observaron que sólo algunos animales (5 de 24) contribuían con puntuaciones extremas explicando así los hallazgos de Farber. Basándose en ello, afirmaron que la teoría de reducción de la ansiedad no podía explicar tal distribución de respuestas en dos formas, mientras que la teoría de la frustración, de Maier, habrá predicho que algunos animales quedarán frustrados y otros no. En su respuesta, Farber (1954) notó que sus diferencias serían importantes incluso si se eliminaban estas ratas extremas, y que tal vez las diferencias de raza (había obtenido sus animales de fuentes distintas) podrían explicar la crítica de Maier Ellen sin oponerse al significado de los datos.

Wilcoxon (1952) puso en duda la explicación de Maier sobre la fijación mediante una situación problemática irresoluble, basándose en la hipótesis de que aquí los procedimientos constituyen una forma de reforzamiento parcial, y es posible explicarlos en esos términos. Al introducir un grupo parcialmente reforzado, pudo demostrar una fijación del 92%, en comparación al 58% obtenido en las condiciones usuales de Maier y al 38% del reforzamiento continuo.

Sin embargo, Maier (1956) no ha aceptado que los estudios de Farber o de Wilcoxon (Véanse también, Maier y Ellen, 1954; Ellen, 1956) eliminen su dicotomía fundamental entre conductas motivadas y fijadas. Puede incluirse de esto, en unión de Maier, que la "evaluación sistemática de los hechos" es la única forma de resolver, en última instancia, este problema.

Al discutir la base fisiológica de un mecanismo de frustración, Maier (1956, págs.381 y sigs.) plantea un punto de adicional interés para nosotros. Sugiere la posibilidad de un mecanismo de umbral que funcione en los puntos de transición existentes entre el enojo y la ira, el miedo y el terror, la elección y la compulsión. "La teoría de la frustración exigiría alguna forma de transición neta, sea en forma de un voluntario abandono de los mecanismos de control o por la simple denominación de los procesos autónomos cuando la provocación exceda cierto punto" (pág.382). Esta forma de pensamiento es sumamente consistente con los enfoques expresados en otros contextos, y se les dedicará atención en mayor detalle en una próxima discusión sobre el stress. Sin embargo, de establecerse la validez de un umbral de frustración, esto no apoyaría necesariamente la argumentación de Maier de que la frustración es un proceso no adaptativo. Al contrario, creemos que una declaración definitiva del mecanismo podría mostrar que reacciones extremas y moderadas son aspectos de un complejo aparato autorregulador que, en esencia, es adaptativo.

1.6 Motivación

De acuerdo con Marshall (2010) las necesidades fisiológicas o biológicas son los instintos primarios de la vida humana. Pero el ser humano, además de estas necesidades básicas, desarrolla, mediante el aprendizaje, impulsos de cierto tipo, tales como los que se refieren al deseo de llamar la atención de los demás y al ser aceptado por ellos. Son los llamados impulsos adquiridos o sociales, los cuales, en contraposición con las necesidades biológicas, no son innatos, sino que se desarrollan por medio de la experiencia.

Los comportamientos humanos están determinados por causas internas, llamadas motivaciones, que son las manifestaciones de la energía o fuerza que impulsa al hombre a actuar. El ser humano es influido internamente y, así, se manifiestan sus deseos, sus necesidades o sus propósitos. Pero sus condiciones internas influyen también en sus respuestas a los estímulos externos: si, por ejemplo, alguien que recibe una invitación a una fiesta se encuentra cansado, probablemente no insistirá.

Por otra parte, las motivaciones pueden influir en la manera de captar o percibir las situaciones, determinando en las personas un comportamiento que podría ser distinto en otras circunstancias: un individuo puede actuar y considerar adecuado su comportamiento si se le sugiere con habilidad que se requiere de él una cierta conducta que, analizada a la luz de otros elementos distintos a los empleados para convencerlo, podría resultar reprobable y tal vez hasta criminal.

Según Leboeuf (2009) las motivaciones siempre desencadenan una sucesión de hechos. La razón es que están determinadas por ciertos aspectos propios del individuo, tales como:

- a) algunas reacciones químicas corporales;
- b) el deseo de éxito o el de satisfacer tal o cual propósito; o bien,
- c) por una combinación de las anteriores.

Para ilustrar el primer caso podemos presentar el ejemplo de una persona hambrienta: estará intranquila, no se sentirá a gusto, pero se tranquilizará en cuanto tome algún alimento.

En el segundo caso puede citarse el ejemplo del individuo que desea tener éxito en alguna empresa: deberá someterse a un proceso de aprendizaje previo, respecto a la materia en que pretenda destacar, si quiere ver satisfecho sus propósitos.

En el tercer caso puede mencionarse el ejemplo de la persona que tiene apetito y huele un alimento que considera sabroso; esto se debe a que ha preparado a su organismo para responder circunstancias externas.

Puede notarse por los ejemplos citados, que las motivaciones de la conducta tiene un carácter bidimensional: se alejan de los motivos primitivos de la persona y se dirigen hacia la meta que las satisface.

Las motivaciones tienen, como parte de sus más profundas raíces, las emociones. Las emociones siempre están provistas de una pesada carga afectiva que impulsa a actuar a las personas y que las obliga a tener un comportamiento en determinado sentido, a hacer algo que no hará si no estuvieran bajo el influjo de la afección.

Según Herbert (2006). Las emociones, por ser el resultado de una situación afectiva, son agradables o desagradables. La alegría o la tristeza se reflejarán en todos los que estén sujetos a una emoción, según que sea agradable o desagradable, y sus actitudes, con sus naturales consecuencias, siempre estarán determinadas por las emociones que los dominan.

Las emociones agradables siempre producen en nosotros un clima de bienestar que nos hace sentirnos necesitados de comunicarnos con los demás. Nuestras reacciones, tanto en el ámbito social como en el orden de los negocios, son de alegría y siempre van acompañadas de la franca risa o cuando menos de una agradable sonrisa. Por el contrario, las emociones desagradables,

por ser consecuencias del dolor, del miedo o de la ira, llegan a causarnos situaciones de ansiedad, tanto más profundas cuanto mayor sea su intensidad.

La tensión emocional es turbadora y persistente. Promueve, dirige y sostiene la conducta; a pesar de que comienza a desarrollarse con la sociabilidad, lleva en sí misma una fuerza interior tan poderosa como la que poseen los impulsos biológicos. La conducta emocional se caracteriza por intentos de alejamiento, acercamiento, ataque, etc.

Los estados emotivos, los momentos de excitación de los que somos conscientes, se presentan acompañados de cambios muy complejos en nuestro organismo. Cuando una emoción se posesiona de nosotros, parte de nuestros sistemas nerviosos autónomo entra en actividad; las fibras nerviosas que inervan el corazón se estimulan; otras fibras del mismo tipo, conectadas con las glándulas suprarrenales, actúan provocando una descarga de adrenalina que es enviada al torrente sanguíneo, haciendo que se clave la tensión arterial; el producto secretado contribuye, además, a la coagulación de la sangre y hace que el hígado libere energía a partir de la acción de los hidratos de carbono; simultáneamente se inhibe la actividad corporal. Es por esto que, cuando nos sentimos enfadados o asustados, se nos corta la digestión, lo que nos hace experimentar una sensación de vacío en el estómago; sentimos, además, flojedad en las piernas, dolor de cabeza y otras diversas molestias.

Las reacciones determinadas por las emociones que nos empujen en un momento dado, serán coincidentes con el tipo de constitución mental afectiva que poseamos. Se acostumbra distinguir cuatro tipos de constitución mental afectiva, cuatro temperamentos que caracterizan al individuo y que se manifiestan ajustándose a dos particularidades distintivas:

1. La rapidez con que el pensamiento sigue al pensamiento en la sucesión de las ideas;
2. La fuerza de la afección que matiza los ensamientos.

La historia de la doctrina de los temperamentos constituye uno de los capítulos más interesantes de la psicología y fue uno de los principales dogmas de los médicos del viejo mundo.

Las emociones se apoderan de nosotros súbitamente, cuando nuestra atención es requerida de una manera imprevista y aun sin nuestra voluntad. Vienen a nosotros cuando nuestra corriente de percepciones e ideas está fluyendo a su nivel usual de todos los días y, de repente, nos encontramos en cierta situación o afrontamos cierto índice al que no podemos sino atender. Ocurren dos cosas:

- a) La situación o emergencia da nacimiento, naturalmente, a una percepción y la percepción es completada, como por lo común lo son todas las percepciones, por ideas. Esta asimilación es fuerte y vivamente sentida en virtud de que nos encontramos en un estado de atención pasiva, por lo cual la afección será también fuerte;
- b) Durante este tiempo, hacemos frente a la situación mediante una actividad corpórea identificada con toda suerte de sensaciones de los órganos internos, que produce una perturbación general de sus funciones. Las sensaciones internas originadas, son fuertemente afectivas.

La emoción, así, es identificada; las sensaciones internas se amalgaman con las ideas provocadas por la situación y ayudan grandemente a la agradabilidad o desagradabilidad. La emoción alcanza su clímax con la fusión perfecta de los dos procesos. Pasado este punto puede ocurrir que se borre completamente o que, por el contrario, sobrepase los límites y llegue a desorbitarse, o bien, que descienda por un cauce menguante hasta convertirse en un humor menos violento y más duradero. El humor es, simplemente, una emoción largo tiempo prolongada: como cuando la alegría llega a ser un persistente contentamiento del espíritu. El humor se manifiesta cuando, en vez de atender a un grupo aislado de ideas y de sensaciones orgánicas que constituyen en un momento dado una emoción, nuestra atención se extiende sobre una serie de ideas. Como esta serie es marginal y no focal en la sucesión de conciencias que se presentan, se desprende

que la agradabilidad o desagradabilidad del humor es, en algún momento dado, mucho menor que la emoción que le dio origen.

Las emociones pueden ser consideradas dentro de dos grandes grupos, según que la situación reflejada por ellas lo sea bajo el aspecto de calidad o bajo el de tiempo. Si son las circunstancias de nuestra situación las que nos afectan, la emoción es cualitativa, pero, si se trata de la longitud de tiempo que dure la situación o del orden en el que las cosas se sucedan, entonces es una emoción temporal.

Las emociones cualitativas son agradables o desagradables puesto que la situación siempre será agradable o desagradable. Además, cada una de ellas tiene dos formas, según que atendamos principalmente a la situación (objetiva) o a nuestra propia actitud respecto de la situación (subjetiva): esto es, según que pensemos más en los hechos, o más en nosotros mismos que estamos experimentando los hechos.

Las emociones temporales, como las cualitativas, son siempre agradables o desagradables, pero constantemente están tendiendo a pasar a otras y mas estables formas, puesto que dependen del curso del tiempo. Las emociones temporales son transitorias por naturaleza y deben resolverse en emociones cualitativas, tal como las discordancias en la música, que son siempre de transición y deben ser resueltas en un acorde.

Tanto las emociones cualitativas como las temporales muestran diferencias de intensidad, presentando distintos grados cada una de ellas, pudiendo, además, ser clasificadas como objetivas y subjetivas.

De acuerdo con Aguilar (2005) los sentimientos pueden producirse en nosotros por las mismas causas que las emociones. Cuando nos encontramos ante una determinada situación o cuando afrontamos cierto incidente, puede ocurrir que nos sintamos atraídos hacia ellos. Sin embargo, no ha de ser en forma tal que nos veamos obligados a atenderlos, sino que nuestra atención ha de ser activa, esforzada y, desde luego, voluntaria, lo que implica una decisión de nuestra parte

a asumir una determinada actitud ante la situación que se nos presenta o ante el incidente que afrontamos. En cuanto la decisión ha sido tomada y puesto que ha desaparecido toda causa de deliberación, nuestra atención, de activa que fue inicialmente, se transformara en atención secundariamente pasiva.

Los sentimientos son las experiencias de agrado o desagrado que adquiere el Yo, sin el placer o el dolor físico, aunque en ocasiones surjan de ellos. Los sentimientos proceden de la persecución, consciente o inconsciente, de fines. Los fines perseguidos por el ser humano pueden considerarse dentro de dos grandes categorías:

Fines inferiores: se refieren a la conservación de la vida, de la especie. Son los de orden vital.

Fines superiores: se refieren a aspectos intelectuales, sociales o morales, religiosos, estéticos. Son los que, dándose cuenta o no, el individuo pretende alcanzar.

A otros aspectos, el sentimiento se parece a la emoción en sus manifestaciones orgánicas. La expresión corpórea del sentimiento es de la misma especie que la de la imaginación. Pero, por otra parte como la esencia de una emoción es una asociación simultánea de ideas y la esencia de un sentimiento es un juicio o un proceso de imaginación activa, el sentimiento está a un nivel más alto de desarrollo mental que la emoción. No hay más diferencia.

Debe advertirse, también, que tanto las emociones como los sentimientos pueden estar al servicio de impulsos instintivos y que, aunque las distinciones entre las emociones y los sentimientos por una parte y las necesidades biológicas por la otra están bien definidas, es claro que ambos operan como motivaciones, esto es, obligan al individuo a hacer algo para reducir la tensión. Hay que señalar, desde luego, que las emociones y los sentimientos son mucho más complejos que los impulsos biológicos, consistiendo la diferencia fundamental entre unos y otros en que estos últimos se originan independientemente de las experiencias cotidianas del individuo, aunque, sin embargo, ciertos sentimientos representan un

producto natural de las necesidades biológicas, o bien, en alguna otra forma, están vinculados con ellas.

Ahora bien, si las motivaciones son las causas internas que determinan los comportamientos humanos, si son las manifestaciones de energía que impulsan al hombre a actuar, si, en una palabra, implican deseos a los cuales se encuentran íntimamente ligado el individuo, ciertamente que constituyen una fuerza que, en tanto se vea contenida, producirá un estado de tensión que solo desaparecerá si se satisfacen los deseos.

A la satisfacción de los deseos se llama ajuste. En el niño pequeño el ajuste suele realizarse directamente, lo que se consigue por medio del llanto o del pataleo, pero en el adulto los medios para lograrlo son de otro tipo. En todo caso, en cuanto el ajuste se ha verificado, la tensión habrá desaparecido.

Cuando tratemos de identificar y describir los sentimientos, debemos cuidar de no confundirlos con emociones basadas sobre juicios ya hechos, o con emociones basadas sobre juicios que alguna vez fueron realmente juicios pero que han llegado a ser luego materia de asociación habitual.

Tenemos como ejemplo el sentimiento del honor. El honor es un valor moral y subjetivo, se encuentra dentro de la conciencia de cada uno, consiste en la integridad moral de la persona y solamente el que lo posea puede violarlo o mancharlo; así, no debe confundírsele con la honra, que es la estimación pública de la conducta del individuo. Si se llegó a formar el sentimiento de honor, también pudo llegar, por tradición, como una definición de conducta honorable, aceptada sin pensamiento y sin que haya costado ningún esfuerzo de atención.

También el sentimiento de la belleza pudo haber sido alguna vez un sentimiento real, producto del estudio de reglas de arte por medio de la atención activa, pero, después de tiempo, no quedar nada más que una emoción de belleza. Es claro que se puede quedar instintivamente complacido por las obras de arte sin hacerse el menor esfuerzo por analizarlas. Así, en la forma, se han

presentado un sentimiento moral y uno estético, pero en realidad solo son dos emociones.

De acuerdo con López, Rodríguez y Huertas (2005) las formas en que puede presentarse el sentimiento, de acuerdo con los fines superiores perseguidos por el hombre, hay que considerarlas, según sus manifestaciones, de la siguiente manera: sentimiento intelectual o lógico; sentimiento social o moral; sentimiento religioso y sentimiento estético.

Sentimiento intelectual o lógico. La situación que provoca este sentimiento está formada por los objetos de pensamiento de nuestros procesos interpretativos. No vemos nunca un hecho científico sino a través de una teoría. Esta teoría es la situación pensada, el grupo de conceptos que evoca el sentimiento intelectual. El juicio central en torno del que se aglomeran los procesos afectivos se enuncia así; “Esto es verdadero” o “Esto es falso”.

Los sentimientos intelectuales muestran de una manera muy clara cuan íntimamente relacionado está a la emoción el sentimiento en general: tenemos sentimientos cualitativos y temporales, como tuvimos emociones cualitativas y temporales; más aún, tenemos una distinción de formas objetivas y subjetivas entre los sentimientos cualitativos, como las tuvimos entre las emociones cualitativas.

Pero, al mismo tiempo, la diferencia entre el sentimiento y la emoción se revela con igual claridad: no puede haber emoción de término medio. Una emoción es de alegría o de aflicción, de esperanza o temor; no hay ninguna emoción que sea algo entre las dos pero que no sea ni una ni otra de ellas. Esto es una consecuencia necesaria del hecho de que las emociones se forman en estado de atención pasiva: somos absorbidos, abismados por la situación que nos agobia y que toma posesión de nosotros.

Sentimiento social o moral. La situación que provoca un sentimiento social es una situación de comportamiento, que involucra la concordancia o desacuerdo de nuestra conducta real con nuestro ideal de ella. Las acciones de un hombre como

miembro de una familia, o como ciudadano o como titular de una profesión, dan lugar al siguiente juicio: “Eso es un buen comportamiento” o “Eso es un mal comportamiento”. Este juicio forma la esencia de los sentimientos sociales.

Los sentimientos sociales se acomodan también en grupos subjetivos y objetivos: los primeros, que incluyen las varias formas de aprobación y de desaprobación de uno mismo; los últimos; que indican diferencias de actitud hacia el comportamiento de otros.

Estos sentimientos son muy difíciles de clasificar porque son excesivamente propensos a transformarse en emociones. Los deberes que cada miembro de una sociedad tiene para con los demás miembros de ella están tan incrustados en nosotros en la vida primera, que más tarde tomamos por concedidas las situaciones sociales y reaccionamos sobre ellas por pasiva atención: sería imposible, en la mayor parte de los casos, encontrar una diferencia, por ejemplo, entre reconocerse culpable (sentimiento) y temer por eso (emoción); o entre la vergüenza (sentimiento) y la de sazón (emoción).

Sentimiento religioso. La situación en el sentimiento religioso es una situación ideal, también formada de objetos de pensamiento e interpretaciones. El juicio central difiere muy sensiblemente en las diferentes religiones y aun en una misma religión, en los diferentes niveles de desarrollo. En términos generales, el juicio en cuestión se presenta así: “Esto es lícito” o “Esto es ilícito” a los ojos de Dios.

Los sentimientos religiosos, de igual manera que los intelectuales y los sociales, se manifiestan en forma subjetiva y objetiva. Es aun, por otra parte, materia de debate, si la última conexión que hay entre la religión y la moral en la sociedad es un desenvolvimiento reciente, o si ha persistido desde las formas primordiales de la comunicación humana hasta el presente.

Se considera sin embargo que, con toda probabilidad, las raíces de la religión y de la moral están plantadas en suelo distinto, y el crecimiento de ambas juntas es materia de comparativamente reciente ocurrencia. Teóricamente, por lo mismo,

debemos distinguir los sentimientos religiosos de los morales, por más íntimamente que puedan estar entretnejidos en nuestra diaria experiencia.

Sentimiento estético. La situación que se presenta en este sentimiento puede ser totalmente ideal (una “linda”teoría; un argumento “nítido”) o puede ser en parte ideal y en parte perceptual (una “hermosa”sinfonía; un “hermoso” panorama) y el juicio que la evoca se expresa así: “esto es hermoso” o “esto es feo”. Los sentimientos estéticos simples o puros quedan comprendidos dentro de dos tipos, uno se refiere a los de belleza y el otro a los de fealdad, y el juicio estético puede darse en dos campos perceptuales: el de la vista y el del oído. Encontramos belleza en el campo visual en la forma (arquitectura, panoramas), en color (pintura, paisajes), en el movimiento visual (baile, vuelo de aves), de la misma manera que en el campo auditivo en la manifestación musical (ritmo), armonía y melodía. En estos mismos campos también podemos encontrar la fealdad.

De acuerdo con Moraña y Sánchez (2012) existen, además, otros sentimientos que no quedan comprendidos dentro de la clasificación anterior por participar al mismo tiempo de varias de las características atribuidas a las cuatro formas estudiadas. Tal es el caso del sentimiento de la sublimidad, que en parte es estético y en parte intelectual, social o religioso; el de lo trágico, en parte estético y en parte social; y el de lo económico, en parte estético y en parte intelectual.

Procede hacer una observación respecto a los sentimientos intelectuales, sociales y religiosos: existe una razón obvia para la existencia de ellos. En efecto, es de importancia práctica saber si las teorías son verdaderas o falsas, si nuestra conducta es aprobada o reprobada, y si vivimos en forma lícita o ilícita. Se entiende que si las invenciones no sirven no se obtendrá ninguna retribución; que si obramos en contravención a normas sociales se nos hará el vacío; y que si vivimos en forma ilícita, apartándonos del credo religioso, no podemos esperar ninguna recompensa.

No parece haber razón semejante para la existencia de los sentimientos estéticos, ya que no puede decirse cual sea su valor practico. Sin embargo,

tampoco puede decirse que este sentimiento sea inútil, aunque su utilidad habrá que encontrarse mediante investigación especial.

Por otra parte según Ávila (2011) el hombre hereda la capacidad física para expresar sus sentimientos, pero el tipo de conducta emotiva que ha de manifestar durante su vida tiene que conformarlo mediante el aprendizaje. Todos aprendemos a expresar nuestros sentimientos, pero nuestro aprendizaje siempre estará sujeto a las condiciones del medio en que nos desenvolvemos.

Es probable que los sentimientos de más temprana aparición haya sido los de tristeza y alegría, formas básicas de las que se derivan respuestas específicas como el miedo, la ansiedad, la preocupación, la ira, el amor, etc. Estas y otras formas emotivas influirán en la conducta del individuo imprimiéndole características distintivas.

La aparición del miedo tiene lugar cuando no se puede tomar una actitud adecuada ante una situación súbita y desconocida. En una forma o en otra, todos hemos experimentado miedo. El miedo suele ser saludable porque nos obliga a protegernos de muchos peligros. Siempre estaremos aprendiendo, en la vida diaria, a tener miedo de muchas cosas que nos dañan o que perjudican nuestro bienestar.

El miedo, en el hombre primitivo, obro como estímulo que le permitió supervivir. Al sentir miedo, ante una naturaleza hostil con la cual estaba en constante lucha, buscaba la manera de vencer obstáculos y la encontraba. Recordamos que la organización surgió como respuesta humana encaminada a vencer la resistencia del medio. En la actualidad, la civilización ha reducido los peligros físicos, pero ha dado origen a otros que atañen a la seguridad personal. La reacción más corriente ante el medio es la huida.

La ansiedad. La ansiedad se manifiesta cuando imaginamos dolor que vamos a tener cuando se presente un cierto acontecimiento que esperamos. Al contrario que el miedo, que es provocado por una situación real, la ansiedad tiene un carácter previo: experimentamos angustia por lo que puede ocurrir y que, de

alguna manera, nos puede afectar. No podemos superarla, puesto que no estamos seguros de lo que va a ocurrir, y aunque nos sintamos impulsados a hacer algo, no sabemos exactamente qué. Cuando tenemos miedo, por ejemplo, de un perro rabioso, huimos, pero cuando nos encontramos en un estado de angustia nos sentimos intranquilos, incómodos, sin saber qué hacer.

En otras formas también suele presentarse la ansiedad, como cuando vamos a hablar ante un público y nos preocupa la impresión que causemos; incluso podemos sentir molestias físicas y mentales, aunque esto se debe más a falta de seguridad y confianza en nosotros mismos. En la vida diaria también padecemos estados ligeros de ansiedad, como cuando alguien nos invita a una fiesta en la que bailara con música moderna y nosotros no la practicamos; claro que podemos rehusar la invitación, pero también podemos decidirnos a tomar clases de baile y superar así nuestro complejo de inferioridad.

La preocupación. La preocupación es una forma de ansiedad en grado inferior y se deriva del miedo. En muchas ocasiones concedemos demasiada importancia a ciertas trivialidades, lo que trae como consecuencia una ofuscación que nos lleva a asumir actitudes inadecuadas que serán causa de posteriores preocupaciones.

Todos tenemos preocupaciones, pero estas serán tanto más difíciles de resolver cuanto menos empeño tengamos en hacer un real planteamiento de ellas. Algunas preocupaciones, como las que se refieren a cuestiones de dinero o a situaciones familiares, suelen decrecer cuando desaparecen las causas que las motivaron; pero las preocupaciones por las relaciones sociales o por la estimulación personal, son más persistentes.

El individuo con preocupaciones no es muy afecto a exponer sus problemas a los demás y solicitar su ayuda, pero si queremos tratar adecuadamente las nuestras tendremos que buscar su solución. Existen varias formas de hacerlo, y una de ellas es, precisamente, hablar con alguien de los problemas que les dieron origen, lo cual nos hará enfocarlos sobre distintas perspectivas; esto,

indudablemente, nos permitirá verlos de diferente manera. O bien, podemos estudiar a fondo las causas que las motivaron, lo que nos dará un conocimiento más exacto de la situación y nos posibilitará para hacer desaparecer errores y malos entendidos. En ambos casos se puede llegar a la total eliminación de las preocupaciones o, cuando menos, a una considerable reducción de la tensión emocional.

La ira. La ira se manifiesta cuando se frustran los deseos de autoafirmación. Suele estar relacionada con motivos de tipo social, tales como la necesidad de destacar, de tener éxito y de dominar, no solo las situaciones sino a determinadas personas. Aparece cuando estas necesidades se ven frustradas en su satisfacción y, generalmente, la provocan con más intensidad las personas que las cosas.

Es frecuente que nuestros fracasos en la consecución de determinados propósitos nos conduzcan a la ira, volviéndonos contra los que consideramos responsables de los malos resultados obtenidos. Si damos salida a este sentimiento por medio de la ofensa a nuestros semejantes, obteniendo satisfacciones morbosas mediante el indigno recurso de humillar a los demás o, simplemente, golpeando a un animal, o destruyendo algún objeto, poco habremos progresado respecto a la conducta emotiva propia del temperamento infantil.

Por otra parte, el equilibrio emocional no se consigue por la simple supresión de los sentimientos esto puede acarrear formas de conducta anómalas y enfermedades mentales, es preciso recurrir a la educación para modificar la forma de expresar un enfado o cualquiera otra manifestación temperamental del individuo. El propio control es clave para evitar no solo las expresiones exageradas de ira, sino de otros estados emocionales intensos. El control de la ira implica la reestructuración de los sentimientos agresivos del individuo y le permite mejorar su capacidad para la práctica de las relaciones humanas.

El amor. El amor, en la misma forma que el cariño, es una respuesta emocional que se desarrolla desde las primeras manifestaciones infantiles de alegría. Las expresiones de amor están influidas por la educación, pero su aprendizaje sigue

las pautas sociales del medio en que se practiquen. El amor, de la misma manera que el medio o la ira, puede expresarse de un modo constructivo, pero también puede tomar un cariz destructivo.

Cuando el amor se encauza en forma positiva llegara a construir la estructura básica de los mejores logros humanos: un país que legisla para tratar de igualar, aunque solo sea en parte, las condiciones económicas, sociales y culturales de su población, está inspirado en este sentimiento. La sociedad al reconocer la fuerza positiva del amor, ha establecido el matrimonio como una de sus más altas expresiones. Dentro del matrimonio se practica el amor a través de la vida familiar y constituye el vínculo fundamental para su persistencia. El amor, cuando es constructivo, es origen de comprensión, tolerancia, sacrificio, amistad y otras manifestaciones agradables que se disfrutan en toda clase de relaciones.

Pero si el amor se encauza en forma negativa puede construirse en una tremenda fuerza destructiva: dirigido hacia uno mismo se convierte en vanidad, egocentrismo, orgullo, soberbia; cuando se distorsiona puede transformarse en odio y si se une al medio puede producir los celos. Las reacciones del individuo ante los estímulos emocionales son diversas y, desde luego, dependen de la frecuencia e intensidad con que tales estímulos se reciban. Es difícil saber hasta qué punto una persona es emotiva, pero si podemos asegurar que existen unas que tienen más capacidad que otras para absorber las experiencias que pueda producir una sobrecarga emocional.

Según Fodor (2011) hay que considerar, por otra parte, que las actuales formas de vida producen en el individuo múltiples tensiones que propician estados psicológicos que pueden modificar significativamente su conducta. Al estado anímico resultante de los problemas psiquiátricos contemporáneos se le conoce con el nombre de stress, y pueden presentarse en dos formas; como austress cuando provienen de las emociones fuertes favorables y como disstress si se trata de las desfavorables.

Debe entenderse que la afección del stress sobre las gentes depende del grado de madurez del sujeto, agregándose que las tensiones pueden obrar de distinta manera, ya que lo que para unos puede ser una tensión favorable, para otros esa misma tensión puede ser desfavorable.

El hombre puede controlar mejor su emotividad cuando tiene más edad, pero suelen presentarse casos de inmadurez en el adulto y, entonces, sus respuestas ante situaciones emotivas lo llevan a la observancia de una conducta destructiva. En los niños de corta edad es más frecuente este tipo de conducta debido a que aun no aprenden a tener el comportamiento social requerido, máxime si reciben las influencias negativas que suelen llegarles a través de ciertas lecturas o programas de televisión, que es muestran gráficamente escenas de brutalidad y vicio o temas erotizantes o aspectos en los que predominan la violencia.

La conducta emocional puede acarrear muchos y muy graves problemas, tanto en el hogar como en los tratos sociales y en el trabajo, de lo cual se desprende que la capacidad de comprender y controlar las propias emociones es de vital importancia en las relaciones humanas.

Existen individuos que quieren hacer participes de sus estados emotivos a sus familiares, con lo cual solo logran introducir la intranquilidad y la angustia en el hogar; o bien, en la reunión de amigos desentonan con la exteriorización de problemas propios, provocando el descontento general de los que se han reunido precisamente con el propósito de olvidarse de problemas.

En la oficina es frecuente que un empleado se sienta amargado por la mejor situación de sus compañeros, o cual lo afecta emotivamente y hace que disminuya su rendimiento. También hay alguien que no puede adaptarse a un trabajo difícil, lo cual lo hace protestar a toda hora; con esto lograr un cierto alivio temporal, pero como no es la solución adecuada, su comportamiento le provoca un estado de angustia que lo hace sentirse agobiado por una marcada sensación de inadaptación. Por otra parte, con sus constantes críticas, siembra el malestar y la desconfianza entre todos.

Las emociones incontroladas siempre serán causa de dificultades: un trabajador que tenga conflictos emocionales o que este seriamente preocupado a causa de un problema, real o imaginario, puede cometer errores que cuesten a su empresa no solo tiempo y dinero, sino también prestigio, y puede también, por añadidura, causar cualquier accidente del que resulten víctimas sus compañeros o el mismo.

Si aprendemos a controlar nuestras emociones, manteniéndolas alejadas de la vida familiar, comercial o social, lograremos establecer normas de conducta que no afecten intereses ajenos y, de paso, nuestro comportamiento será constructivo. Si no nos ajustamos a este precepto fundamental, propiciaremos un clima de animadversión y hostilidad entre todos los que nos rodean y dificultaremos todo intento de acercamiento, lo que imposibilitara la práctica de relaciones armónicas.

De acuerdo con Gonzales (2007) la madurez emocional es una cualidad de la conducta de la persona; es un producto de la vida de relación y de la posesión de un subconsciente que trabaja en la formación de un sistema de valores, desarrollados a partir del hogar, de la religión, de la moral y de otros modelos de conducta. Es así como los factores ambientales desempeñan en ella un papel muy bien marcado; pero la madurez no depende del volumen de conocimientos del sujeto, sino del modo como los utiliza.

La madurez implica el llegar a ser autosuficiente; adquiere su plena manifestación en el adulto, sin que esto quiera decir que, por el hecho de serlo, se adquiere automáticamente. No hay una edad fija para llegar a ella, simplemente el equilibrio personal se logra en el transcurso de la vida del individuo.

A medida que el hombre crece y madura, va acumulando mayores conocimientos sobre la vida y valora las nuevas experiencias en relación con el sistema de valores medios que ha asimilado con el tiempo. Las nuevas experiencias influirán sobre él, imprimiéndole características propias y permitiéndole adquirir otras aptitudes que lo capacitaran para crear su propia

filosofía de la vida, la que le ha de permitir comprenderse mejor y comprender también a todos los que lo rodean.

De de igual manera que la posibilidad de mantener un equilibrio relativamente constante como producto de la integración de la personalidad como un todo, lo que permitirá al individuo proyectarse en todos los campos y practicar sus relaciones armónicamente con sus semejantes.

La madurez puede valorarse tomando en cuenta ciertos criterios que nos permitan darnos cuenta del grado hasta el cual podemos hábilmente ponernos en contacto con nuestros semejantes. De esta manera, estableciendo algunos de estos criterios, podemos decir que somos emocionalmente maduros si:

- Manifestamos nuestros sentimientos en forma constructiva;
- Tratamos de interpretar los sentimientos de los demás con ánimo de servir;
- Sentimos por nuestros semejantes el mismo respeto que por nosotros mismos;
- Tenemos paciencia con los demás y podemos amoldarnos a las circunstancias;
- Estamos seguros del afecto que produce nuestra conducta sobre los demás;
- Aceptamos responsabilidades y nos consagramos a ellas hasta su cumplimiento;
- Tenemos metas definidas y trabajamos en forma autónoma para alcanzarlas;
- Tomamos decisiones pero aceptamos las críticas sin ofendernos;
- Llevamos una vida agradable pero sabemos controlar nuestra conducta.
- Nos gusta estar acompañados pero también podemos gozar de la soledad.

La madurez emocional posibilita al individuo a adquirir el sentido del humor, que es una de las cualidades mas estimadas. Por otra parte, cultivar el sentido del

humor siempre contribuirá a disminuir las tensiones en los momentos más difíciles y a restablecer el clima de armonía que todos deseamos.

La capacidad para ver el lado alegre de la vida no la tiene todo el mundo, pero puede obtenerse. Para adquirir el sentido del humor necesitamos practicar ciertas formas de comportamiento que nos permitan encontrar los materiales adecuados. Por ejemplo:

Debemos prestar atención a los demás; si no tenemos interés en ellos no encontraremos nada que nos distraiga ni a nadie con quien divertimos. Hay que ser observadores. Observar a la gente siempre es instructivo, ya que podemos encontrar incidentes o conductas curiosas que nos permitirán desarrollar un buen sentido de humor. Tenemos que contarle a alguien cualquier experiencia agradable que tengamos, cuidando que la persona a quien se la contemos sepa valorar. Hay que aprovechar todas las ocasiones para contar cualquier anécdota divertida; así adquirimos soltura como buenos narradores.

1.7 Actitud

Según Gillet (2006) se entiende por actitud el estado psíquico y neurofisiológico organizado por la experiencia individual. La actitud tiene influencia directora o dinámica sobre la manera de reaccionar del individuo ante los estímulos respecto a los cuales se refieren.

Una actitud determinada puede adquirirse en relación con el medio que nos rodea, pero también puede originarse debido a las más variadas experiencias personales. Cuando se habla de la hostilidad que manifiestan los blancos hacia los negros en los estados unidos, se tiene un ejemplo de una actitud que ha pasado directamente, de generación en generación, sin fundamentarse en experiencias personales desfavorables, y cuando se habla de la aversión que se siente a la variación de los hábitos alimenticios o de ciertas formas de trato social, se tiene el ejemplo de actitudes que podemos tomar basándonos en experiencias personales, experiencias que pueden llegar a referirse hasta a las cosas más triviales.

En otra forma, podemos decir que la actitud es la estabilidad de una disposición mental específica hacia una experiencia planteada, que puede ser positiva o negativa. O lo que es igual, la actitud que asumimos ante un hecho cualquiera no es otra cosa que la forma en que nos disponemos a enfrentar tal hecho. Por ejemplo, cuando recomendamos que no se hable con alguien de determinado asunto porque lo enfurece, estamos dando a entender que ese alguien tiene una disposición mental específica, ya estabilizada, de tipo negativo, hacia dicho asunto. De igual manera, si nuestra recomendación es en el sentido de que se le hable del asunto porque le agrada, lo que damos a entender es que su disposición mental específica, ya estabilizada, es de tipo positivo. Debemos observar que, la reacción del sujeto es una repetición, que se manifestara siempre que se le hable del asunto y no ante cualquier experiencia, que es lo que nos hace decir que su disposición hacia dicho asunto es específica y estable, lo que significa la presencia de las características distintivas de la actitud.

Puede decirse que la actitud es la tendencia, arraigada o aprendida, a reaccionar en pro o en contra de algo, de donde se desprende que, por ejemplo, el exhibicionismo, el malinchismo, el espíritu de contradicción y todos los anti (anticomunismo, anticlericalismo, antisemitismo, etc.) son actitudes. La actitud se evidencia en forma de conducta tanto de aproximación como de alejamiento, lo que quiere decir que el objeto de la reacción adquiere un valor positivo o negativo, según sea el caso, desde el punto de vista del sujeto.

La actitud lleva a mantener un tipo de conducta, ya sea de aceptación o de rechazo, ante determinada experiencia y, según sea esa actitud, decimos que la experiencia, que es el objeto de la reacción, es buena o mala, no porque lo sea en si realmente, sino porque hemos estabilizado ante ella una actitud de aceptación o de rechazo. Por ejemplo, cuando decimos que algún fulano nos cae mal y que es un imbécil, la realidad es que el tal fulano provoca en nosotros una actitud de rechazo, pero no necesariamente ha de ser un imbécil. Lo mismo puede ocurrir el caso contrario: que el fulano nos caiga bien y aseguremos que se trata de un magnifico sujeto y que es muy inteligente, lo que tal vez no sea cierto, pero, de

cualquier manera, nuestra actitud hacia él es de aceptación. Desde luego que, en ninguno de los dos casos, el valor en sí del objeto de la experiencia, que es el fulano de quien se habla, entra en juego, simplemente adquiere un valor positivo o negativo según que nuestra actitud hacia él sea de aceptación o de rechazo.

La actitud puede ser manifestada o latente. La del ejemplo expuesto es manifiesta, pero, en muchas ocasiones, la actitud no se manifiesta porque es reprimida por educación, por conveniencia, o por otras razones, por lo cual queda latente, sin que esto quiera decir que nunca podrá manifestarse plenamente.

La actitud, por otra parte, no solo puede ser característica de una persona, sino también de grupos sociales y hasta de la sociedad entera. Esto se observa, por ejemplo, cuando se dice que la clase obrera mantiene una actitud hostil hacia la clase patronal, o que el pueblo árabe y el pueblo judío mantienen actitudes hostiles recíprocas, o cuando la generalidad de los humanos conservamos una permanente actitud desfavorable hacia la guerra.

Nuestras actitudes funcionan de un modo estable y, aun en estado latente, son ellas las que siempre nos estarán inclinando a juzgar, positivamente o negativamente, a las personas o experiencias que, por algún motivo, hayan creado en nosotros cualquier forma de atracción o rechazo, sin que tales personas o experiencias, por si mismas, se ajusten necesariamente a nuestro juicio de valor y aun en el caso de que sea todo lo contrario. Esta característica de la actitud es la causa de nuestra incomunicación con los demás, de nuestra incompreensión hacia ellos y el origen de muchos de nuestros errores.

Lo anterior debemos hacer entender la importancia que tiene para nuestras relaciones someter, siempre, a estricto análisis, nuestras actitudes. Al detenernos a analizarlas en cada uno de los casos particulares comprometidos dentro de los distintos campos de las relaciones humanas en el hogar, el grupo social, las actividades laborales, etc. – nos daremos cuenta de cómo el funcionamiento, casi automático, de estas actitudes, levanta fuertes barreras entre nosotros y nuestros

semejantes que imposibilitan el acercamiento indispensable para que exista la armonía entre todos.

Los malos entendidos y las falsas interpretaciones en nuestro trato con las gentes con quienes en una o en otra forma estamos relacionados, siempre han dado origen a disgustos, rencillas y toda clase de incidentes. En muchas ocasiones nos damos cuenta de la existencia de una mala interpretación cuando ya es tarde y no es raro el caso de individuos que, por falta de análisis, se lleven a la tumba una convicción equivocada que en vida les produjo grandes dificultades. Todo esto se debe a que, sin que nos demos cuenta, se ha estabilizado en nuestro modo de ser una actitud hacia los demás que funciona apartándose de los datos que puede proporcionarnos la realidad.

En ocasiones nos vemos obligados a enmendar una actitud cuando nos damos cuenta de que debemos hacerlo. En efecto, es posible que, inicialmente, hayamos tenido una actitud de rechazo hacia determinada persona porque la consideramos indeseable, pero, en un momento dado, reflexionamos acerca de que nuestra apreciación puede ser injusta y nos encontramos con que, en efecto, lo es. Pero, entonces, ¿Por qué antes no habíamos hecho el análisis de nuestra actitud? Pues simplemente porque no admitíamos la autocrítica, porque no teníamos ningún interés en modificar nuestro comportamiento hacia dicha persona, pero, cuando estuvimos dispuestos a examinar con objetividad nuestra actitud, nos dimos cuenta de que, en realidad, ignorábamos si era o no indeseable y que nuestra actitud de rechazo era lo que nos hacía juzgarla así. Cuando con toda honestidad tratamos de encontrar las causas de nuestro rechazo hacia ella, después de un buen análisis nos encontramos con que, por ejemplo, la persona en cuestión tenía un notable parecido con otra de la que recibimos graves perjuicios y esto, sin que lo advirtiéramos, nos hizo proyectar hacia ella una animadversión que posiblemente no pudimos canalizar hacia quien nos dio el motivo.

Es natural que, puesto que es nuestro propósito, al encontrar la inconsistencia de las causas que dan origen a nuestras actitudes de rechazo nos apresuremos a corregirlas y hasta es posible que las personas que las provocaron, una vez

enmendado nuestro error, lleguen a tener nuestra amistad. Es indudable, pues, que si los malos entendidos y las falsas interpretaciones dan lugar a las actitudes indebidas que obstruyen el establecimiento de buenas relaciones, también lo es que el análisis que hagamos de ellas nos puede permitir encontrar la forma adecuada para encauzarlas y poder vivir bien con todos, siempre que nos lo propongamos.

Acorde con Papalia y Olds (1997) las actitudes humanas siempre obedecen a determinados motivos, como manifestaciones que son de la conducta, aparecen cuando existe el motivo que las origina; pueden decaer si se pierde interés en la causa que las provocó, pero, si se mantiene la motivación, pueden traducirse en situaciones. Si permanece el motivo, estarán presentes un inducimiento y un incentivo para la acción.

Todo motivo puede verse desde dos diferentes puntos de vista: insistiendo sobre su lado sensación (la percepción) o sobre su lado afectivo. Cuando se está pensando en el primer aspecto se trata del inducimiento a actuar y cuando se está pensando en el segundo – de lo agradable o desagradable del inducimiento se trata del incentivo para actuar. El motivo completo, la suma de las condiciones conscientes, está formado de un inducimiento y de un incentivo presentes, juntos en la conciencia, de tal manera que, por ejemplo, un hambriento es inducido a robar por la vista del objeto comestible y el incentivo al robo es el feeling del hambre, que es una afección de desagrado.

Pero no debe caerse en el error de pensar que los incentivos siempre obran en el hombre en razón de los bienes materiales que pueda obtener; el incentivo resulta de un estado afectivo que obliga al individuo a actuar en función de la satisfacción de una necesidad que puede estar ligada a un sentimiento y, entonces, el satisfactor puede ser de orden moral, lo que obligará al hombre a actuar haciendo prevalecer este tipo de valores, entre los cuales se encuentran el del cumplimiento del deber.

El hombre, por medio de sus experiencias, resuelve las situaciones que se le presentan cuando se trata de optar entre diversas soluciones y sus decisiones serán tanto más acertadas cuanto mejor provisto se encuentre de los atributos indispensables. Tanto la experiencia como la capacidad de deducción y la inteligencia son los atributos que deben prevalecer siempre que se trate de encontrar las formas de conducta que requieran las circunstancias.

La experiencia la adquirimos de todos los hechos concernientes de la adaptación de nuestro ser al mundo externo, y será tanto más amplia cuando mayor sea el número de oportunidades que hayamos tenido para adquirir las enseñanzas que nos proporcionen, en su oportunidad, las posibilidades de actuar en formas conveniente ante cualquier situación.

La capacidad de deducción es una posibilidad que, en mayor o menor grado, estamos poniendo a prueba constantemente, en nuestras diarias actividades, siempre que se nos presentan situaciones cuya solución requiere de conocimientos previos, conocimientos que nos permiten evocar las ideas que sean aplicables a cada caso concreto. Si nuestra deducción es correcta los resultados serán satisfactorios. La inteligencia, como aptitud humana, como habilidad individual, como capacidad global de hombre para pensar de un modo razonable y actuar juiciosamente, nos permite ordenar nuestras conductas en forma que nuestras actuaciones se ajusten a patrones que sean considerados, por todos, como positivos.

Desde la infancia, hasta a senectud, todas las etapas de la vida del individuo se caracterizan por las diferentes normas de comportamiento que en cada una de ellas deben practicarse. Nadie que da excluido de su comportamiento, nadie puede apartarse de la práctica de las que le corresponde observar, sin provocar conflictos cuya solución será imposible en tanto persistan las causas que los originan. Cuando alguien, apartándose de estas normas, asume actitudes impropias, estará propiciando la aparición de un conflicto y su conducta será negativa.

En los tratos que mantenemos con las personas con quienes estamos relacionados, frecuentemente se presentan situaciones que, no siendo bien interpretadas por nosotros, nos conducen a adoptar actitudes inconvenientes, que son las que dan lugar a los conflictos, los cuales, indudablemente, determinarán el deterioro de nuestras relaciones con ellas. Esto puede ocurrir no sólo en nuestro trato con familiares y amigos, sino también en los que llevamos con compañeros, subordinados y jefes, en el trabajo.

Los conflictos pueden aparecer como derivados de choques de personalidad. Estos choques suelen presentarse, en algunas ocasiones, en el inicio de una conversación, cuando, por ejemplo, dos personas que tienen diferentes puntos de vista respecto a determinada cuestión, llegan a entablar una discusión sin que ninguna de ellas transija. Si cada una actúa de acuerdo a su propia convicción sin respetar la de la otra, la consecuencia será, por obra de la inflexibilidad de ambas, la imposibilidad de llegar a un acuerdo constructivo.

Es fácil, no obstante, evitar la presencia de conflictos si nos lo proponemos. Todo lo que tenemos que hacer es prestar atención a los puntos de vista ajenos, estimarlos en forma pertinente y admitir que merecen nuestro respeto. Si meditamos sobre las posibles implicaciones que pueden presentarse si hay intransigencia de nuestra parte, y lo hacemos con toda serenidad, indudablemente que llegaremos a conclusiones satisfactorias respecto a la cuestión que analizaremos y quedaremos en posibilidad de seleccionar un comportamiento adecuado; nuestra actitud, como resultado de un juicio bien fundado, será positiva y toda posibilidad de conflicto habrá desaparecido.

Si el conflicto ya existe, pero tenemos el propósito de solucionarlo, debemos proceder a examinar las causas que lo originaron y determinar su magnitud, a fin de ubicarlo en su justo sitio. A continuación haremos una revisión de nuestros propios puntos de vista y, si encontraremos en ellos la causa de la situación conflictiva, dentro de prudentes límites modificaremos los que se encuentren en pugna con los ajenos, partiendo del principio de que todos tenemos, por igual, el

derecho de discrepar y que las divergencias que puedan presentarse no son sino manifestaciones de la forma particular que tiene cada quien de ver las cosas.

Según Maro (1990) en el ejercicio de las relaciones humanas debe haber identidad plena de intenciones para llegar a acuerdos constructivos. Si pretendemos establecer vínculos duraderos tendremos que interpretar debidamente las actitudes y las actuaciones de las personas con quienes hemos de tratar. Si el conocimiento que sobre ellas tenemos es superficial, posiblemente caigamos en el error de emitir juicios apriorísticos sobre sus formas de comportamiento. Como ningún juicio a priori ha sido jamás un buen vehículo de difusión de ideas, ni ha determinado la rectitud de las observaciones, es claro que las conclusiones a que llegamos por este medio estarán alejadas de la realidad y, naturalmente, nos conducirán a adoptar actitudes negativas y seremos rechazados por los demás.

Las causas que dan origen a juicios equivocados pueden ser alejadas mediante el conocimiento que solamente se obtiene a través del trato mutuo. El contacto permanente con nuestros semejantes es la única forma que nos puede permitir interpretarlos debidamente e identificarnos con ellos, pues las interrelaciones llevan necesariamente el conocimiento mutuo, propician la comprensión humana y evitan la presencia de actitudes equívocas.

Pero en las relaciones humanas se manifiestan diversas formas de comportamiento, que son propias de cada individuo y que, en muchas ocasiones, dificultan nuestras intenciones de llevarnos bien con los demás. Es indispensable, en consecuencia, que sepamos manejar cualquier situación que pueda presentarse, pues, sin esta condición, no podremos conseguir nuestros propósitos de vivir bien todo el mundo.

No siempre es sencillo tratar con el prójimo, ya que todos son diferentes. Es frecuente, por ejemplo, que nos encontremos con cierto tipo de individuos que constantemente están tratando de hacerse notorios a toda costa y, naturalmente, son muy afectos a discutir sobre cualquier materia. Ordinariamente lo ignoran

todo, pero todo lo discuten. No es agradable tratar con esta clase de gente, pero necesitamos estar preparados para no caer en una discusión ociosa en caso de que tengamos que tratar con ellos, pues, posiblemente en muchas ocasiones, nos veremos obligados a hacerlo. Cuando llegue el caso, debemos ser cuidadosos con la línea de conducta que tengamos que seguir, para no apartarnos de ella. Cualquier asunto que vayamos a tratar con ellos procuraremos exponerlo con toda claridad para evitar discreciones. Con un poco de habilidad podremos encauzar la cuestión por el camino adecuado, con lo cual evitaremos que nuestro interlocutor involucre materia ajena o accesorio.

Sin embargo, no debemos olvidar que estos sujetos tienen una marcada tendencia al exhibicionismo, que son afectos al empleo de una verborrea hueca y ampulosa con la que pretenden apabullar al que consideran su contrincante y que, debido a su ignorancia, siempre tratan de desviar el asunto hacia el terreno en el que se consideran fuertes. Si nos olvidamos por un momento de que cuando se discute lo accesorio se le resta importancia a lo principal, podremos cometer el error de caer en su juego y, entonces, habremos perdido toda posibilidad de encauzar el asunto en la forma conveniente.

Todo cambio de actitud debe obedecer a una finalidad bien definida, puesto que implica la substitución de una por otra, lo que nos obliga a adoptar una disposición honesta y objetiva que nos permita examinar las situaciones como son, individualizándolas, sin hacerlo sujetos a prejuicios que nos alejen de los datos proporcionados por la realidad.

Una actitud estabilizada, de aceptación o de rechazo, está basada en un prejuicio, por lo cual, para modificarla, tendremos previamente que substituir ese prejuicio por un juicio fundado objetivamente. Es natural que tropecemos con dificultades cuando lo intentamos, pero podremos lograr buenos resultados si ponemos empeño en ello, sin desconocer que la tarea puede ser ardua y que tenemos que recurrir, con entusiasmo, al empleo de todos los medios aconsejables que nuestra capacidad nos permita encontrar. Hemos de tener presente, desde luego, que sin el examen objetivo a que debemos sujetar

nuestras actitudes, en cada uno de los casos en que las sometamos a revisión, no será posible hacer una evaluación correcta de ellas y menos aun podremos corregirlas.

Por otra parte, no debemos olvidar que, cuando tratamos de cambiar de actitudes, lo hacemos con el ánimo de mejorar nuestras relaciones con los demás, y como lo que necesariamente tenemos que hacer para establecer una relación es conocer a la persona con quien deseamos establecerla, lo menos que podamos hacer es conocernos a nosotros mismos para poder conocerla a ella.

Es característica del humano ordenar su comportamiento encauzándolo hacia la metas que considera que han de satisfacer sus impulsos en la búsqueda de los objetivos que persigue, entre los que figuran el de obtener la aprobación social, el de alcanzar la seguridad y el de mejorar su posición. Es frecuente, no obstante, que el hombre no pueda satisfacer íntegramente estos impulsos, ya sea por circunstancias ajenas a su voluntad o, también, por causas imputables a el mismo.

En ocasiones pretendemos alcanzar determinadas metas y, al no lograrlo, experimentamos un desajuste de orden psíquico que puede manifestarse en forma de frustración o de conflicto. Cualquiera de estas manifestaciones puede presentarse cuando, por cualquier motivo, no podemos satisfacer nuestros impulsos, y la situación anímica que de esto se deriva nos produce un estado de ansiedad que solemos reducir mediante los mecanismos mentales de defensa y de evasión que ella misma nos proporciona, pero que solo nos permiten conseguir un ajuste parcial y temporal, lo que puede significar un grave riesgo para nuestro desarrollo emocional.

Algunos de nuestros deseos emocionales no pueden ser satisfechos por la sencilla razón de que, en realidad, no existe. Creemos que nuestros impulsos requieren de una cierta satisfacción, cuando, lo que verdaderamente ocurre, es que, inconscientemente, hemos creado un hábito cuya practican nos exige determinado comportamiento y no nos preocupamos por buscar la forma de saber si, efectivamente, lo que creemos desear está de acuerdo a nuestros verdaderos

propósitos. Como no podremos jamás conciliar la verdadera con la ficción, es, ciertamente, imposible, que lleguemos a puntualizar tales propósitos, por lo cual, constantemente, estaremos recurriendo a los mecanismos psíquicos para lograr el ajuste y, naturalmente, quedaremos siempre insatisfechos.

De acuerdo con Álvarez (1980) es posible que muchos de nuestros impulsos tampoco puedan ser satisfechos por razones o circunstancias que están fuera de nuestro control. En efecto, pueden existir restricciones dentro del orden social o del económico y hasta del político e, incluso, incapacidades de tipo físico o mental, que nos impidan alcanzar los objetivos que nos hemos propuesto, como consecuencia nos lleva al conflicto. El conflicto se presenta cuando aparecen varias soluciones divergentes que, naturalmente, no pueden ser utilizadas al mismo tiempo. La que deba emplearse está sujeta a varios factores, que entran en juego de acuerdo a las características de la situación que provoca el conflicto. Las causas que pueden dar lugar al conflicto son múltiples, pero siempre se derivan de la imposibilidad de resolver una determinada situación mediante el empleo simultáneo de soluciones antagónicas. En términos generales, puede admitirse la existencia de tres tipos de conflictos según sea la situación de que se trate: a) cuando existe una situación que presenta dos objetivos, deseables por igual, pero que impulsan al individuo en direcciones opuestas; b) cuando se trata de una situación que presenta dos aspectos igualmente desagradables; c) cuando se presenta una situación que puede dar lugar a dos posibilidades, una que se desea y otra que se rechaza.

Un examen sobre cada uno de estos tipos de conflictos permitirá darnos cuenta de sus posibles implicaciones sobre la conducta del individuo y no podrá capacitar para determinar, de manera conveniente, las características requeridas en las formas de ajuste.

- a) Una situación que presenta dos objetivos, ambos deseables por igual pero que impulsan al sujeto en direcciones opuestas, puede ser la de la chica que tiene la oportunidad de viajar durante sus vacaciones, pero que, al mismo tiempo, desea asistir al matrimonio de su mejor amiga, el cual va a

celebrarse durante su ausencia. Ella desea fervientemente ambas cosas, pero, obviamente, no puede satisfacerlas a la vez. En realidad, una ligera consideración respecto a gastos de viaje, reducción de itinerario para disponer de más tiempo, etc., tal vez la ayudarían a tomar una decisión que pudiera fácilmente poner fin a su conflicto.

- b) Una situación que presenta dos aspectos igualmente desagradables podría ser la del empleado que recibe de su jefe la orden de quedarse a trabajar después de las horas normales, bajo la amenaza de ser cambiado de puesto si no accede. Ambas cosas resultan igualmente desagradables para el empleado y la situación antagónica consiste en que, si no se queda a trabajar en la forma que se le indica, será removido de un puesto en el que se encuentra muy a gusto. El conflicto que se le presenta da nacimiento a cierta tendencia a evitar una tarea que le desagrada pero, al mismo tiempo, también trata de eludir la amenaza del desplazamiento.

Cuando se presentan conflictos de esta naturaleza, en tanto se esté más cerca de la situación conflictiva mas fuerte será la tendencia a evitar el malestar que produce, de tal manera que, en el caso del empleado, el aumento de la tendencia a evitar el desplazamiento romperá el equilibrio entre las dos situaciones negativas y se quedará a trabajar, a pesar de que esto pueda seguir siendo desagradable para él. Naturalmente que podría haber pasado por alto la situación y, sencillamente, hacer algo distinto, lo cual señalaría una actitud indiferente de su parte hacia los posibles resultados de su conducta.

Es difícil, no obstante, pasar por alto el dilema, pues es preciso admitir que la presencia de alguien que nos recuerde su existencia nos obligará a prestarle atención y, por otra parte, el esfuerzo que desarrollemos para cualquier forma de control interno nos producirá una profunda ansiedad que nos hará vacilar, y si utilizamos los mecanismo mentales de defensa o evasión, el ajuste será transitorio

y la consecuencia final podrá ser que adoptemos una conducta agresiva que puede llevarnos, incluso, a prácticas de formas agresivas.

- c) Una situación que puede dar lugar a dos posibilidades, una que se desea y otra que se rechaza, puede ser la de la ama de casa que ha planeado una reunión con amistades íntimas sin contar con su marido, el cual, a su vez, ignorante de los propósitos de su esposa, le pide que esté lista porque piensa llevarla a presentar con las esposa de sus compañeros de empresa. La señora desea reunirse en su casa con sus amigas, a las cuales ya ha invitado, pero no tiene ninguna intención de causarles disgustos a su marido y sabe bien que éste lo tendrá si no accede a su petición. El conflicto se le presenta a la esposa ante el temor de la reacción del marido si ella opta por verificar su reunión en contraposición a los propósitos de éste.

Los conflictos de este tipo se originan cuando nuestros deseos entran en pugna con los deseos de otros. Si nos encontramos ante un conflicto de esta naturaleza es posible que seamos nosotros los que lo hayamos creado. En efecto, esto ocurrirá siempre que el deseo que tengamos de experimentar algo nuevo entre en oposición con el temor a lo desconocido, pues esta situación provoca, al mismo tiempo, las tendencias de conseguir y rechazar alguna cosa. El miedo a perder la estimación de la persona con cuyos deseos entran los nuestros en pugna, puede aumentar la intensidad del conflicto y provocarnos una gran ansiedad.

En último término, cualquiera que sea la causa que imposibilite la satisfacción de nuestros impulsos, el resultado siempre será el desajuste emocional que se ha de manifestar en forma de frustración o de conflicto que nos producirá el estado de ansiedad que puede llevarnos a la utilización de los mecanismos mentales de defensa y evasión que pongan en peligro nuestro desarrollo emocional.

En realidad, la única manera de conseguir un ajuste personal funcional, es mediante la creación de buenos hábitos emocionales y, para que esto sea posible,

hay que eludir el empleo de todo mecanismo psíquico propiciado por la ansiedad, pues está fuera de duda que, en estos mecanismos, las formas de ajuste no se eligen conscientemente por uno mismo, sino que, propiamente, son el producto de un aprendizaje inconsciente. No obstante, podemos estructurar nuestros hábitos emocionales en forma conveniente, siempre y cuando tratemos de comprender ciertas tendencias básicas, de manera que podamos utilizarlas eficazmente en todo aquello que signifique una nueva experiencia en nuestras formas de comportamiento.

1.8 Mecanismos de defensa

De acuerdo con Freud (1895) los mecanismos mentales de defensa empiezan a funcionar a partir de la presencia de fuertes sentimientos de insuficiencia del Yo, no importa que éstos sean reales o imaginarios. El Yo se sirve de ellos como sostén o para presentar una figura diferente de la percepción que el individuo tiene de sus propias deficiencias, pretendiendo, así, cubrirlas.

Cuando comenzamos a pensar en nuestros deficiencias personales o en nuestra falta de capacidad para mantener unas buenas relaciones con los demás, experimentamos una pérdida de nuestra propia estimación y nos creemos inferiores a otros y, para superar nuestros sentimientos de inferioridad, es que necesitamos de los mecanismos de defensa, de donde se desprende que, dichos mecanismos, son los síntomas de los complejos de inferioridad y de ninguna manera su causa.

Algunas de las características generales que suelen manifestarse en las personas que experimentan complejo de inferioridad, son las siguientes: sentimientos muy marcados de insuficiencias del Yo, tendencia a minimizar la propia valía, falta de sociabilidad, actitudes de crítica excesiva hacia los demás, respuestas pobres e inadecuada cuando se trata de actividades que implican competencia, sensibilidad a la adulación.

Los sentimientos de inferioridad del sujeto pueden variar de grado y, en la proporción en que esto ocurra, operarán los mecanismos de defensa, los cuales

implican, en todo caso, una bien marcada tendencia agresiva. Los mecanismos de defensa más característicos son los siguientes: a) el de supercompensación; b) el de racionalización; c) el de proyección; d) el de actitudes displicentes; e) El de identificación. El análisis que hagamos de cada uno de ellos permitirá darnos cabal cuenta de su funcionamiento.

a) La súper compensación consiste en el intento forzado de encubrir las propias deficiencias y darles una fisonomía diferente, utilizándose, para el efecto, diversos medios, todos los cuales se singularizan por los gestos y ademanes afectados que se emplean. Así, por ejemplo, una chica poco atractiva tratará de distraer la atención hacia su físico, vistiendo de modo llamativo o caminando en forma provocativa. O bien, un individuo que tenga una pierna defectuosa, tratará de aumentar su propia estimación practicando fútbol con sus amigos. Naturalmente que, en ambos casos, lo único que se consigue es hacer más ostensibles las deficiencias.

No quiere esto decir que sea inconveniente tratar de compensar nuestros rasgos defectuosos o los que no tenemos; todo lo contrario, hay que hacerlo y siempre se ha hecho. Recordemos que una de las razones por las que Demóstenes se dedicó a la oratoria fue la de compensar el sentimiento de inferioridad que le producía su tartamudez, y son muchos los ejemplos que la historia, antigua y contemporánea, nos presenta en relación a las gentes que, para compensar sus deficiencias físicas, desarrollaron diversas aptitudes que les permitieron destacar en el mundo de la ciencia, las letras y las artes, o como grandes estadistas.

Hay que agregar, por otra parte, que también conviene hacer resaltar los rasgos positivos, ya que así podremos llegar a formarnos una personalidad bien integrada. Lo que no es admisible es la exageración o la supercompensación, pues, si empleamos cualquiera de estas formas, lo único que lograremos será debilitar nuestra propia imagen a los ojos de los demás.

b) La racionalización consiste en afirmar la conclusión y luego buscar los argumentos para apoyarla. Esto quiere decir que se pasa por alto la evidencia directa y se llega a las conclusiones que se desea establecer y que se espera que los demás acepten. Por ejemplo, un individuo dice a sus amigos que no va a salir de viaje durante sus vacaciones por que tiene urgente compromisos que lo detienen en la ciudad y, otro, asegura a los suyos que no se compra un automóvil porque no quiere tener problemas.

En ambos casos se están haciendo racionalizaciones cuyos verdaderos motivos son muy diferentes a los que se trata de aparentar pero, como las explicaciones que se dan parecen razonables, es posible que sean aceptadas y, en ultimo termino, es de suponerse que nadie les hará ninguna reconvención si sus motivaciones quedan al descubierto.

La racionalización es un procedimiento profundamente ilógico y todo el que lo utiliza lo hace porque experimenta dolor al encararse directamente a los hechos. Como, además, se siente apoyado por el hecho de que no será reconvenido si se descubren sus verdaderos motivos, no obstante, que si abusa de la racionalización, sus amistades le perderán la confianza y siempre lo tendrán en entredicho.

c) La proyección consiste en la tendencia que tiene alguien a atribuirle a los demás lo que sólo es particularidad o características de él. Cuando el individuo proyecta sobre otros su inseguridad y sus carencias, trata de satisfacerse a sí mismo encubriendo sus propios temores y deseos, atribuyéndoselos a ellos, pues, si reconociera conscientemente sus propias deficiencias, destruiría la poca seguridad que tiene en sí mismo. Así, al experimentar la ansiedad originada por razón a la existencia de tales deficiencias que le originada por razón a la existencia de tales deficiencias que le producen sentimientos de culpabilidad no las aceptará como suyas, las rechazará y se las atribuirá a otros.

Si, por ejemplo, un mal estudiante es reprobado en una asignatura, dirá que quien tuvo la culpa es el maestro, y si un sujeto en estado de ebriedad sufre un

accidente automovilístico, lo achacará al destino. De esta manera, ambos sujetos se liberan de los sentimientos desagradables de culpa y se protegen con un mecanismo mental, olvidando, el primero, que no estudió a conciencia y, el segundo, que fue advertido previamente por sus amistades de que debía esperar un tiempo razonable antes de sentarse al volante.

Proyectar sobre los demás lo que nosotros experimentamos nos ayuda a aliviar la tensión producida por el conflicto entre el Yo y la imagen que hemos idealizado. Comprendemos el Yo como una representación de lo que somos y la imagen idealizada corresponde a lo que quisiéramos ser o a los sentimientos que deberíamos tener. Como al pensar en nuestras deficiencias nos sentimos inferiores a otros, nuestra defensa psicológica consiste en rechazarlas y atribuírselas a los demás.

d) Las actitudes displicentes consisten en las expresiones desabridas y poses o ademanes desagradables, que alguien adopta para encubrir su insuficiencia o sus carencias. Por ejemplo, si ese alguien no pudo conseguir lo que creyó fácil, dirá que no le importa o, simplemente, se limitará a hacer un gesto de indiferencia o a encogerse de hombros.

En este tipo de mecanismos psíquico siempre se encuentran presente la envidia, desde que el individuo, al no lograr su objetivo, pretende ocultar su insuficiencias tratando de afirmarse en la idea de que si otros han hecho lo que el no pudo hacer ninguna utilidad práctica las ha producido, por lo cual ya no vale la pena volver a intentarlo.

Hemos de entender que las actitudes de esta naturaleza afectan directamente a la personalidad y son altamente negativas, ya que, en lugar de hacer un honesto esfuerzo para superar nuestras insuficiencias, nos empeñamos en restarle méritos al esfuerzo ajeno. Como, por otra parte, no somos tenaces en lo que intentamos, nuestras posibilidades de alcanzar el éxito serán muy reducidas.

e) La identificación se manifiesta siempre que una persona se conduce como si fuera otra persona con la cual se siente emotivamente vinculada. La identificación

implica el propósito de equipararse a otros cuyas virtudes, cualidades o aptitudes, se admiran. En un principio de imitación que hace al sujeto ubicarse en situaciones a propósitos para sentirse como la figura que se admira. Los niños que han visto a sus héroes en películas o revistas se identifican con ellos, de la misma manera que los adultos puede identificarse son gentes importantes y estructurarse mentalmente los éxitos que desean.

Todos nos hemos identificado con alguien en alguna época de nuestra vida y, desde luego, es conveniente hacerlo siempre y cuando esto se traduzca en resultados positivos. La identificación se justifica en los niños cuando los modelos se refieren a otros niños que sobresalen en algo o a ciertos adultos que, por sus cualidades, merecen la estimación de los demás.

La identificación nos beneficia a todos si presenta oportunidades para desarrollar nuestra creatividad y si, además, ayuda a nuestra formación integral, pero, si se refiere sólo a un apoyo mental, su valor quedará nulificado, pues no nos proporcionará el ajuste adecuado y, ciertamente, producirá resultados negativos.

Parte de los mecanismos de defensa podemos encontrar los mecanismos mentales de evasión que se utilizan, a igual que los de defensa, para proteger el Yo, y tanto jóvenes como viejos se sirven ampliamente de ellos. Las pautas de conducta seguidas para buscar el ajuste, en este tipo de mecanismos, siempre se refieren al alejamiento, que implica todas las posibles formas de huida.

Cunado utilizamos mecanismos de evasión en la búsqueda del ajuste, nuestra conducta está dando a entender que hemos renunciado a la lucha franca y que preferimos consolarnos entablándola en forma mental. Nos contemplamos ubicados en una situación en la que nos resulta muy difícil actuar o a la que nos es extremadamente doloroso hacerle frente y nos acogemos a los tipos evasivos de ajuste que nos proporcionen protección contra el peligro.

Naturalmente que el uso excesivo de estas formas de ajuste reduce considerablemente nuestra eficacia en toda clase de relaciones que

tengamos personales, sociales, de trabajo, al grado de que, por último, llegaremos a quedar totalmente incapacitados para sostenerlas.

Los mecanismos de evasión son diferentes, desde luego, a los mecanismos de defensa, pero es obvio que algunas de las características de ambos frecuentemente se presentan superpuestas, en cierta medida. Los mecanismos de evasión más significados son las siguientes: a) las fantasías; b) el aislamiento; c) la represión; d) la regresión. El examen que hagamos de estas formas de ajuste nos permitirá darnos una buena idea respecto al funcionamiento de cada una de ellas.

a) Las fantasías significan la sustitución de la realidad por la ficción y constituyen la forma de vida del soñador; son el refugio de sus carencias y, muchas veces, la única satisfacción de sus deseos. Muy pocos son los que pueden decir que no han vivido en el mundo de la fantasía; casi todos lo hemos hecho, pues siempre nuestra imaginación estará dispuesta a hacernos alcanzar lo que la realidad nos niega. Soñamos despiertos, y nuestros sueños lo que la realidad nos niega. Soñamos despiertos, y nuestros sueños nos proporcionan la riqueza y la felicidad que deseamos.

Si soñando podemos elaborar propósitos para el futuro y realizarlos idealmente, nuestra imaginación no presentará ningún peligro serio para nosotros y, tal vez, hasta sea un buen auxiliar en el intento que hagamos para lograr los objetivos que ella misma nos ha señalado. Sin embargo, si nuestras fantasías ocupan totalmente el sitio que corresponde a las posibilidades de la vida real, ciertamente estaremos utilizándolas como el medio más inadecuado de ajuste, pues huyendo de la realidad no es como podremos resolver nuestros problemas. Por otra parte, el placer que pueda proporcionarnos nuestra imaginación, en ninguna forma podrá compensarnos del tiempo perdido ni de la energía gastada en mantenerla.

b) El aislamiento significa el intento que hacemos para huir de las experiencias desagradables ante el temor que ellas nos producen. Lo buscamos cuando sentimos ansiedad o cuando experimentamos la sensación de desamparo,

como medio de eludir el enfrentamiento a la situación que nos afecta. No obstante, aun que creamos que alejándonos de la situación que nos plantea la realidad no tendremos que resolverla, el aislamiento solo puede permitirnos posponer o aplazar lo que, de todas maneras, es inevitable.

Desde luego que existen muchas actividades integradoras que exigen un grado considerable de aislamiento, y que no deben confundirse con las que impiden el desarrollo. El investigador y el estudioso necesitan aislarse para verificar con tranquilidad su trabajo, de igual manera que el que prepara sus lecciones requiere de concentración y, hasta el simple lector, para poder profundizar en el contenido de su lectura, también lo necesita.

- c) La represión significa el rechazo de las ideas, pensamientos o sentimientos, que resulten desagradables para nuestra comodidad emocional. Siempre que excluyamos de nuestra conciencia los pensamientos y sentimientos desagradables asociados con cierta ansiedad, vergüenza o culpa, habrá represión. Por ejemplo, si tenemos alguna experiencia dolorosa que nos provoque sentimientos agresivos en contra de alguien, podemos reprimir nuestra hostilidad si consideramos que un ataque directo a él podría en peligro nuestra auto estimación o la estimación de los demás por nosotros, independientemente de que volquemos nuestros verdaderos sentimientos en forma de manifestaciones iracundas hacia otras personas cuya estimación no nos interesa tanto.

Como la represión siempre va asociada a experiencias o recursos dolorosos o traumatizantes, nunca podrá borrar del todo lo que la motiva, pues, de una o de otra manera, siempre reconoceremos lo que hemos tratado de reprimir y esta persistencia influirá sobre nosotros en una u otra forma.

- d) La regresión significa el intento inconsciente para volver a las pautas de conducta que nos fueron útiles en una etapa temprana de nuestro desarrollo. En determinadas circunstancias, incluso, nos puede llevar hasta el extremo de hacernos recurrir a ciertas formas de comportamiento infantil.

Las formas de conducta regresiva son, desde luego, menos maduras que las que normalmente nos caracterizan y suelen observarse, generalmente, en los trastornos emocionales que experimentamos cuando nos sentimos frustrados o cuando nos encontramos ante algunas situaciones adversas.

Las formas de regresión pueden ser verbales, musculares o presentarse ambas a la vez. El manoteo, los insultos, las expresiones iracundas, la terquedad y otras manifestaciones de conducta agresiva, constituyen formas de regresión, de igual manera que las expresiones de muchos adultos que añoran los tiempos idos y se angustian ante la imposibilidad de recuperar lo que fue propio de otra edad.

1.9 El grupo.

De acuerdo con Meigniez (1971) el problema de la relación del individuo en el estudio de las muchedumbres y de la conducta de las masas, en el campo de la psicología social (generalmente originado en la obra de Gustave Le Bon,) insistía en la naturaleza única de la muchedumbre y en su índole distinta de la de los individuos que la componen. Sean quienes fueran los individuos que la componen, por semejantes o diferentes que sean su forma de vida, sus ocupaciones, su carácter o su inteligencia, el hecho de que han sido transformados en una muchedumbre los pone en posesión de una especie de mente colectiva que los hace sentir, pensar y obrar de una manera completamente distinta de aquella en que cada individuo integrante de la muchedumbre sentirá, pensaría y obraría si se encontrara en un estado de aislamiento. Hay ciertas ideas y sentimientos que no nacen o que no se transforman en actos, excepto en el caso de individuos que forman una muchedumbre (pp.4960).

Por lo tanto, la muchedumbre no es una simple suma o promedio de los individuos que la componen, sino una entidad diferente.

Según Le Bon hay tres causas que predisponen a los fenómenos de la conducta de la muchedumbre. La primera es la sensación de poner invencible, que hace que la muchedumbre se vuelva más primitiva y menos sujeta al control ejercido por la conciencia o por el temor al castigo; la segunda es el hecho del

contagio o la imitación y la tercera, relacionada con la segunda, la sugestibilidad aumentada. Esos factores contribuyen a hacer de la muchedumbre una sola entidad, menos civilizada, menos inteligente y más peligrosa, aunque potencialmente también más heroica, que los individuos separados.

Se han hecho otras tentativas para definir las características de la muchedumbre. Scott cree que la muchedumbre es muy emocional y sugestionable, con carencia completa de todo sentimiento de responsabilidad individual, sin capacidad para razonar o examinar con espíritu crítico las ideas que se le sugieren, y que actúa en un nivel más primitivo que el de los individuos que la componen. Everett Dean Martin ha tratado de hacer una descripción de la muchedumbre en términos de conducta psicopática. Como en los casos psicopáticos, puede haber una liberación de impulsos reprimidos, delirio de grandeza y de persecución, falta de comprensión de los verdaderos motivos de la conducta y un regreso a un nivel más primitivo. Estas descripciones no se apartan mucho de las hechas por Le Bon.

En el otro extremo, Allport ha insistido en que no hay diferencia real en la naturaleza de los individuos cuando se encuentran en una muchedumbre y cuando están solos. "El individuo en la muchedumbre se comporta como lo haría si es tuviese solo, pero con mayor intensidad" (p. 65). Significa esto que, a lo sumo, puede haber en la muchedumbre algo que facilita ciertas actividades, pero no la creación de actividades de ninguna clase que verdaderamente sean ajenas a la naturaleza de los individuos. Sin embargo, Allport reconoce que las reacciones emocionales aumentan en la muchedumbre a causa de la conducta expresiva de otros, y también reconoce que interviene la sugestión de prestigio resultante de la presencia de un gran número de personas y de la actitud de sumisión en el individuo, a consecuencia de ello. Está de acuerdo también en que suelen llevarse a cabo ciertos actos por una muchedumbre porque los individuos que la integran pasan inadvertidos o, al menos, impunes. No obstante estos puntos de acuerdo con Le Bon, existe una distinción verdadera entre los dos puntos de vista. Allport estaría dispuesto a reconocer que los individuos se ven afectados por otros que se

encuentren cerca de ellos, pero tal cosa no constituirá la formación de una nueva entidad llamada “mente de la muchedumbre”. Las muchedumbres integradas por individuos completamente diferentes, serían distintas entre sí, a causa de la naturaleza de sus componentes.

En general, esta conclusión está apoyada por un estudio experimental del comportamiento de la turbamulta, realizado por Meier, Mennenga y Stoltz. Se informó a algunos grupos de estudiantes acerca de un secuestro imaginario, el cual, presuntamente, acaba de ocurrir; el incidente fue presentado en forma dramática y los informes proporcionados culminaban con el dato de que se estaba formando una muchedumbre que saldría en persecución de los “criminales”, quienes habían sido localizados en un lugar cercano. Los estudiantes indicaron: si se unirían inmediatamente a la muchedumbre; si no estaban dispuestos a intervenir directamente, pero si a ir con los demás, para ayudarles; si no participarían en forma alguna; o si tratarían de razonar con la turba, para evitar actos precipitados. Sólo después de haber obtenido esas reacciones se dijo a los sujetos que todo era un engaño, pero que, al parecer, pocos lo habían sospechado hasta ese momento. En general, los que estaban dispuestos a participar en la acción de la muchedumbre eran los más jóvenes, más extravertidos, que asistían con menor frecuencia a la iglesia, e incluían un número relativamente mayor de hombres que de mujeres. Comentan los investigadores que “en el ambiente de la muchedumbre, el individuo se comportará de acuerdo con el predominio de hábitos, actitudes y patrones de conducta establecidos previamente”(p.54), pero añade que, por supuesto, también es importante la naturaleza de la situación.

Sin embargo, sigue siendo verdad que en ciertos aspectos el individuo queda alterado por su presencia en la situación de grupo. Como hemos visto ya, parece existir un grado mayor de reactividad emocional y una disminución de las inhibiciones a causa del temor de ser descubierto o ser castigado. Existe la tendencia a aceptar los conceptos corrientes en la muchedumbre o en el grupo o el muy conocido fenómeno de la sugestión de prestigio. Además, existe el hecho de

la interacción entre individuos, de suerte que se afectan mutuamente. Como Lewin ha señalado acertadamente, no debemos considerar al individuo como entidad estática, sino más bien como un ser dinámico cuyas características y acciones cambian según la influencia cambiante de situaciones externas o del “campo social”. La muchedumbre constituye uno de esos campos sociales y debe separarse que la conducta del individuo se modifique en consecuencia. Podemos ir un paso más adelante con los psicólogos de la Gestalt y convenir en que el todo es siempre diferente de la suma de sus partes, y en que incluso determina la naturaleza de las partes, por lo que, en consecuencia, un grupo tiene una realidad diferente de la que tiene la suma de sus miembros individuales. Al mismo tiempo, así como los psicólogos de la Gestalt reconocían la importancia de los elementos que constituyen la totalidad, estamos obligados a no perder de vista la naturaleza de los individuos que constituyen un grupo. Como individuos tienen su fondo ancestral y una serie de costumbres y tradiciones que conservan aun cuando se encuentran en una situación de muchedumbre. Hay, por ejemplo, muchas personas que probablemente en ningunas circunstancias se convertirían en miembros de una turbamulta de linchadores.

Este punto de vista está de acuerdo con las conclusiones alcanzadas en el análisis realizado por Cantril, Gaudet y Hertzog, del pánico que produjo la radiotransmisión de Orson Welles la noche del 30 de octubre de 1938, acerca de la invasión de los marcianos. Se calcula que por lo menos, seis millones de personas escucharon el programa y que no menos de un millón de ellas se sintieron atemorizadas y perturbadas. La excitación fue grande y ocurrieron muchos de los fenómenos de la reacción de la turba, pero no entre todas las personas. Los investigadores declaran que el problema consiste en “determinar por qué algunas personas son sugestionables, o...por qué algunas personas carecen de capacidad crítica” (p.54). El punto importante en este contexto es que las características de la personalidad previamente existentes desempeñaron un papel importante en determinar quién sucumbiría al pánico. En este caso, sin embargo, es indudable que la conducta de aquellas personas sugestionables, desorientadas, de un futuro incierto, preocupadas por la guerra y por la falta de

seguridad económica, se vio influida considerablemente por la situación de muchedumbre que se presentaba.

Sanchez, M. y Garrido, M. (2003) los fenómenos propios de la “conducta de la muchedumbre” a veces no se limitan a la efectiva situación de masa, en el sentido más estrecho, en la que determinado número de individuos se congregan en un lugar al mismo tiempo y de una manera más o menos desorganizada. Las diversas “epidemias mentales”, como se les llama, caen dentro de esta misma categoría general. Ha habido muchos casos históricos en los que los factores de la sugestión e interacción han dado por resultado a manifestación muy extendida de formas sorprendentes y extravagantes de conducta en una zona mucho mayor que la de una sola calidad o de un solo grupo. Kimball Young menciona entre esos casos las diversas cruzadas y peregrinaciones entre los años 1000 y 1270, que se convirtieron en una manía universal y que hasta llegaron a provocar el que en mucho casos los niños afirmaran ser profetas y se unieran a las cruzadas. También en esta categoría general podemos colocar el fenómeno de la moda, no solo en el vestir, sino también en otras formas de actividad; se observa la misma propagación, desde un centro de origen o tomando el líder como inicio, y siempre el contagio o la imitación vienen determinados por el prestigio de ciertos individuos o de un grupo considerado en conjunto, y generalmente con aceptación sin espíritu crítico de la nueva forma de conducta. Hasta se observa la misma falta de responsabilidad individual, puesto que la moda nueva, por extravagante o irracional que sea, suele ser aceptada sin temor al ridículo, mientras sea común entre muchísimo individuos. La necesidad de revisar nuestras formas de comportamiento, cuando sea preciso, obedece al propósito de hacerlas compatibles con nuestra vida en comunidad, pues es condición indispensable, para mantener la armonía en ella, practicar los principios generales que son característicos del grupo. Es preciso, en consecuencia, estar pendientes de las tendencias sociales, conocerlas bien y hasta predecir los cambios que puedan presentarse en ellas, a efecto de estar capacitados para practicar las formas coincidentes. Debe entenderse, no obstante, que nuestro comportamiento tiene que ser espontáneo, libremente practicado como resultado de las coincidencias

que encontremos entre dichas tendencias y los sentimientos que maticen los rasgos distintivos de nuestra personalidad, pues esta, en ultimo termino, es la que nos permite fijar los límites dentro de los cuales vamos a actuar. Todos tenemos una función que desempeñar dentro del grupo al que pertenecemos y que se distingue según los diversos medios en que opera. En efecto, puede referirse a nuestro papel como jefes de familia o miembros de ella, como jefes de familia o miembros de ella, como integrantes de una cierta organización, o como responsables de una actividad laboral.

Estas funciones, en todo caso, deben estar rígidas por normas de las que no podremos apartarnos sin peligro de graves consecuencias. Como padres de familia debemos estar pendiente de la formación integral de los hijos menores y dar buen ejemplo y consejo a los mayores; como hijos, cualquiera que sea nuestra edad, debemos respeto a nuestros padres y estamos obligados a reprimir todo sentimiento de hostilidad que tengamos contra ellos; como miembro de alguna organización estamos obligados a acatar todas las disposiciones que rijan su funcionamiento y, como empleados de cualquier institución que persiga fines lucrativos, debemos actuar pensando que su prosperidad depende en gran parte de nosotros y que los beneficios económicos que ella obtenga pueden y deben ser compartidos por quienes hayan contribuido a que esto sea posible.

En muchas ocasiones tratamos de eludir o eludimos alguna o algunas de las funciones que nos comparten, porque consideramos que interfieren en perjuicio de nuestras convivencias personales, como por ejemplo, cuando rechazamos la paternidad porque implica responsabilidades que no estamos dispuestos a asumir o, también, cuando no aceptamos un trabajo porque consideramos que no contribuye a darnos prestigio. Pero, en cambio, es común que desempeñamos con grado la función que nos toca cuando encaja dentro de nuestra particular forma de ver las cosas, pues consideramos satisfactorio hacer algo que nos proporciona seguridad y, de paso, contribuye a aumentar nuestra propia estima.

En algunos casos es posible que no podamos desempeñar eficientemente la función que nos toca por dificultades no imputables estrictamente a nuestra

voluntad, sino por carencia de aptitudes para hacerlo. Esto puede deberse, por ejemplo, a una diferencia de niveles en el desarrollo de nuestra madurez: puede ocurrir que nuestra edad psicológica sea inferior a nuestra edad cronológica, en cuyo caso no habremos alcanzado el grado de madurez necesario para conseguir un buen desempeño y la sociedad, al comprarnos con otros, nos considerara inmaduros. También es posible que un defectuoso desempeño de nuestra función sea debido a circunstancias transitorias problemas de orden económico, factores ambientales, etc. las que, una vez resueltas satisfactoriamente, ya no nos impedirán desempeñarla en forma razonable.

De todas maneras, cualquiera que sea la causa que nos impida cumplir con la función que nos compete dentro del grupo al cual estamos integrados, siempre que esto ocurra estaremos proporcionando una situación conflictiva que puede producir males irreparables, lo que nos obliga a la revisión permanente de nuestra formas de comportamiento, lo que debemos hacer de manera honesta y realista, con la intención de modificarlas y adaptarlas a los requerimientos de la vida contemporánea.

Por otra parte Según Anderson. Irl y Vantureira (1994) el individuo en el grupo se refiere principalmente a la manera y al grado en que la conducta de un individuo es alterada por la presencia de otro. Según los términos de nuestra definición de la psicología social, esto puede considerarse como uno de nuestros problemas centrales. Representa uno de los accesos más antiguos y al mismo tiempo más activos en este campo, que comprende, por una parte, el viejo problema de la mentalidad de la masa y, por otra, una serie de estudios importantes que han sentado los fundamentos modernos de la psicología social experimental. Dicho método ha sido incluido ya en nuestro análisis de la formación de las normas sociales en la percepción, de los fenómenos del rumor, de los problemas de comunicación, etc.

Muchos de los fenómenos a los que dirigimos ahora la atención ocurren en lo que ha sido designado como el grupo cara a cara. Hemos preferido no emplear esta expresión, porque resulta un tanto limitado para nuestros propósitos; el

estudio del liderazgo, por ejemplo, va más allá de estos límites. Sigue siendo cierto que la mayoría de los estudios a que nos referimos en este capítulo se ocupan del grupo cara a cara.

Los problemas que expondremos están estrechamente relacionados con lo que muchos psicólogos llaman el grupo primario. Cooley que fue el primero en emplear la expresión en este sentido, escribió: “por grupos primarios entiendo aquellos que se caracterizan por una íntima asociación y cooperación cara a cara. Son primarios en varios sentidos, pero principalmente porque son fundamentales en la formación de la índole social y de los ideales del individuo” (p.23), sin embargo, el concepto de Cooley deja fuera muchos grupos que también merecen consideración. Le interesaba principalmente los grupos que son “prácticamente universales, que pertenecen a todos los tiempos y a todas las etapas de desarrollo”; estos constituyen “la base principal de lo que es universal en la naturaleza humana y en los ideales humanos” (p.24). Homans define al grupo como “un número de personas que se comunican entre sí, muchas veces durante determinado transcurso de tiempo, y que son tan pocas en número, que cada persona puede comunicarse con todas las demás, no por segunda mano, a través de otras personas, sino cara a cara” (p.1). Aquí también parece imponerse una limitación indebida al concepto, por medio del uso de palabra tales como “muchas veces durante determinado transcurso de tiempo”. Si dos o más individuos están juntos brevemente, pero ejercen interacción e influencia el uno sobre otro, constituyen, aunque sólo sea durante cierto tiempo, un grupo verdadero.

En algunas ocasiones los grupos son artificiales, se forman a través de un experimentador; otras veces son estudiados tal como se encuentran en la naturaleza”. Existen argumentos en favor de ambas variedades de investigación. Festinger, por ejemplo, dice en uno de sus estudios: “así hemos logrado establecer una situación que sería imposible encontrar en la vida cotidiana”(p.38). Cree que este procedimiento tiene un valor real, porque permite al investigador aislar y separar para su estudio los cambios en la conducta que obedecen a uno y a sólo uno de los factores variables. El importante estudio de Sherif acerca de la

hostilidad entre grupos en un campamento de muchachos, examinó la conducta de dos grupos constituidos especialmente para satisfacer los propósitos de ese experimento particular; lo mismo puede decirse del bien conocido estudio acerca del liderazgo, emprendido por Lewin, Lippitt y White. Por otra parte, Arensberg, al referirse a los estudios de la conducta industrial, dice: “el estudio de tales grupos pequeños en sus actividades cotidianas de la vida real ha significado de la nuevo realismo, objetividad y fidelidad a los hechos, en las ciencias sociales y psicológicas” (p.325). no hay necesidad de escoger entre estos métodos; como veremos, ambos tienen sus usos y sus limitaciones. Whyte quien a su vez ha dirigido una de las más importantes investigaciones de un grupo de la vida real, una pandilla callejera, señala con razón que: “Los estudios de grupos pequeños y de organizaciones grandes deberían necesariamente encajar entre sí. No tiene objeto estudiar la estructura de una organización general, a no ser que podamos seguir sus efectos en determinados individuos y determinados grupos. Tampoco tiene objeto estudiar a un grupo pequeño si el mismo funciona en el vacío” (p.311). La descripción que hace Leighton de la solidaridad de grupo de los japoneses norteamericanos en centros de recolocación en tiempo de guerra, evidentemente habría carecido de significado si no se hubiese podido considerar contra el telón de fondo de un estado de guerra total y con las medidas tomadas por la Administración federal. No sólo el grupo pequeño se ve afectado por la mayor organización de que forma parte, sino que los individuos del grupo llevan a él reacciones que han sido influidas, y continúan siéndolo, por el grupo más amplio al que pertenecen.

Según Arayle (1978) lo que a primera vista parecería ser la manera más obvia en que una persona puede ser afectada por otra es mediante la imitación, o mediante la reproducción directa y generalmente inmediata de la conducta que ocurre en el propio medio ambiente. En la literatura especializada se ha tratado mucho de la verdadera índole de este proceso. William James y Baldwin lo consideraba como instintivo. Mc Dougall creía que no debía ser considerado como instintivo, puesto que no hay formas concretas de conducta que sean

características del instinto, y el modo de expresión varía de acuerdo con la situación externa.

Históricamente, el empleo más importante de la imitación en el campo de la psicología social es el de Gabriel Tarde quien a base de él edificó una teoría de la naturaleza de la sociedad. Tarde, por ser un criminólogo, rechazó la teoría entonces corriente de Lombroso, de que la criminalidad tiene por base la naturaleza biológica del individuo, y trató de buscar más bien una explicación social de este fenómeno y de otros conexos. Estaba influido por la psiquiatría de su época, especialmente por los crecientes conocimientos del hipnotismo y por la conducta sugestionable e imitativa, característica del estado hipnótico. Estudio la naturaleza de las “olas de criminalidad” y de las “epidemias de criminalidad” desde este punto de vista, e hizo extensible la teoría a otras formas de conducta social. Para él, la imitación era el hecho social básico y existían leyes que describían su naturaleza y su efecto. El cambio social es posible porque la ente imita lo más nuevo y lo sorprendente. La sociedad sin la imitación es inconcebible.

Sin embargo, es dudoso que la imitación pueda ser empleada alguna vez como principio de explicación. Aun entre los animales, la imitación ocurre, al parecer, solo bajo condiciones concretas y en respuestas a metas precisas; es decir, el animal imita cuando con ello puede ganar algo, cuando le permite alcanzar el alimento, etc. En forma semejante, entre los seres humanos parece haber siempre una selección entre muchísimas posibilidades y la imitación ocurre solamente cuando proporciona alguna especie de satisfacción adicional. Como Brown lo expresa:

Los seres humanos imitan cuando este tipo de conducta les permite alcanzar ciertas metas en el campo psicológico. La situación dinámica fundamental crea la imitación, más bien que una fuerza llamada imitación crea esas metas. Siempre que una dependienta se corta el cabello a la Garbo lo hace no porque la imitación, como fuerza, la obliga a hacerlo, sino más bien porque lo ve como medio de llegar a la clase de vida que lleva Greta Garbo o cualquier de la otra heroínas que imita (p.92)

Freeman también insiste en que la imitación puede ocurrir sólo en el grado en que el acto imitado posea ya significado e importancia funcional para el emulador, y sólo hasta el límite en que uno desee imitar. Puede imitarse una determinada conducta porque parece haber llevado al éxito a otros, o porque la aprobamos, pues, como dice el conocido proverbio, “la imitación es la forma más sincera de adulación”. Como resultado de ello, seguimos las costumbres de la “mejor gente”, de nuestro héroe o nuestra heroína, y los niños repiten las palabras y los actos de sus mayores, especialmente de sus padres. F.H. Allport adopta un punto de vista semejante. Parece evidente que la imitación no constituye por sí misma una explicación suficiente de las uniformidades de conducta, puesto que tales uniformidades parecen desarrollarse sólo bajo ciertas condiciones y no bajo todas.

Una serie importante de investigaciones acerca de las condiciones bajo las cuales ocurre la imitación fue emprendida por Miller y Dollard, quienes aplicaron al problema los principios y técnicas asociados con la teoría del aprendizaje. Uno de sus experimentos más sencillos, y al mismo tiempo de los más convincentes, se refería a una situación en la que dos niños de seis años entraron a una habitación en la que había dos cajas de madera idénticas, con su contenido oculto. Uno de los niños, el “líder” recibió instrucciones de dirigirse a la caja derecha o a la caja izquierda, en cualquier prueba determinada, y siempre encontraba en su caja un dulce. Al segundo niño se le dijo que escogiera una caja. ¿Imitaría o no al líder? En la primera prueba, el 77 por ciento de los niños fueron a una caja diferente de la que el líder había escogido. Veinte niños obtuvieron el dulce cuando fueron a la misma caja a la que había ido el líder; aprendieron rápidamente (con un promedio de 1,7 errores) a “imitar”. Otros veinte tuvieron éxito cuando eligieron la otra caja; aprendieron aún más rápidamente (con un promedio 0,4 errores) a “no imitar”. Los investigadores llegaron a la conclusión de que no aprendemos por imitación; aprendemos a imitar. Otros experimentos se realizaron con el propósito de descubrir las condiciones bajo las cuales la imitación se aprendía más fácilmente y las condiciones bajo las cuales tal aprendizaje resultaba más difícil.

Al comentar acerca de estos experimentos, Asch indica que el aprendizaje que aquí intervienen quizá no sea tan mecánico y tan al azar como los investigadores creen. Citando un estudio inédito de A. Field, sugiere que los niños pusieron a prueba diversas suposiciones e hipótesis, tratando primero de encontrar alguna significación a la curiosa situación en que se encontraban. Resolvieron el problema al notar las características sobresalientes. Asch insiste en que “aprender de otros es posible solamente cuando el observador ha comprendido el sentido de la acción que ha visto desarrollar ante sí y cuando ha notado que es pertinente a las condiciones dadas. La imitación de este género es un proceso inteligente, no del todo diferente de la comprensión necesaria para la resolución independiente de un problema” (p.93). Sin embargo, es posible que, una vez se haya visto que la imitación sirve para resolver un problema, se extienda a otros individuos y a situaciones nuevas.

Se ha subrayado también que lo que parece ser una conducta imitativa puede deberse a la similitud de las condiciones que afectan a individuos diferentes al mismo tiempo. Por ejemplo, el hecho de que cuando un invitado se va los otros le siguen, no indica necesariamente imitación, puesto que todos pueden considerar que ha llegado el momento de irse. Cuando el público de un teatro se ríe por una situación humorística, representada en la escena, los individuos responden todos al mismo estímulo externo, más de lo que se están imitando recíprocamente; se produce, al mismo tiempo, el fenómeno adicional de la interacción entre individuos, que contribuye al resultado final.

Podemos concluir que la conducta descrita como imitativa puede ser explicada de diversas formas y representa una variedad de fenómenos diferentes. Unas veces es una forma de respuesta condicionada; otras simplemente representa reacciones semejantes de varios individuos ante la misma situación externa. Cuando ocurre la imitación de carácter directo, debe interpretarse como medio de lograr un fin, y ocurre porque se concede valor al acto imitado o a la persona que ha realizado ese acto, o porque el acto “imitado” se considera como la solución correcta de un problema. No existe el impulso de imitar.

De acuerdo con Chauchard (1912) es difícil trazar una línea tajante entre la sugestión y la imitación, y como ya hemos visto, las leyes de Tarde acerca de la imitación se basaron en los hechos de la sugestión y de la hipnosis descritos por los psiquiatras. William Stern, ha tratado de distinguir entre los dos conceptos, bajo el supuesto de que la sugestión es una etapa más elevada y más complicada de la conducta, que incluye cierto grado de interpretación. Por ejemplo, si alguien palmotea y un niño repite ese acto, es imitación; si alguien llora y el niño comprende que esa persona se siente desdichada y, por lo tanto, él mismo empieza a llorar, es sugestión. Sin embargo, es dudoso que la distinción pueda establecerse válidamente en términos de la interpretación involucrada. En el caso en que el sujeto se le dice, bajo condiciones de sugestión, al despertar, que se está cayendo hacia adelante, es posible que acepte esta idea y reaccione de acuerdo con ella, sin interpretarla en ninguna forma. Es precisamente la aceptación no razonada, por emplear la expresión de Allport, lo que es esencial para producir el fenómeno de la sugestión.

Murphy, Murphy y Newcomb (1912) indican que el término “sugestión” se ha empleado para tres tendencias humanas completamente distintas, que han sido confundidas.

1. La tendencia a una reacción que se ha experimentado anteriormente en una situación semejante, ya sea apropiada o inapropiada a la ocasión. Esto incluye el hábito y la reacción por analogía (la “reacción condicional transferida”).

2. La tendencia a continuar haciendo lo que se ha empezado a hacer. Afirmarse que esto obedece a la sugestión si el experimentador cree que la tendencia a continuar con el mismo acto significa una burda falla en comprender lo inapropiado que es.

3. La tendencia a creer o a hacer lo que se le dice a uno, a causa de motivos sociales tales como la subordinación, el temor o el cariño a la persona que lo dice. Esto incluye la hipnosis.

Sin embargo, las primeras de estas dos tendencias no son siempre bien definidas y existen muchos casos en las que ambas funcionan al mismo tiempo. En la muy conocida prueba de las líneas progresivas, ideada por Binet, el hecho de que las líneas sucesivas presentadas al sujeto aumentan constantemente de tamaño durante algún tiempo, parece producir en él una tendencia que le hace continuar diciendo que el tamaño de las líneas sigue aumentando incluso cuando se mantiene invariable. En este caso, intervienen el hábito y la reacción por analogía, pero también la tendencia a continuar haciendo lo que se ha comenzado a hacer. Hay, sin embargo, una distinción importante entre esos dos primeros tipos, que junto constituyen lo que Aveling y Hargreaves llaman sugestión ideomotriz, y “la tendencia a creer lo que se le dice”, que los mismos autores llaman sugestión de prestigio. En el primer caso, la sugestión o la idea procede de la naturaleza del material o del acto realizado anteriormente, mientras que en el último caso depende de la relación con algún otro individuo o con un grupo de individuos.

Se han hecho muchos experimentos que ilustran el efecto de la sugestión ideomotriz. La ilusión de Binet de las líneas progresivas pertenece a esta categoría así como la ilusión semejante de los pesos progresivos. Sin embargo, en el campo de la psicología social, la sugestión de prestigio es muchísimos más importante. Los experimentos realizados en este campo van desde sencillos trucos de prestidigitación, en que el experimentador dice a un grupo de niños que va arrojar al aire una pelota (y descubre que alrededor del 50 por ciento de los niños le ven hacer tal cosa), hasta las complicadas relaciones que se encuentran en la hipnosis y en los mecanismos que sirven de fundamento a la propaganda y a la unión pública. Es éste un fenómeno que difiere en algunos aspectos importantes de la sugestión ideomotriz, puesto que está afectado por una multitud de actitudes sociales y emocionales. La marcada diferencia entre los dos tipos de sugestión, probablemente explica en grado considerable las bajas correlaciones obtenidas entre las diversas pruebas de sugestibilidad, y hace que sea imposible hablar de sugestibilidad como un rasgo del carácter o de la personalidad.

El empleo de “preguntas insidiosas” en relación con los testimonios suele ser con frecuencia un ejemplo de sugestión de prestigio. Cuando se muestra una fotografía de un hombre al sujeto y se le pregunta posteriormente qué clase de sombrero llevaba aquel hombre, es difícil resistir a la sugestión de que llevaba aquel hombre, es difícil resistir a la sugestión de que llevaba sombrero, aunque en realidad no lo lleve. Ha habido tantos experimentos que han demostrado esta tendencia, que es indudablemente fácil comprender la insistencia del juez, en un tribunal, en que se eliminen tales preguntas, tanto como sea posible.

En cuanto al fenómeno del prestigio, de acuerdo con Berdichevsky (2005) existen muchas pruebas de sugestión en estado de vigilia, como las indicaciones dadas al sujeto de que está a punto de caer hacia adelante, empleadas con mucho afecto por Hull al elegir sujetos adecuados para hipnotizarlos. Aveling y Hargreaves sugerían a sus sujetos que su mano se mantenían rígida, y averiguaron que alrededor del 46 por ciento de ellos reaccionaban en forma positiva; en el caso de la levitación de la mano 42 por ciento de los sujetos aceptaron la sugestión. En estos experimentos entra el interesante fenómeno de la sugestión “negativa” o “contraria”, pues algunos de los sujetos reaccionan de manera opuesta a la sugerida por el experimentador. En el aspecto estadístico, esto queda demostrado por el hecho de que en el tipo de prueba ideomotriz hay una distribución aproximadamente normal de las reacciones, mientras que en la sugestión de prestigio, la curva tiene forma de U, e indica que los sujetos tienden a caer en dos grupos distintos, los sugestionables y los negativamente sugestionables. Esto tiene obvio significado en el campo social.

Es importante tener presente que la naturaleza del grupo puede constituir una diferencia verdadera, y Lewis ha demostrado con toda claridad que la opinión mayoritaria no siempre tiene el mismo efecto de prestigio. En un experimento, Lewis presentó a un grupo de estudiantes una lista de diez lemas políticos, principalmente de interés político contemporáneo, y les pidió que clasificaran esos lemas de acuerdo con su “significado social” “inteligencia de su autor”, etc. Los lemas incluían: “dadme libertad o dadme la muerte”, “Nivélese el presupuesto”,

“Trabajadores del mundo, uníos” y otras siete expresiones empleadas por líderes conservadores y radicales. Otro grupo de estudiantes recibió luego la misma tarea, pero en esta ocasión conociendo el orden de clasificación en que, presuntamente, 500 estudiantes universitarios habían considerado la “inteligencia del autor”. En las diversas clasificaciones, los resultados mostraron un cambio inconfundible en dirección a la “sugestión de prestigio”, cuando los sujetos eran liberales políticos, pero no cuando eran radicales políticos (no había conservadores en el grupo). Parece probable que para los sujetos radicales las opiniones de la mayoría tienen muy poco o ningún prestigio, ya que los radicales saben que sus propios puntos de vista difieren de los aceptados generalmente.

En otro estudio se siguió un procedimiento semejante, pero las clasificaciones concernientes a la “inteligencia del autor” se pusieron habían sido hechas por Franklin D. Roosevelt, Herbert Hoover y Earl Browder, respectivamente. El experimentador consideró que los puntos de vista del Secretario General del Partido Comunista de los Estados Unidos podían tener verdadero prestigio entre los estudiantes radicales. Las calificaciones atribuidas a Browder estaban en relación inversa a las que habían dado anteriormente los estudiantes radicales. Los resultados siguieron mostrando muy poco cambio en la dirección de las nuevas calificaciones, no obstante el prestigio al que presumiblemente se hallaban asociadas, en el caso de los estudiantes radicales. Esto indica que el prestigio surte efectos muy diferentes, en condiciones diferentes. Las entrevistas con los sujetos pusieron de manifiesto, por ejemplo, que la mayoría de los estudiantes radicales se negaban a creer que las calificaciones dadas representaran correctamente las opiniones de Browder.

Se ha empleado la sugestión para explicar muchos fenómenos que de otra suerte serían de índole misteriosa, ejemplo de los cuales se han referido con cierta frecuencia, especialmente en la literatura etnológica. La sugestión ayuda a explicar el caso del natural de polinesia que murió cuando descubrió que había comido alimento que había sido tocado por su jefe; al parecer, basta la creencia en la potencia del tabú, al menos en algunos casos, para producir este resultado extremo. El hecho de que un indio Crow tenga una visión después de cuatro días

de oraciones y ayuno, o que, según se afirma, los indígenas de muchos lugares del mundo sucumban ante la hechicería, puede ser comprendido de una manera semejante. Es probable que la sugestión también actué para asegurar un grado razonable de un buen éxito en el empleo de juramentos y ordalías, como parte del procedimiento legal de los africanos; la creencia, por ejemplo, en que el culpable será destruido por el “veneno” que se le administra, es a veces lo suficientemente fuerte para causar la muerte del hombre que sabe que es culpable. No todas las ordalías se prestan a esta interpretación, y es indudable que no siempre dan por resultado la liberación del inocente, pero en muchos casos el efecto de la sugestión se producirá en la dirección “correcta”. Podría multiplicarse el número de ejemplos semejantes. Sin embargo, es importante no ir demasiado lejos en el empleo de esta forma de explicación. Hay cierta tendencia a explicarlo todo en estos términos, desde el mareo hasta la parálisis, y aunque la sugestión suele desempeñar un papel importante en muchos casos, no debemos dar por supuesto que es siempre la causa. La forma exacta como opera la sugestión para influir en las funciones orgánicas no es siempre clara, pero parece probable que las creencias y las emociones puedan tener un efecto directo en el sistema nervioso autónomo, el cual, a su vez, actúa en las vísceras. No obstante las amplias variaciones en su carácter específico, todos estos ejemplos pertenecen a la categoría de la sugestión de prestigio, bien se halla concentrado el prestigio en un individuo, o bien, forma menos tangible, en las creencias populares de una comunidad.

El supuesto ordinario de que una de las características esenciales de la sugestión es que la idea o el estímulo llega al individuo desde fuera, parece estar en conflicto con la existencia del fenómeno de la autosugestión. Esta forma de sugestión, popularizada por Coué, parece demostrar que la idea también puede proceder del interior del individuo y, en este caso, el proceso parecería estar falto de razonamiento y representar la aceptación exenta de crítica de las ideas propias. Probablemente, ésta es una forma incorrecta de considerar la materia, ya que es indudable que en muchísimos casos de autosugestión la idea, en realidad, procede de fuera. Coué enseñó a sus enfermos ciertas formulas a las que podían

recurrir cuando él estuviese ausente, pero en realidad eran sus ideas y sus sugerencias las que actuaban. Los fenómenos de esa clase no necesitan la definición de la índole esencial de la sugestión.

2. FACTORES FAMILIARES

De acuerdo con Membrillo (2008) los Factores Familiares se refieren a las interacciones personales con otros miembros de la familia –residente o no en el hogar y con el entorno físico inmediato. La familia puede jugar un papel central en proteger a los individuos contra riesgos externos, pero también puede ser generadora de ellos cuando existen prácticas de violencia, abuso, discriminación o exclusión. La pobreza es un factor que se gesta en el seno del hogar, y que expone a sus miembros a diferentes riesgos. Por otra parte, los Factores Comunitarios tienen que ver con la calidad de los servicios de educación, salud, protección, infraestructura, seguridad, que determinan el contexto en el que se desenvuelven las personas. La precariedad o carencia de ellos es un factor de riesgos en sí mismo, y además puede ser detonante de la exposición a otras vulnerabilidades. Por ejemplo, el no contar con oferta de Educación Media Superior a nivel local puede generar la necesidad de traslados o de desprendimiento del hogar para poder acceder a un centro educativo, o puede ser causal de deserción, exponiendo a los jóvenes a menores oportunidades.

Según Martínez (2010, 01 Noviembre) el elemento más importante en este conjunto de Factores, es precisamente la asistencia a la escuela. Al ser una edad a la que todavía no se considera legal el realizar trabajo remunerado en el mercado laboral y en la que el desarrollo personal, psicológico y físico se encuentra en fase crítica, la etapa de los 15 a los 18 años es una en la que el acceso a un entorno de protección y desarrollo de capacidades puede reducir considerablemente la propensión a riesgos. Otra constante en el fenómeno de los “Ninis” es la falta de motivación o exigencia por parte los padres de familia, que al parecer consienten y toleran la falta de expectativas en sus hijos bajo una falsa comprensión de lo que se vive en México actualmente.

No es de sorprender, por ejemplo, que el mayor índice de “Ninis” lo componen las mujeres, a las que los padres prefieren tenerlas en el hogar haciendo

quehaceres domésticos en espera de que encuentren un hombre con recursos económicos suficientes para hacerlas sus esposas y darles un hogar con cierta calidad de vida.

Este fenómeno precede al de los “Ninis” y en México las jóvenes en esa situación son catalogadas como “Mmc”, es decir, mujeres que estudian o están en casa, que nunca se desarrollarán profesionalmente porque en sus adentros está la frase “*Mientras me caso*”.

Según Comellas (2013) todos los problemas humanos del hogar están relacionados con la psicología, pero, por más que abunden las gentes especializadas en la investigación de los diversos aspectos que tales problemas presentan, no puede decirse que existan expertos que sean capaces de resolverlos. No obstante, tanto la psicología general como las relaciones humanas, ofrecen una muy variada gama de experiencias que pueden emplearse en la formulación de normas de indudable utilidad práctica en la vida privada.

La influencia del hogar es decisiva en todo el contexto de la vida entera y, según sea el impacto de la vida hogareña en la mente infantil, el desarrollo de la personalidad del niño será más o menos positivo.

La formación de la personalidad se inicia desde los primeros años de la vida del niño y sus relaciones con la familia son determinantes en la integración de su carácter. En su aprendizaje tendrá que identificarse, primero, con sus padres, mas tarde con sacerdotes, maestros y sujetos a los que toma como ejemplo en sus nuevas experiencias. Pero el niño no solo trata de imitar a sus modelos, sino superarlos. Es así como se le va desarrollando el espíritu de competencia. Cuando crece, cobra forma en el la idea de la vida cierta animadversión hacia este, que da origen a un sentimiento de hostilidad y antagonismo a todo lo que signifique autoridad.

La vida hogareña se ve cada día más amenazada. Muchas de las ideas recientes, formadas como producto de experiencias adquiridas en una época en la que los patrones de comportamiento se están renovando constantemente, pueden

conducir a la frustración si se trata de imponerlas prescindiéndose de un sistema de valores que las oriente, pues con esta omisión se propiciara la delincuencia infantil, se agravaran los conflictos entre padres e hijos, se manifestara un desajuste en todos los órdenes de la vida familiar, y el equilibrio del núcleo hogareño se afectara profundamente.

El papel de los padres en el hogar es cada vez más difícil y para desempeñarlo cumplidamente tiene que estar bien preparados. Deberán estar en constante comunicación con los hijos para aconsejarlos y orientarlos, y cuando sea necesaria su intervención para resolver alguna situación conflictiva, lo harán en forma conciliadora, de ninguna manera autocrática. Hay que admitir, por otra parte, que la comprensión de las formas de conducta de los hijos evitara las causas de desavenencias familiares, propiciara el establecimiento de buenas relaciones y hará posible un transcurso más placentero de la vida.

Nunca se insistirá lo suficiente respecto a la importancia que representa la familia para la sociedad entera, de la que constituye la verdadera unidad. El principio de la sociedad es la familia, en ella se inicia la vida en común y de ella parte la organización social en todas sus manifestaciones. Consecuentemente, la solidez de las situaciones depende de la organización de la familia.

Conforme con Pérez (2009) la familia tiene su base en el matrimonio, cuya finalidad es la integración del hogar. Casarse es un acto de los más frecuentes y naturales; todos estamos dispuestos a contraer matrimonio cuando creemos que estamos capacitados para llegar a él. En ocasiones somos demasiado liberales respecto a la forma de verificarlo y consideramos que, puesto que es un paso que hay que dar, vale más darlo temprano que tarde. Con frecuencia pensamos que el matrimonio solamente consiste en la unión entre un hombre y una mujer que están dispuestos a formar pareja, que creen amarse y que consideran que los recursos económicos con que cuentan son suficientes para su sostenimiento.

Sin embargo, casarse, formar pareja, es algo que no debe tomarse tan a la ligera, pues el hecho de vivir juntos dista mucho de constituir la verdadera

institución matrimonial. Creer que dentro del matrimonio todo es fácil es lo que da origen a las malas relaciones conyugales cuando no se está preparado para esta nueva forma de vida. Una pareja no se integra con el simple acto de la ceremonia matrimonial ni por el hecho de vivir en común. La pareja debe saber que su unión tendrá que ser la consecuencia de una bien planeada elaboración, que su función es la creación constante de formas de convivencia y, sobre todo, deberá formarse el concepto verdadero de lo que es hogar.

El hogar lo constituye los progenitores y los hijos y su estabilidad solo es posible cuando entre todos sus integrantes existen buenas relaciones. Desde que vengan al mundo un hijo los padres deben saber que, aunque sea pequeño, es un ser humano con quien hay que establecer una relación. También deben saber que la venida de otros hijos es algo natural y que necesitan prepararse, económicas y psíquicamente, para recibirlos. El aumento de la familia, por otra parte, puede provocar conflictos diversos que han peligrar su estabilidad, pero si los padres han adquirido una sólida preparación matrimonial podrán resolverlos por difíciles que se presenten.

Los hijos no deben crecer con el sentimiento de que están sometidos a la autoridad de los padres, sino con el que estos son los jefes del grupo de que todos forman parte, por lo cual tienen sus propias responsabilidades de opción. Por su parte, los padres deben saber educar a los hijos y capacitarlos para su futura vida independiente, reconociéndoles, para su mejor desarrollo, las áreas de libertad que sea preciso.

Lo fundamental es reconocer que, aun cuando los hijos sean niños, son seres humanos con quienes hemos de establecer una relación más continuada y profunda que con otras gentes y a ellos tendremos que explicar todos los problemas que les conciernen, lo que habremos de hacer sin recurrir a la ayuda de especialistas, ya que, como en todas las situaciones que afectan a la vida privada, en estos casos solamente nosotros podremos intervenir. En suma, que tendremos que asumir el papel de expertos en relaciones humanas, procurando rechazar cualquier tendencia que nos incline a ejercer nuestra condición de padres como

arma de dominio, lo que implica la necesidad de una capacitación adecuada que nos permita desempeñar eficientemente tan importante tarea.

No quedara completo un planteamiento respecto a las relaciones en el hogar sin considerar el problema de la planeación familiar, al que, actualmente, se le concede un interés que rebasa cualquier limite que quisiera fijársele.

Este problema, por toda la importancia que reviste, debe ser tratado cuidadosamente por los padres y resuelto exclusivamente por ellos. En ninguna forma compete al Estado su solución, ya que en el intervienen factores no solamente de orden económico, sino también de orden moral y religioso, por lo cual su injerencia debe quedar claramente delimitada.

En materia de planeación familiar, es facultad que tienda a capacitar a los interesados en todo lo que para ello signifique la posibilidad de resolver, por si mismos, lo que estimen conveniente. En tanto permanezcan atentos al mejor desempeño de estas tareas, el Estado estará cumpliendo con su función y los progenitores podrán adquirir los conocimientos que les permitan tomar decisiones acertadas.

2.1 Modelos de familia

De acuerdo con Jiménez (2005) la familia es el sistema de relaciones fundamentalmente afectivas, presente en todas las culturas, en el que el ser humano permanece largo tiempo, y no un tiempo cualquiera de su vida, sino el formado por sus fases evolutivas cruciales (neonatal, infantil y adolescente).

Entre las múltiples interacciones familiares que se producen (alimentar, proteger, mimar, instruir, renunciar, sacrificarse, etc.), cada sistema familiar tiende usualmente a organizarse en torno a aquel que se revela más útil para el mantenimiento de la unidad familiar, a crear relaciones permanentes.

Los modelos de comunicación y organización familiar patógenos se pone en marcha al observar lo que ocurre cuando las familiar intentan resolver los problemas en lo que están metidos.

La repetición de algunos tipos de interacción indica el nivel de rigidez que se ha alcanzado en el seno de la comunicación entre los miembros de la familia. La mayoría de las veces esto sucede entre las diferentes generaciones, entre padres e hijos, estableciéndose una forma de ping pong de acciones y reacciones.

A continuación se presentan los modelos actuales de organización, interacción y de las relaciones entre padres e hijos adolescentes.

Modelo Híper protector

Es una familia cada vez más pequeña, cerrada y protectora, en la cual los adultos sustituyen continuamente a los jóvenes, hacen su vida más fácil, intentan eliminar todas las dificultades, hasta intervenir directamente haciendo las cosas en su lugar.

En la familia donde la modalidad de relación que prevalece es la híper protección se notan las siguientes redundancias comunicativas. Las palabras y los gestos de los padres enfatizan la dulzura, el cariño, el calor, la protección, el amor. La modalidad no verbal significativa es “la asistencia rápida”, es decir, la intervención inmediata del adulto a cada mínima dificultad del hijo.

Los objetivos de la comunicación son la preocupación por la salud física, la alimentación, el aspecto estético, el éxito y el fracaso escolar, la socialización y el deporte.

Los padres hacen muchas preguntas al hijo en relación con dónde van y qué hacen, buscando continuamente posibles dificultades para anticipar y prevenir.

Si el hijo intenta rehuir el control de los padres explicando cada vez menos, con secretos, será objeto de suaves reproches y conductas no verbales que lo descalifican: silencios y malas caras que llevan a un sentido de culpa.

Los intentos del hijo en tomar iniciativas son, la mayoría de las veces, desalentados de forma mórbida, como: “dinos lo que te falta y nosotros te lo daremos”.

Modelo Democrático Permisivo

La característica que mejor distingue este modelo es la ausencia de jerarquías. Ya en el momento en que se forma la pareja, habitualmente, el contrato prevé un amplio margen de libertad para los cónyuges, a menudo diplomados o licenciados, y ambos insertos en el mundo del trabajo. La mayoría de las veces se observa una situación paritaria desde un punto de vista económico y la tendencia a una distribución de las competencias en la gestión de la vida cotidiana.

A menudo este modelo es el fruto de premisas ideológicas que puede madurar en el seno de la familia de origen en la que ya estaba en vigor un estilo educativo democrático; o bien en contextos juveniles de compromiso social, cultural o político; o aun como rebelión al modelo de la propia familia de origen.

El estilo de comunicación democrática de la pareja nace de una situación paritaria, ya sea en relación con la fuerza contractual, ya sea por el hecho de compartir las premisas, y no puede traspasarse sin ser adaptado y reelaborado en el contexto ampliamente de la familia con hijos, ya que perdería su connotación democrática para convertirse simplemente en estilo permisivo.

Habitualmente, no existen jerarquías preestablecidas porque la tendencia se dirige hacia el dialogo y la estipulación de acuerdos. En los momentos en que surge la necesidad de una intervención educativa, se instaura la siguiente dinámica: escalada simétrica hasta el punto en que los padres pierden la calma pero evitan el conflicto cediendo.

Los padres conquistan el poder un poco como ocurre entre coetáneos, se vuelven confidentes y cómplices cuando es posible; en definitiva, se comportan más como amigos de los hijos que como guías con autoridad.

En la organización de la vida familiar se tiende a crear una situación de equilibrio con una distribución de tareas entre todos los miembros, pero se tolera con mucha facilidad que los hijos no lleven a término los trabajos que les competen.

Estos padres son tan tolerantes en relación con el comportamiento de su núcleo familiar como hipercríticos respecto a los comportamientos de otros núcleos familiares, sobre todo aquellos que destacan por actitudes y conductas en contraste con sus valores democráticos.

Modelo Sacrificante.

En este tipo de parejas, uno de los puntos clave de su visión del mundo es el sacrificio, considerado como el comportamiento más idóneo para hacerse aceptar por el otro y para mantener estable una relación. El resultado es la falta de satisfacción de los deseos personales y la continuada condescendencia con las necesidades y con los deseos de los demás.

El contenido de los discursos gira siempre en torno a la idea central de que el deber de los padres es el de sacrificarse. El placer mayor es el placer de los hijos, del cónyuge, de los padres propios, de los parientes, amigos y no el propio. Parece que el asunto sea “ya se sabe que la vida es principalmente una cadena continua de obligaciones”.

Las relaciones son a menudo asimétricas y el que se sacrifica, aunque en apariencia humilde y sometido, está en una posición de hierro, porque a través de sus renunciaciones obtiene una posición de superioridad, haciendo que los demás se sientan siempre culpables o en deuda. Esto crea un juego familiar que se fundamenta en un sistema de débitos y créditos con deslizamientos hacia el lado del chantaje moral.

La relación con los hijos se basa a menudo en el altruismo insano por el que los padres dan sin que se les pida, si su sacrificio no es apreciado se lamentan, se enfadan y tachan a los hijos de desagradecidos, o bien imponen inquietantes silencios; se quedan asombrados si alguien les dice que aprendan a recibir, que no se dejen ver y que den solamente cuando se les pida de forma expresa haciendo de este modo que su sacrificio sea reconocido y apreciado, porque esta posición va en contra de sus vivencias. A veces, estas personas pueden entender

racionalmente lo que sería justo y razonable, pero emocionalmente permanecen clavadas en su repertorio usual de comportamiento.

Modelo Intermitente

La relación entre padres e hijos que representa a este modelo son situaciones dentro de las cuales las interacciones entre adultos y jóvenes están cambiando continuamente, es decir, las posiciones que asumen los miembros de la familia, los comportamientos recíprocos.

En las interacciones cotidianas, los padres pueden pasar de posiciones rígidas a posiciones mórbidas, de posiciones que revalorizan a posiciones que descalifican, en sus relaciones con los hijos.

Los hijos envían continuamente mensajes contradictorios a sus padres, en algunas ocasiones son obedientes y colaboradores, y en otras rebeldes y opuestos. A veces parecen capaces de asumir responsabilidades y otra completamente irresponsable. Este tipo de condiciones en las relaciones entre padres e hijos se observa cuando unos u otros manifiestan una fuerte incapacidad en mantener una determinada posición, incapacidad típica de las personas que se someten a sí mismas y a los demás a una continua revisión crítica hasta el punto de convertirse un naufragios en el mar de sus propias dudas sin ningún puerto seguro.

Modelo Delegante

La pareja no desarrolla un sistema autónomo de vida, en un clima de plena libertad, sino que se inserta en un contexto de relaciones familiares fuertemente estructurado: el de la familia de origen de uno de los cónyuges. Pueden escoger la cohabitación o bien pueden mantener una cierta distancia física no habitando bajo el mismo techo; en este último caso, sin embargo, se realiza un intercambio de favores cotidiano (invitaciones a comer, a cenar, ayuda en las tareas domésticas).

En las modalidades comunicativas, las expresiones de la cara, los tonos de voz, contradicen todo lo que se dice con palabras, es decir, los mensajes no

verbales contradicen a los verbales ya que para mantener la paz y la armonía puede ser arriesgado decir lo que se piensa.

Las relaciones fluctúan: cuando están todos presentes se hace inestable la diferencia entre hijos y nietos, y se crea una especie de hermandad cómplice entre neopadres e hijos, que sin embargo se rompe en ausencia de los abuelos, con la presentación de colocar a la última generación en el peldaño más bajo que le corresponde.

Modelo Autoritario

Es un modelo relacional en el cual uno de los padres o ambos intentan ejercer el poder sobre los hijos. Es un estilo que pertenece a las generaciones de antes o inmediatamente después de la segunda guerra mundial, pero que ha sobrevivido hasta el punto de ser el objeto de las fuentes discusiones de 1968, en las que surgía una clara división de los papeles entre el marido que detentaba el poder, el patriarca, y la mujer, a menudo ama de casa, que se dedicaba casi exclusivamente al cuidado de la prole.

Era fácil hacer de padres en una sociedad donde todos eran rigurosos e intransigentes en su relación con los hijos, donde muchos valores, como la honestidad, el honor, el esfuerzo, la fuerza de voluntad, eran compartidos, al menos en teoría; donde había una fuerte adhesión a ideales religiosos y políticos. El adulto detentaba las reglas, imponía la disciplina y se presentaba como modelo ejemplar a imitar.

A pesar de que parezca un modelo un tanto contracorriente y superado, hay familias que todavía se inspiran en él. Tiene una mayor probabilidad de afianzarse en aquellas familias en las que los padres, o las familias de origen, están insertos en contextos sociales o laborales donde está vigente una jerarquía más bien rígida y que se intenta imitar en la familia. La mujer puede estar en una condición de vasallaje o igualarse al marido y ser también ella igualmente rígida.

Los hijos tienen poca voz y tienen que aceptar los dictámenes impuestos por los padres, se les desanima y obstaculiza a seguir las modas o las diversiones del momento, y se les alienta en el estudio y en la adquisición de habilidades y competencias con las que pueden obtener éxito y afirmaciones personales.

Cuando el padre es el único detentador oficial del poder, la atmósfera familiar en su presencia es más bien tensa, porque todos están atentos a lo que dicen o hacen para evitar suscitar las iras de este padrepotón que se manifiestan también de modo violento.

Se configura una jerarquía con el padre dominante y los demás en posición de vasallaje; la madre asume casi siempre el papel de mediadora cuando las posiciones son divergentes.

3. FACTORES SOCIALES

El tercer grupo de factores se refiere al contexto y las instituciones que afectan de alguna manera a los individuos, pero que a diferencia de la familia y la comunidad inmediata, se caracterizan por no tener un contacto directo. Incluyen factores que además, generalmente no pueden ser afectados o modificados por el esfuerzo individual y se toman como externos y como elementos dados. Entre ellos se encuentran las condiciones macroeconómicas, la desigualdad, las leyes, los patrones culturales, etc. Existen por ejemplo un buen número de estudios recientes documentando los efectos de crisis económicas sobre las tasas de deserción escolar. Algunos ejemplos son Patel (2009), Singh, et.al. (2009), Mendoza (2009), Ramesh (2009), Mehrotra (2009), Keane (2009), Friedman y Levinsohn (2002) y Shang y Wu (2003). Cuando la deserción se combina con falta de oportunidades en el mercado laboral, es mayor la probabilidad de que surjan y crezcan los grupos NiNi, que aunque pueden aparecer en principio por motivos coyunturales, pueden irse acumulando a lo largo del tiempo y permanecer ante la falta de mecanismos para reinsertar a los jóvenes en el sistema educativo. De qué hablamos cuando hablamos de jóvenes, a qué hacemos referencia con la idea del joven adulto o bien qué queremos decir cuando hablamos de los jóvenes adolescentes. (Gil, 2010, 1 de Noviembre)

De acuerdo con Gil (2007) la edad ha servido como parámetro para designar como jóvenes a aquellos sujetos que se encuentran dentro de un determinado parámetro de años, por ejemplo, en la Carta Iberoamericana de los Derechos de la Juventud expedida por la Organización Iberoamericana de la Juventud (OIJ) se señala que “ las/los jóvenes conforman un sector social que tiene características singulares en razón de factores psicológicosociales, físicos y de identidad que corresponden exclusivamente al tramo de vida humana que transcurre entre los 15 y 25 años de edad.” De la misma manera, tenemos que en la Ley de las y los Jóvenes del Distrito Federal se anota que el joven es un sujeto de derecho cuya edad comprende el rango entre los 15 y 29 años de edad. Sin embargo, más allá de las diferencias que se puedan encontrar en los marcos institucionales, es decir,

en los límites de edad establecidos para la implementación de planes y programas oficiales respecto de los jóvenes, hay que decir que la juventud, por su heterogeneidad y diversidad, difícilmente puede quedar definida a partir de un rango de edad. Las condiciones sociales, económicas y políticas, los valores culturales, los aspectos religiosos, etc., son todos ellos elementos que, sabemos, orientan y dirigen la vida de los individuos que constituyen una sociedad.

No podemos generalizar la condición juvenil a partir de un indicador tan relativo como la edad, ya que esta fase no tiene la misma duración en el campo (donde hay quienes la consideran inexistente) que en la ciudad; en las clases sociales dominantes, que en las subalternas; en las sociedades modernas que en las tradicionales; en los momentos de paz y tranquilidad, que en los de crisis y cambios bruscos; incluso ni siquiera entre los hombres que entre las mujeres. En cada una de estas situaciones, el espacio juvenil tiene una duración distinta; en cada una de ellas se inicia y termina en momentos diferentes.”

Otro de los aspectos involucrados al tratar de definir quiénes son los jóvenes es la poca discriminación entre conceptos tales como adolescencia, incluso pubertad y juventud; éstos, por un lado, han sido categorías que se utilizan como sinónimos, y por el otro, se presentan como sistemas de referencia que se excluyen unos a otros. El campo médico ha señalado que habría que entender a la pubertad como un proceso de maduración biológica que incluye aspectos relacionados con el crecimiento, el desarrollo nervioso y muscular del individuo y otros cambios fisiológicos que lo preparan para reproducir la especie. Por su parte la psicología, particularmente algunas teorías psicoanalíticas, retomando los cambios biológicos del individuo, plantea, entre otras cosas, a la adolescencia como una fase de cambio que implica lo que se ha llamado el “segundo nacimiento” o la “reactualización del complejo de Edipo”; es un fenómeno, dice Lapassade, que los psicoanalistas tienen por universal, de la misma manera que el complejo de Edipo, y por las mismas razones. (Lapassade, 1973).

La categoría de juventud está en función de construcciones histórico sociales; esto quiere decir que las significaciones sociales imaginarias que hacen ser al

joven han sido distintas en tiempo y espacio. Encontramos que las diferentes culturas han atribuido sentidos distintos a aquellos que no son niños ni adultos; la edad y los cambios biológicos que ésta conlleva, no ha sido el único referente para definir quiénes son o no jóvenes, sino que los aspectos culturales o religiosos y las condiciones económicas o políticas han sido determinantes en las formas de representar a este sector de la población. Así, en distintos tiempos y lugares la juventud ha estado en estrecha relación con las ideas de educación y sexo; trabajo, obediencia y silencio; fuerza, guerra y patriotismo; problema e inadaptación; desorden, violencia y delincuencia (Ibídem)

3.1. Ámbito social

De acuerdo con Mosovici (2008) la actividad social ocupa un lugar muy importante en la vida de cada uno de nosotros, pues satisface necesidades afectivas, de trato, en nuestras relaciones con los demás. En la vida social tendremos múltiples experiencias, las cuales se significaran por el contenido que logremos imprimirles según se produzcan nuestras relaciones con quienes estemos interesados en mantenerlas.

Las relaciones con amigos, con compañeros, las visitas al club, a los lugares en donde practicamos los deportes, los acontecimientos familiares que reúnen para pasar ratos agradables a todos los parientes, en fin, las fiestas y reunión con cualquier motivo, son siempre es para nosotros fuentes de satisfacción o de disgustos, de alegría o de frustración. En tales reuniones siempre juzgamos a los demás, pero también somos juzgados por ellos. Observamos cuando alguien destaca porque es agradable o porque hace el ridículo, y de nosotros mismos, en ocasiones nos sentimos satisfechos porque logramos la aprobación de los demás, pero también a veces sentimos que no hacemos un buen papel; en suma, que adquirimos cierto prestigio, pero también alguna forma de descredito, aunque esto nos sea dolorosa aceptarlo.

En ocasiones decimos que nos tiene sin cuidado la opinión ajena. Mientras, siempre nos importa y de ninguna manera permanecemos indiferentes ante las

relaciones de los demás respecto a nuestras conductas. Es cierto que podemos tomar nuestras propias decisiones, pero siempre estarán influidas por las opiniones ajenas, puesto que, antes de decidir, tenemos que pensar y, naturalmente, tendremos que aceptar todo aquello que razonablemente ha de formar parte de nuestra vida.

Por otra parte, en todo aquello sobre lo que no estamos bien enterados, justamente es la opinión ajena lo que más nos importa, pues todo nuestro sistema de comportamiento está encaminado hacia la búsqueda de la aprobación de los demás y, precisamente, esa opinión es lo que constituye el material que determina la obtención del prestigio o del desprestigio como respuesta a la relación que hemos establecido con las gentes, relación que podrá ser positiva o negativa según que la comunicación con ellas sea eficiente o defectuosa.

Es, pues, nuestra vida social, objeto de muy especial preocupación y de esto se desprende la importancia que asignamos a nuestras conductas en el trato que tenemos con los demás. Nos interesa tanto el éxito o el fracaso que podamos obtener en las reuniones que siempre estamos tratando de conseguir toda clase de información que pueda ser utilizada en nuestra forma de comportamiento social, entendiéndose, claro está, que nos referimos a las enseñanzas susceptibles de aplicarse en forma que lograremos conquistar la estimación y el aprecio de los demás, pues, según entendemos, de esta manera podremos alcanzar el éxito que siempre estamos buscando.

De acuerdo con Gellerman (1970) la convivencia social implica la constante aparición de diversas formas de vida con las cuales siempre tenemos algo que ver, y puesto que formamos parte de un conglomerado humano debemos conocer y practicar las normas que rigen la conducta externa del conjunto, ya que de lo contrario no seremos bien recibidos y no podremos mantener buenas relaciones con sus miembros.

Las modalidades de la vida contemporánea nos obliga a imprimir determinadas características a nuestras relaciones siempre que queramos hacerlas

satisfactorias a todos aquellos con quienes tenemos que tratar, para lo cual es preciso entender sus formas de conducta y respetar los principios en que están fundadas. Formamos parte de una colectividad que se inicia en la familia y alcanza su máximo desarrollo en la comunidad internacional y, puesto que vivimos en un régimen de coexistencia humana organizada en la que se manifiesta diversos niveles, en todos los cuales hemos de desenvolvernos, tenemos que encontrar la manera de mejorar nuestras relaciones con quienes forman parte del conjunto.

En otro orden, es posible que conozcamos bien el grupo dentro del cual actuamos, con el que probablemente nos encontremos bien identificados, donde tenemos nuestra familia, nuestras relaciones sociales y nuestras ocupaciones opciones productivas, pero existen otros muchos grupos humanos formando parte de la comunidad internacional, que son diferentes al nuestro y que practican sus propias formas de vida en las que aparecen todas las tendencias sociales y las más diversas manifestaciones culturales. A este respecto y con la finalidad de conseguir y mantener la convivencia con todos, hemos de entender la necesidad de seguir la práctica de sistemas que permitan la armonía de la generalidad, para lo cual tendremos que empezar aceptando que las formas de vida que se practican en otras culturas no son ni mejores ni peores que las practicadas en la nuestra, sino que, simplemente, son diferentes y que todos tenemos pleno derecho a vivir de la manera que estemos conveniente hacerlo.

La convivencia armónica de la humanidad será posible si se emplean, en forma inteligente, los instrumentos que permitan el establecimiento de vínculos duraderos que propicien el perfeccionamiento de las estructuras sociales que convengan al género humano. Las relaciones humanas desempeñan el papel definitivo en tan importante tarea y es la comunicación el medio insustituible por el que se han de alcanzar los objetivos

Según Centeno (2011) para la mejor comprensión de la función social es importante determinar la forma en que el individuo se comporta dentro del conjunto, ya que la colectividad presenta fenómenos que no pueden explicarse por el simple comportamiento individual.

Todos sabemos que dentro de la colectividad el individuo puede actuar formando parte de un grupo o de una masa, pero que su comportamiento difiere de uno a otro caso. El grupo o la masa en los que se participa son como campos de fuerzas que obligan a cambiar el comportamiento de sus integrantes y donde cada uno siempre estará bajo la influencia de los demás, ya sea corporal o psíquicamente. Puede decirse, así, que el sujeto es el producto de infinitos contactos sociales y que sus relaciones están determinadas por las motivaciones dominantes.

Tanto el grupo como la masa son algo más que la suma de los individuos que los integran, y para poder identificar el tipo de relaciones que en ellos se practican y conocer sus posibles implicaciones dentro del contexto social, deben ser analizadas las formas de comportamiento nuevas que realmente llevan.

La masa. El importante papel que las masas han jugado siempre en el desarrollo de la historia política ha obligado a los estudiosos de la materia al análisis de estos conjuntos humanos, dándonos a conocer sus características y haciendo la observación de que el hecho de que muchos individuos se encuentren reunidos por casualidad no debe hacer pensar que forman una masa. Para que exista la masa se necesita la presencia de tres condiciones:

- a) Que haya un objeto que atraiga la atención de todos;
- b) Que existan en todos los individuos modos análogos de pensar y de sentir con respecto objeto común;
- c) Que todos los individuos se influyan mutuamente.

Estas tres condiciones se cumplen, por ejemplo, cuando en épocas de inquietud política se sostiene una bandera que simboliza una idea discutida. Los individuos que sustentan tal idea pueden tener diferencias radicales respecto a sus niveles intelectuales, morales y hasta religiosos, pero como hombres de masa se parecen; sienten, piensan y actúan del mismo modo. Esto se debe a que son las pasiones y los instintos, comunes a todos, los que los mueven.

A la masa le falta por completo el sentimiento de la responsabilidad individual y, debido a su bajo nivel, solo acepta ideas en su forma más sencilla, circunstancia que es aprovechada por sus conductores, los cuales se ven dispensados de demostrar sus afirmaciones limitándose a repetirlas constantemente, aunque con promesas generosamente distribuidas pero muy pocas veces cumplidas.

Por otra parte según Roca (2007). El grupo, a diferencia de la masa, tiene una organización inalterable, pero distintos grupos se comportan de modo diferente; esto como resultado de que cada grupo determina sus formas de comportamiento de acuerdo a las relaciones que existen entre sus componentes. Para la existencia del grupo se requiere la presencia de cinco condiciones:

- a) Los componentes del grupo están en relación duradera y de ningún modo accidental y pasajera;
- b) En todos los miembros del grupo se desarrolla y existe una idea clara del grupo y de sus cometidos;
- c) El grupo esta en cierta contraposición y hasta en lucha con otros grupos;
- d) Dentro del grupo se desarrolla un complejo de usos y costumbres que se hacen tradicionales;
- e) Dentro del grupo se llega a una distribución y organización del trabajo.

Los componentes de un grupo muchas veces están sometidos a una reglamentación especialmente severa de su comportamiento, sujetos a principios morales especiales que fuera del grupo no tienen obligatoriedad, y otras veces se rigen por disposiciones legales cuya transgresión es severamente sancionada. Sin la observancia de estos principios y disposiciones, la existencia del grupo sería imposible.

Llevarnos bien con nuestros semejantes no es difícil, todo lo que se necesita es el propósito y la forma adecuada de desarrollarlo. Siempre que dos o más personas se reúnen, con cualquier finalidad, se establece una interacción, y si la intención es llegar a acuerdos constructivos lo único que tiene que hacer es adoptar las actitudes adecuadas, pero si no se tiene cuidado con las formas de

comportamiento los resultados pueden ser contrarios, por lo cual hay que tratar de excluir todas aquellas que puedan dar lugar a falsas interpretaciones.

El proceso de las relaciones humanas es una fuerza constante que puede traducirse en manifestaciones agradables o desagradables y, claro, toca a cada uno de nosotros resolver el tipo de las que deseamos, admitiendo, desde luego, que a la generalidad nos interesa vivir bien con los demás.

La importancia que actualmente se conoce a las relaciones humanas data de poco tiempo. En las sociedades primitivas casi quedaban circunscritas a propia familia y, naturalmente, eran totalmente desconocidas las relaciones laborales, las cuales solo se manifiestan hasta que aparece la forma compleja en la división del trabajo.

Los cambios culturales de los grupos humanos han traído como consecuencia una interdependencia que aumenta constantemente, lo que implica la exigencia del mejoramiento de la relación, y esto requiere el establecimiento de las normas que permiten la convivencia armónica. Ahora tenemos que ser cuidadosos de nuestras formas de conducta para evitar fricciones con los demás y, si buscamos el acercamiento con ellos, en muchas ocasiones tendremos que sacrificar puntos de vista personales, entendiendo que nuestras opiniones, por buenas que nos parezcan, debemos externarlas considerando el respeto que nos merecen las opiniones ajenas.

El problema de la relación entre la cultura y la personalidad figura en gran parte en el material que se refiere a la motivación y a sus determinantes culturales; las emociones y su expresión; las diferencias entre las clases sociales y económicas; la conducta que frecuentemente se afirma que está determinada por un tipo físico heredado, pero que muy probablemente es de origen cultural; el efecto de las diferencias culturales en los procedimientos de educación del niño.

En cierto sentido de acuerdo con Prette (2002) el estudio de la cultura y la personalidad representa una dicotomía falsa y un problema espurio. Puede alegarse, por una parte, que la cultura se expresa a sí mismo en la conducta y las

actitudes de las personas y que no existe desligada de los individuos, que son quienes la llevan; por otra parte, puede sostenerse que la personalidad es lo que es a causa del proceso de “enculturación” y que el concepto de la personalidad representa, al menos en parte, la incorporación de materiales procedentes de la cultura circundante. Se ha dicho que deberíamos hablar más bien de cultura en la personalidad, o de personalidad en la cultura, o que deberíamos emplear la expresión, unida con guiones, culturaypersonalidad par indicar lo indivisible de los dos términos.

Hay algunos antropólogos, especialmente Kroeber y White, que han salido en defensa de la existencia independiente de la cultura, basando su actitud en dos argumentos principales. El primero es que, aunque los individuos mueren, la cultura continúa viviendo; aun después del transcurso de varios siglos suele tener su carácter reconocible. El segundo argumento parte del hecho de que con mucha frecuencia en la historia de una cultura determinada, los inventos o descubrimientos se logran independientemente por dos o más individuos diferentes; casi parece, como lo expresa Herskovits, que “en la creencia de esos escritores, el hombre es impotente ante una cultura que, al ordenar su existencia, lo toma consigo como su criatura a medida que crece, florece y se marchita” (p.154). Herskovits sigue adelante señalando que aun esos escritores reconocen que la cultura no puede existir sin seres humanos, pero se refieren a ella como si tuviese vida propia. El mismo insiste en que la localización de la cultura “no puede ser considerada de otro modo que como indicación de que los individuos, respondiendo a procesos enculturativos, viven de acuerdo con las tradiciones de su grupo” (p.156).

Concediendo que la cultura y la personalidad son interdependientes, queda en pie el problema acerca de la naturaleza precisa de esta relación. Ninguna cultura está expresada completamente por un solo individuo, como ya se ha indicado. Existen en la terminología de Linton universales que se aplican a todas los miembros adultos normales de la sociedad; pero también hay especialidades, que se encuentran únicamente en categorías peculiares de individuos (por ejemplo, el

sacerdote o el guerrero); alternativas, respecto a las cuales existe una selección libre; y variantes que son específicamente atribuidas a individuos o a pequeños sectores de la sociedad total. En general, el antropólogo se ha interesado más en los universales, los aspectos en los que la conducta de los individuos en cualquier sociedad determinada es semejante; el psicólogo ha dirigido su atención más bien al individuo y a las variaciones entre los individuos. El enfoque de la atención en la cultura y personalidad representa el principal punto de encuentro de las dos disciplinas.

3.2. Ámbito Laboral

De acuerdo a Cunningham y Bagby (2010, 10 de diciembre) que utilizan Encuestas de Juventud como fuente de información, la probabilidad de que un joven en México se encuentren en una situación de “riesgo”, aumenta considerablemente a medida que el nivel socioeconómico de la familia es menor, es mayor entre los jóvenes que no asisten a la escuela, se incrementa significativamente cuando la relación con los padres dentro del hogar es mala, es mayor a menor edad, y es considerablemente mayor cuando no se cuenta con una relación directa con instituciones oficiales (como la escuela). El resultado de que la probabilidad de ser NiNi aumenta significativamente en México cuando el jefe del hogar es mujer, puede estar relacionado con el resultado del mencionado estudio en cuanto a que las relaciones familiares son un factor importante de riesgo. El estudio mencionado también argumenta que el riesgo disminuye a mayor grado de espiritualidad por parte de los jóvenes. A diferencia de las otras variables mencionadas, no contamos con información para verificar patrones generales para este tipo de indicadores. En un trabajo relacionado, Bagby y Cunningham (2007) argumentan que alrededor de 20 por ciento de los jóvenes Chilenos, y 40 por ciento de los Mexicanos están expuestos a situaciones de riesgos, y que dichas situaciones se relacionan especialmente con la pobreza y con la residencia en zonas rurales.

En México, la palabra “crisis” ha sido parte del vocabulario cotidiano de la población en los últimos 30 años. Las generaciones nacidas desde los años 60 no

conocen lo que es un país con crecimiento económico y los beneficios que trae a los que lo habitan, y por el contrario han sido testigos constantes de las dificultades económicas que viven sus familias.

Actualmente, México se recupera poco a poco del impacto de la crisis económica de los Estados Unidos que es su principal socio comercial, pero el daño que provocó en aspectos como el empleo no se ha podido subsanar a pesar de los esfuerzos hechos por el Gobierno federal y la iniciativa privada, lo que aumentó nuevamente los niveles de pobreza en la población. De acuerdo con estudios gubernamentales, la tasa de desempleo en el 2009 en México fue de tres millones, mientras que el subempleo fue de cuatro millones, lo que implica que en el país alrededor de siete millones de personas no tienen un trabajo estable que satisfaga sus necesidades básicas.

Por otra parte, la crisis ha impactado otros campos de la vida social, en especial la educación, que hay que decirlo, cada vez responde menos a las necesidades de la población; desde la falta de cobertura y la poca preparación de los maestros en el nivel básico, hasta las limitaciones estructurales y económicas para acceder a los niveles medio y superior. El impacto de la crisis en numerosos rubros de la vida de los mexicanos, ha sido el caldo de cultivo para el nacimiento de un fenómeno muy particular, que de no ser atendido desde ahora, generará severos problemas en el tejido social en los próximos años: los “Ninis”.

3.3. Ámbito escolar

De acuerdo con Martínez (2012, 30 de noviembre) el reto más grande para el sistema de educación mexicano en los próximos años será atender a la juventud que actualmente ni estudia ni trabaja y es presa fácil del crimen organizado o las adicciones. ¿Cómo contribuye a ello el estado en que se encuentra la educación media superior? Con un 15% de deserción y una cobertura que llega apenas a 63% la educación media superior se ha caracterizado por la indefinición de su naturaleza que se reduce en muchos casos a ser el paso “preparatorio” para los

estudios universitarios. Con un cuerpo docente compuesto por profesionistas, a veces sin titular, que no han sido preparados en muchos casos para desempeñar pedagógicamente su función y con planes de estudio y programas lejos de la realidad productiva y social del país, y, sobre todo, de los intereses de los jóvenes. La educación media superior no prepara en todos los casos suficientemente a los jóvenes para los estudios superiores; no los ayuda siempre a definir su vocación, a descubrir su talento y plantearse su futuro, a capacitarlos para desempeñar una labor productiva. Por esta razón la educación media superior es causa de la generación de más jóvenes “ninis”, con la falta de cobertura, con la deserción que provoca, y la cual no solamente sucede por los problemas económicos, sino también porque los estudios no resultan atractivos para los jóvenes, porque la escuela no es capaz de retener y orientar a sus estudiantes, porque el sistema educativo no le brinda alternativas.

A lo anterior se suma un ambiente social en el que el respeto y la práctica de los valores se ha diluido en un materialismo consumista; la carencia de modelos dignos de imitar por los jóvenes; la falta de empleo y la crisis económica; todo lo cual ha sembrado la desesperanza en muchos de ellos, la apatía, el desinterés por el estudio, por la superación personal y social, y en algunos casos, por la vida. Por lo tanto es necesario hacer algo con nuestros bachilleratos, preparatorias, tecnológicos, Conaleps, etc. Se requiere una gran reforma que le dé una razón de ser propia a la educación media superior, que tome en cuenta las necesidades de los jóvenes, la realidad social y económica del país, los retos a los que se tiene que enfrentar. ¿Queremos multiplicar los “ninis”, la carne de cañón para el crimen organizado, los clientes para el narcotráfico y los alcohólicos o queremos multiplicar los ciudadanos responsables y participativos, los futuros padres de familia, los técnicos y profesionistas capaces y productivos? Entonces tenemos que hacer un cambio.

Ese cambio es el que se ha propuesto la Reforma Integral de la Educación Media Superior, la cual propone un currículum mínimo común a todos los

bachilleratos y un perfil del estudiante egresado que todos los tipos de bachillerato deben lograr y que incluye desde el desarrollo de habilidades generales para el aprendizaje continuo, para el trabajo en equipo, hasta el desarrollo de valores universales y de un proyecto de vida personal. Igualmente la Reforma emprendida por la SEP en este sexenio se preocupa por elevar la calidad y por ello propugna porque directores y maestros cumplan con un perfil adecuado a la tarea que van a desempeñar para conseguir un determinado perfil de egreso del estudiante que la reforma también propone que se establezca. Todo lo cual implica la revisión y modificación de planes y programas, la selección y capacitación de directores y profesores, el cambio de métodos pedagógicos y el mejoramiento de instalaciones y del equipamiento tecnológico. Pero además, se pretende que mediante el apoyo de tutores se dé seguimiento al buen desarrollo de cada estudiante, en un intento de un trato más personalizado.

La Reforma pretende establecer un Sistema Nacional de Bachillerato al que se incorporen las escuelas que cumplan con una serie de requisitos de calidad y de observancia de cierta normatividad. La Reforma está en marcha, pero necesita ser apuntalada por programas específicos para combatir la deserción. Existe un amplio programa de becas, del cual se puede afirmar que, de acuerdo al IV informe de gobierno, cubre actualmente casi a la cuarta parte de los alumnos inscritos en educación media superior. De esta manera se da respuesta al problema económico. También se cuenta con el programa “Construye T”, cuya finalidad es dar orientación a los jóvenes en la formulación de su proyecto de vida como eje fundamental para prevenir en ellos problemas de adicciones, de violencia y promover una sexualidad responsable. Con Construye T se está buscando el desarrollo personal y de los valores de los jóvenes.

Pero hace falta establecer un mecanismo y un programa de acción que detecte a tiempo quiénes de los estudiantes son candidatos a desertar y luego exista toda una estrategia para evitar esa deserción. Es un hecho que es más fácil prevenir que aumente el número de “ninis”, conservando para ello a quienes ya hemos

logrado captar en el sistema educativo, que incorporar al sistema educativo a quienes ya están en la calle desocupados y son víctimas de adicciones o pertenecen ya a cierto tipo de delincuencia. Lo cual no quiere decir que no se haga algo por ellos, pero es un deber del estado y de la sociedad que quien ha llegado hasta el nivel de estudios de media superior, no se vaya y siga adelante.

Para la detección de los posibles desertores solamente se necesita dar seguimiento a algunas señales que se presentan en todos los casos de quienes están en proceso de dejar la escuela. Una de esas señales es el ausentismo, los jóvenes comienzan a faltar. Otro signo son las bajas o malas calificaciones, comienzan a reprobar. Y una tercera alarma son los problemas de conducta en la escuela. Se puede pensar que se tenga como un apoyo para directivos, profesores y tutores hasta un registro computarizado de asistencia, calificaciones y reportes de conducta, que como un semáforo ponga sobre aviso, automáticamente, cuando un alumno esté presentando en cierto grado las señales de alerta que se han mencionado. Y completando el proceso, se tenga al personal preparado para diagnosticar las causas de estos problemas y de atender o encausar a las muchachas y muchachos, para darles solución. De esto los expertos en estos temas, pedagogos, psicólogos y orientadores, pueden aportar todos los elementos necesarios para armar un buen programa de atención.

Evidentemente que un programa así requiere de recursos y por ello desde la Cámara de Diputados, donde se determina el presupuesto de egresos de la Federación, se requiere dotar a la Subsecretaría de Educación Media Superior de una cantidad de por lo menos 200 millones de pesos para iniciar la prevención oportuna de la deserción de alumnos. Ese es mi propósito y el de otros compañeros diputados de nuestro grupo parlamentario, tanto desde la Comisión de Educación Pública y Servicios Educativos, como desde la Comisión de Juventud y Deporte. Propósito que no dudo compartirán también otros legisladores de otros grupos parlamentarios y que seguramente encontrará eco para ser aprobado. Al finalizar este artículo, me queda la reflexión de que la Reforma

Integral de la Educación Media Superior (RIEMS por sus siglas), ha sido una reforma consensuada y ampliamente aceptada por sus bondades. Hoy se sustenta en acuerdos secretariales, convenios y en la buena voluntad de muchos actores.

Expertos en Suicidio y narco, mencionan que los jóvenes a consecuencia por el fracaso educativo, en 2008 al menos 349 mil 987, de entre 12 y 29 años, intentaron quitarse la vida Karina Avilés/II y última Periódico La Jornada Martes 12 de enero de 2010, p. 33. Para muchos jóvenes la educación no tiene sentido, pues no les garantiza acceder a mínimos de bienestar. Siete millones de ellos, conocidos como ninis porque ni estudian ni trabajan, son blanco potencial de la ilegalidad. Ante ese panorama, se ha gestado entre la juventud un fenómeno de desesperanza y frustración, pero también de malestar social, que de acuerdo con expertos ya deja sentir sus efectos. La directora del Instituto Mexicano de la Juventud (Imjuve), Priscila Vera, expresa que a falta de certidumbre sobre el futuro se ha traducido en deserción escolar, depresión y angustia. Inclusive, resalta, se vincula con la problemática del suicidio. De hecho, el estudio Suicidio en jóvenes: hallazgos básicos, ENA 08, advierte que existe una fuerte asociación entre la situación del desempleo y la falta de estudios con la conducta suicida no sólo en jóvenes, pero éstos resultan ser los más expuestos a la problemática suicida. Según el análisis, realizado por los especialistas Christiane Queda, Sergio Ramos, Ricardo Orozco, Guilherme Borges, Jorge Villatoro y María Elena Medina Mora – esta última directora del Instituto Nacional de Siquiatría Ramón de la Fuente Muñiz – 349 mil 987 jóvenes de entre 12 y 29 años intentaron suicidarse en 2008; casi la mitad de ellos habían cursado la secundaria. De dicha cifra, siete de cada 10 estaban sin trabajo. La investigación resalta que seis de cada 10 que planearon suicidarse no estudiaban, principalmente los que tienen entre 18 y 29 años, y nueve de cada 10 de entre 18 y 24 años no trabajaban. La mayoría tenía escolaridad máxima de secundaria; en segundo lugar, bachillerato. En el país, cerca de 3 millones 321 mil 762 jóvenes de entre 12 y 29 años manifestaron tener al menos una idea suicida. Fue el estado de México donde se reportó el mayor número de personas con ese problema. El especialista en jóvenes Alfredo Nateras

apunta que el Estado y sus instituciones ya no dicen nada a los adolescentes, y no median en los conflictos y las tensiones sociales porque han abdicado de su responsabilidad de satisfacer los elementos básicos para el desarrollo. Así, la mayoría de ese sector de la población tiene cancelada la posibilidad de acceder a vivienda, al proyecto de vivir en pareja, a recreación, salud y educación.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Educación Pública (SEP), en el país hay 2.4 millones de jóvenes en edad de cursar el bachillerato pero no lo hacen, y 7.5 millones no siguen estudios profesionales. Datos de la Subsecretaría de Educación Superior establecen que en 2009 egresaron 430 mil, de los cuales 14 por ciento, esto es, más de 60 mil, están sin empleo. En el nivel medio superior, subraya por su parte el subsecretario del ramo Miguel Székely, hay 900 mil egresados al año, de los cuales sólo 50 por ciento continúan la enseñanza superior. Otro 25 por ciento ingresan al mercado laboral, y el restante 25 por ciento no estudia ni trabajan. Frente a ello, dice Aurora Loyo Brambila, del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, las perspectivas de los jóvenes han cambiado necesariamente. Muchos saben que van a vivir con precariedad, que no van a tener empleo fijo, una fuente de trabajo con garantías sociales y, por ello, estabilidad y recursos para acceder a ciertos satisfactores.

El ingreso mensual promedio de quienes terminaron la primaria y tienen entre 18 y 25 años es de 3 mil 314 pesos, y de quienes concluyeron la secundaria es de 3 mil 559. Para los que cuentan con bachillerato la diferencia no es tan grande, ya que su sueldo promedio asciende a 3 mil 975 pesos al mes, mientras quienes concluyeron estudios superiores ganan 6 mil 693, según estadísticas de la Subsecretaría de Educación Media Superior.

“Ya no sabes ni para qué estudiaste”, por momentos, confiesa Carlos González, egresado de la carrera de comunicación y periodismo de la Facultad de Estudios Superiores Aragón, ya no sabes ni para qué estudiaste. El joven, de 24 años, ha vivido un vía crucis desde que concluyó sus estudios, en 2007, y ha tratado infructuosamente de obtener un empleo. Ha recurrido a casi todo: una

empresa de publicidad recién creada, donde el trabajo era vender a comisión discos de software; otra labor era concertar citas por teléfono para ofertar financiamientos para inmuebles; ferias del empleo, donde ni atención te ponen. Inclusive, fue a algo parecido a un centro social de Únete a los Optimistas, donde había cubículos para cantar. Cuando llegas te dicen que compres productos, en este caso mil pesos en cremas, para que luego ganes mucho dinero. Sin embargo, la meta de Carlos González es ser locutor de radio. Considera que quizá en provincia habría más oportunidad, por lo que estaría dispuesto a irse de la capital del país en busca del empleo deseado.

Misael Granillo, alumno del segundo semestre de la carrera de mercadotecnia del Unitec, opina: “el estudio es simplemente para tener un documento que te avale, porque tengo la idea de que no voy a ejercer lo que aprendí en la licenciatura”. Él debe trabajar para pagar su educación, y se ha presentado a entrevistas para laborar de vendedor de pisos, asistente, secretario particular, cajero bancario y asesor de Afore. Luego de que quedó sin trabajo un año y sin ningún horizonte, decidió iniciar un proyecto productivo para auto emplearse. Ante esa falta de sentido en los aspectos educativo, laboral y de proyecto de vida, advierte Alfredo Nateras, investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, “para muchos jóvenes ha resultado más atractivo acercarse a los terrenos de lo no legal y de la para legalidad”. De ahí que cuando a algunos se pregunta qué quieren ser, responden: “narco”. La causa es que el crimen organizado cumple funciones sociales y simbólicas que el Estado no ofrece, como dar empleo, arreglar una escuela o hacerse cargo de la educación de jóvenes que coopta para que sirvan a sus intereses. Desde la perspectiva empresarial, el desempleo entre los jóvenes es visto con terror, porque el adolescente es fogoso, irreflexivo y protesta, señala Hugo Ítalo Morales, asesor laboral de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

Sólo cinco estados del país cuentan con programas para atender a la población de entre 12 y 29 años de edad que ni estudia ni trabaja, a pesar de que, según

cifras de la Secretaría de Educación Pública (SEP), en el país hay 7 millones 500 mil “ninis”.

Para sacar del “hoyo” de la desocupación académica y laboral a sus jóvenes, sólo cinco estados del país tienen programas enfocados directamente a los ninis (población entre 12 y 29 años de edad que ni estudia ni trabaja).

Sin embargo, los dos estados que según la Secretaría de Educación Pública (SEP) tienen mayor porcentaje de estos —Chiapas y Michoacán— no cuentan con un programa para ellos; en estos casos, más de 25% de los jóvenes están desocupados.

Para Diana Carbajosa Martínez, académica del Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), los estados disponen de recursos financieros y humanos para revertir el desempleo y el rezago educativo, pero “la incapacidad de los funcionarios públicos para ejercer este tipo de programas sociales” determina los resultados obtenidos.

A esta situación, dice, se le agrega la desesperanza que habita en la juventud ante las condiciones del empleo que se oferta en el país, que es “escaso y mal pagado”.

Los estados que ofrecen programas dirigidos exclusivamente para la población que no estudia ni trabaja son Chihuahua, Baja California, Tlaxcala, Guerrero e Hidalgo.

El Instituto de la Juventud Guanajuatense justifica la carencia de estrategias para el sector nini y anticipa que no trabaja en algún plan exclusivo por la “connotación discriminatoria” que procede del término.

En la ponencia Los jóvenes mexicanos: situación actual y desafíos futuros de Rodolfo Tuirán, subsecretario de Educación Superior de la SEP, se expone que los estados que menos ninis tienen son Colima, Quintana Roo y Yucatán, con

alrededor de 15%. En total, se calculan unos 7 millones 300 mil en el país, lo que representa 20.9%.

En la mayor parte del territorio nacional se implementan estrategias generales para la juventud —no especiales para los ninis—, a través de micropréstamos, bolsas de trabajo sin distinciones de edad y estímulos económicos a los estudiantes.

En el primer semestre de 2011, además, se han puesto a debate otros canales de solución al problema, como la oferta de lugares para que jóvenes se unan a las fuerzas policíacas, en el caso de Sinaloa y Querétaro, o para que se unan al Ejército durante tres años, según propuso ante el Congreso de la Unión el gobernador de Chihuahua, César Duarte.

En ese estado, el mandatario envió al Congreso local una propuesta de iniciativa de ley para modificar artículos de la Ley del Servicio Militar Nacional y dos de la Ley del Sistema de Educación Militar, para que los ninis sean remunerados en el servicio militar.

El pasado 11 de junio, Marcelo Ebrard, jefe de gobierno del Distrito Federal y presidente de la Conferencia Nacional de Gobernadores (Conago), anunció que se creará un fondo económico para apoyo a jóvenes en edad escolar y una bolsa de trabajo nacional cuyo catálogo se prevé que estará listo el próximo 15 de agosto.

En Guerrero, la Secretaría de Juventud del estado gestiona un programa para que el Congreso local autorice al menos 10 millones de pesos que servirían para brindar ofertas de empleo, talleres, becas e involucrar en actividades culturales y deportivas al menos a 200 mil ninis.

El presidente de la comisión de Presupuesto y Cuenta Pública del Congreso del estado, Carlos Álvarez Reyes, afirma que dentro del plan de egresos 2011 fueron etiquetados 80 millones de pesos para favorecer al mismo sector.

La titular de la Secretaría de la Juventud en el estado, Gisela Ortega Moreno, dijo que buscan enlaces con dependencias estatales y ayuntamientos para ofrecer

capacitación y entrenamiento a los jóvenes que no estudian ni trabajan, así como dar preferencia a ellos en las vacantes eventuales que se generen.

En Chihuahua, la Secretaría de Fomento Social ejerce 12 millones de pesos, obtenidos con erogaciones del gobierno federal y la Congregación Mariana Trinitaria, para emplear a los ninis. El trabajo de 2 mil jóvenes consiste en pintar viviendas ubicadas en zonas marginadas de Ciudad Juárez. También en la capital del estado se da la oportunidad a este sector para que se encarguen de limpiar parques, jardines públicos y banquetas por un pago de 112 pesos diarios.

Hidalgo y su Manos a la obra, un plan que acaba de arrancar y es instrumentado por las secretarías de Desarrollo Económico, Educación y del Trabajo, es otra oferta dedicada exclusivamente para egresados de universidades e institutos tecnológicos que prefieren evitar la “inactividad” e insertarse en trabajos afines a su profesión en distintas empresas, con un incentivo de tres mil pesos mensuales subsidiado por el gobierno estatal.

En los casos de Baja California y Tlaxcala, que disponían con anterioridad de estrategias institucionales para apoyar a su población juvenil en general, sus gobiernos adecuaron sus programas e hicieron un llamado exclusivo a los ninis para que se acercaran a recibir beneficios, especialmente en su programa Juventud BC, en el primer caso, y el plan de instructores comunitarios del Consejo Nacional para el Fomento a la Educación (Conafe) de Tlaxcala.

La solución al problema de desocupación no deja de estar en la educación, argumenta Diana Carbajosa, porque “la escuela debe formar ciudadanos” y consolidar ideales políticos que permitan la convivencia.

Por eso, agrega la especialista, un proyecto que busque ser exitoso debería ser accesible, estimulante, recreativo y trascendente, esto es, respaldado de acciones constantes que “naturalicen” en los jóvenes el deseo de continuar estudiando, o bien, de integrarse a algún sector productivo.

Grupos de lectura, de estudio, de música, donde los intereses sean compartidos y participen expertos de diferentes áreas, pueden constituir espacios para involucrar en determinadas tareas a los jóvenes “inactivos”.

Ellos “necesariamente deben de estar ocupados”, considera la también socióloga.

Sin planes, estados con más “ninis”

En Chiapas se calcula que existen unos 300 mil ninis, a pesar de que la entidad se encuentra en el tercer lugar a nivel nacional por el mayor número de escuelas. En un rango similar se encuentra Michoacán, que ocupa el séptimo y donde autoridades educativas calculan que puede haber una cifra similar de jóvenes desocupados.

La Secretaría de los Jóvenes (Sejov) en Michoacán reconoce que la cantidad de personas que no estudia ni trabaja que se acerca a pedir apoyo para reactivarse es mínima, cerca de uno por cada 10.

“Por lo general aquí se acercan jóvenes emprendedores que acaban de salir de estudiar y quieren ocuparse pronto; tenemos una política de puertas abiertas en los programas que operamos para que se acerque quien así lo desee, y poco son aquellos que tienen el perfil de no estudiantes y que tampoco se dediquen a algo”, dice Candy Martínez, integrante de la Coordinación de Desarrollo Económico.

Por eso, agrega, créditos de hasta 15 mil pesos para iniciar negocios propios, así como diversos empleos temporales terminan en manos de quienes solicitan tales beneficios ante las instituciones y no en jóvenes “apáticos o desinformados”.

Carbajosa dice que la marginación de estados como Chiapas, Tabasco y Michoacán influye en que los jóvenes no se involucren en el mundo educativo o laboral. En ese último estado, según la precandidata a la gubernatura por el PAN y ex senadora Luisa María Calderón, encuestas revelan que para 40% de las adolescentes su sueño es tener un novio narcotraficante. (Con información de Rubén Hernández Duarte)

CONCLUSIONES

Podemos mencionar que los factores individuales, familiares, y sociales si influyen para que una persona sea NINI ya que las relaciones humanas tienen sus fundamentos en ciencias como la psicología, la sociología y la antropología, su función específica puede considerarse como un arte cuyas formas de expresión se refiere a la posibilidad de saberse llevar bien con los demás. En el trato diario que llevamos con nuestros semejantes es frecuente la presencia de conflictos que se derivan de divergencias en la forma de ver las cosas. Si queremos evitar la presencia de tales situaciones, lo único que tendremos que hacer es permitir que todos expongan con libertad sus opiniones, escuchar con atención sus razonamientos antes de externar los nuestros, propiciar el dialogo, en fin, crear el ambiente propicio para llegar a conclusiones acertadas. Es seguro que, escuchando a los demás, en muchas ocasiones nos veremos obligados a modificar nuestros puntos de vista, pues tendremos que admitir que las opiniones ajenas pueden ser tan buenas o mejores que las propias y que otros pueden ser los que tengan la razón, con lo cual todos saldremos beneficiados.

En las relaciones humanas lo que se pretende es establecer situaciones de reciprocidad con los demás, pero, para que esto sea posible, es preciso familiarizarse con las ideas y actitudes ajenas, identificarse con ellas y estar prestos al empleo de las formas de cooperación, puestas en marcha, crearan el clima propicio para la comprensión entre todos.

Nuestras relaciones se caracterizan por las diversas formas en que las practicamos según se trate de las que nos interesa mantener con las personas con quien estamos en contacto permanentemente o con aquellas con las que hacemos solamente de manera esporádica

Cuando damos muestras de consideración hacia las personas con quienes estamos relacionados, ya sea en el hogar, en nuestros tratos sociales o en

nuestras actividades laborales, estas personas quedaran mejor dispuestas en nuestro favor, tendrán hacia nosotros un comportamiento tal como lo deseamos y procuraran ser atentas y serviciales en la misma forma que nosotros lo hemos sido con ellas.

El cuidado que pongamos en el trato con nuestros semejantes debe ser extremo, pues si no sabemos encauzar nuestras relaciones, si estas son defectuosas, si carecemos del tacto necesario para identificar el comportamiento de otros, tal vez se presenten situaciones desagradables que pueden dar lugar a desajustes en todos los órdenes de la vida, cuyas consecuencias podrían ser irreparables.

Es seguro que unas malas relaciones siempre tendrán resultados negativos; en el hogar, darán origen a desavenencias familiares que podrán culminar con la separación de los cónyuges, el distanciamiento entre padres e hijos y, consecuentemente, con la desintegración de la familia; en el orden social, si no manejamos bien nuestras relaciones, seremos mal recibidos, rechazados por los demás, pues a nadie le interesa tener tratos con quien no se ha identificado y, en el trabajo, si damos muestras de inadaptación, tendremos dificultades que podrán dar causa para el despido, visto que ninguna empresa está dispuesta a conservar a quien carece de espíritu de colaboración.

La interacción del hombre con la sociedad también dependerá de su educación en casa como influencia hereditaria, el hombre en pocas palabras tendrá la necesidad de aplicar ciertos principios de orden general para alcanzar sus objetivos pero además estará atento a sus sistemas de comportamiento dispuestos a revisar sus actitudes con el fin de un mejor entendimiento con los demás.

La representación activa que tenga una persona en la sociedad dependerá de un patrón o tipo de conducta que parece apropiado a la situación que el ocupa en términos de lo que de la misma se requiere y de las expectativas de aquellos que forman su grupo, es decir, la cultura ejerce influencia importante en la conducta.

La familia puede jugar un papel central en proteger a los individuos contra riesgos externos pero también puede ser generadora de ellos cuando existan prácticas de violencia, abuso, discriminación o exclusión, no es sorpresa que en México el mayor índice de NINIS lo conforman las mujeres ya que los padres prefieren tenerlas en el hogar haciendo quehaceres domésticos hasta que encuentren un hombre con recursos económicos suficientes para hacerlas sus esposas y darles un hogar. La influencia del hogar es decisiva en todo el contexto de la vida entera de la persona y según sea el impacto de la vida hogareña en la mente infantil será el desarrollo de la personalidad del niño.

Consideramos que una de las formas para detener el crecimiento de la población NINI es abrir más espacios para jóvenes, es decir, más número de plazas en las escuelas públicas, motivar y escuchar las necesidades de los estudiantes para que no dejen la escuela. En el ámbito laboral dar oportunidades de capacitación y desarrollo profesional al recién egresado de la universidad. En lo familiar la intervención adecuada de actitudes negativas de los hijos hacia su entorno, así mismo motivar el planteamiento y desarrollo de metas.

Estas acciones no solo es cuestión de solo algunas personas sino de autoridades gubernamentales correspondientes que no han querido ver la intensidad de esta problemática ya que lo único que están haciendo es orillar a los jóvenes a consumir y vender drogas en las calles, robar entre otras actividades ilícitas.

REFERENCIAS

- Aguilar, A., (2005). Emoción, afecto y motivación: un enfoque de procesos. Madrid: Alianza. 7790
- Alvarez, J., (1980). Las relaciones Humanas. México: Jus. 98137.
- Anderson. R.; Irl. C. y Vantureira.G., (1994). La conducta humana en el medio social: enfoque sistémico de la sociedad. Barcelona: Gedisa. 243266.
- Arayle, M., (1978). Psicología del comportamiento interpersonal. Madrid: Alianza. 50115
- Arbinagalbarzabal, F., (2008). Emoción y Motivación: una aproximación a su estudio. Madrid: España: Psimatica. 127163.
- Avila, M., (2011). Optimismo inteligente: psicología de las emociones positivas. Madrid: Alianza. 78110
- Bailén, A., y Ramón, J., (2008). Emoción y motivación: una aproximación a su estudio. Madrid, España: Psimatica. 2254.
- Barocio, R., (2003). Los temperamentos en las relaciones humanas: base del crecimiento y
- Berdichevsky. L., (2005). Personalidad, estilos y trastornos: diálogos sobre reformulaciones actuales y psicoterapia. Buenos Aires, Argentina: Akadia. 180212.
- Blanco.J., (2013, 5 de Enero). NINIS. Recuperado el 5 de Enero 2014, de: <http://www.jordana.unam.mx./2010/01/05/index.php?section=opini3n&articulo=012a1pol>.
- Bunge, M., (2011). El problema mentecerebro: un enfoque psicobiologico. Madrid; Tecnos. 5687.

- Caballo, V., (2005). Manual de Evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Madrid: Siglo XXI. 75102
- Canto, O., (1998). Psicología de los grupos: estructura y procesos. Malaya: Aljibe. 189220
- Centeno, S., (2011). Las habilidades sociales: elemento clave en nuestras relaciones con el mundo. Alcalá la Real: formación Alcalá. 5794.
- Chauchard, P., (1912). Hipnosis y sugestión. Madrid: Alianza. 5684.
- Chia, M., (1944). Sabiduría Emocional: herramientas cotidianas para transformar la ira, la depresión y el miedo. Barcelona: obelisco. 134156.
- Clore, G., (1996). La estructura cognitiva de las emociones. Madrid: Siglo XXI. 4576.
- Cofer, C., y Appley, M., (1975). Psicología de la motivación teoría e investigación. México; Trillas. 6587.
- Comellas, M., (2013). Familia, escuela y comunidad: un encuentro necesario. Barcelona: octaedro 4369.
- Cunningham y Bagby (2010, 10 de diciembre). Secretaria de trabajo ven desventaja de "ninis". Recuperado de <http://WWW.Eluniversal.com.mx/notas/707049.html>
- Daniel, J., (2001). Biopsicología. Madrid: Prentice Hall. 344376.
- Dawes, R., (1975). Fundamentos y técnicas de la medición de actitudes. México: limusa. 4170.
- Diaz, J., (1989). Psicobiología y conducta: Rutas de indignación. México: Fondo de Cultura Económica. 154173.
- Dimaggio. D., (2008). Los trastornos de la personalidad: modelos y tratamientos. Bilbao: Desclee de Brower. 376407.

- Emanuel, M., Petteño, L., y Verbito, T., (2007). Las caras de la depresión. España: Herder. 3552.
- Feist. G., (2007). Teorías de la personalidad. Madrid: Mc GraHill. 5693.
- Fodor, E., (2011). Todo un mundo de emociones. Madrid: Pirámide. 183200.
- Fredén, L., (1986). Aspectos Psicosociales de la depresión. México: Fondo de cultura económica. 122149
- Frenquelli, R., (2002). Una aproximación biológica a la comprensión del hombre. Argentina: Homosapiens. 163180.
- Freud, A., (1895). El yo y los mecanismos de defensa. México: Paidós. 5789
- Garza, F., (2007). Depresión en la infancia y adolescencia. México: Trillas. 30—59.
- Gellerman. S., (1970). La administración de las relaciones humanas. México: compañía editorial Continental. 4386.
- Gergen. K., (1996). Realidades y relaciones: aproximaciones a la construcción social. Barcelona: Paidós. 367390
- Gil, J. (2010, 1 de Noviembre). Los ninis mexicanos. Recuperado el 3 de enero 2014, de: <http://www.proceso.com.mx/rv/modhome/detalle exclusiva>.
- Gil, M., (2007). Psicología social y bien estar. México: Prensa universitaria. 175198.
- Gil,F.,(1995). Habilidades sociales y salud. Madrid: Pirámide. 2947.
- Gillet, J., (2006). La animación en la comunidad: un modelo de animación socio educativa. Barcelona: Graó. 2188.
- Giner, F., (1993). Biología del comportamiento humano: manual de etiología humana. Madrid: Alianza. 148177.

- Goleman, D. (2006) Inteligencia social: la nueva ciencia para mejorar las relaciones humanas. México; Planeta. P132156
- Gonzalez, R., (2007). Los recursos motivacionales: programa para mejorar su gestión. Madrid: ciencias de la educación preescolar y especial, depósito legal. 6789.
- Hargreaves, D., (1979). Las relaciones interpersonales en la educación. Madrid: Narcea. 2448.
- Haro. L.,(1990). Psicología de las relaciones humanas. México: Porrúa. 156185.
- Herbert, P., (2006). Motivación: teoría, investigación y aplicaciones. México: Thomson. 398424.
- Jiménez. A., (2005). Modelos y realidades de la familia actual. Madrid: Fundamentos. 2964.
- Kalat.J., (2004). Psicología biológica. México: Thomson. 238256.
- Kernberg, O. (1974). La teoría de las relaciones objetales y el psicoanálisis clínico. Buenos Aires: Paidós. 2476.
- Kernberg, O. ,(1998). La teoría de las relaciones y el psicoanálisis clínico. México: Paidos. 6498.
- Leboeuf, M., (2009). El gran secreto de la motivación. Barcelona: Urano. 5678.
- Linton, R., (1960). Cultura y personalidad. México: Fondo de Cultura Económica. 5679
- López, J.; Rodríguez, M., y Huertas, J.(2005)Investigación y practica en motivación y emoción. Madrid: Machado. 2054.
- Lucien, A., Y Pierre, S., (1979). Las relaciones interpersonales. Barcelona: Herder. 97143.

- Mardones. J., (2003). Filosofía de las ciencias sociales. México: ediciones Coyoacán. 2648
- Maro, L., (1990). Psicología de las Relaciones Humanas. México: Porrúa. 198236.
- Marshall, J., (2010). Motivación y emoción. México: McGrawHill. 247279.
- Martínez, M. (2012, 30 de Noviembre). Los ninis muestran el fracaso del estado. Recuperado de: <http://www.milenio.com/node/1515047>.
- Martínez, N., (2010, 01 Noviembre). Preocupan a OCDE los ninis en México. Recuperado 1 de enero 2014 de [http:// www. El universal. com. mx/ notas /707049.html](http://www.Eluniversal.com.mx/notas/707049.html)
- Martinez. M., (2010, 30 Noviembre). Recuperado el 5 de enero 2014, de.: http://sisbib.unmsm.eduPe/bvrevistas/investigación_psicologia/v09_n1/pdf/a09v9n1.pdf.
- Meigniez, R., (1971). El análisis de grupo: perspectivas existenciales. Madrid: Maroud. 4577.
- Membrillo, A., (2008). Familia; introducción al estudio de sus elementos. México: Textos Mexicanos. 110142.
- Merani, A., (1964). Psicología. México; Grijalbo. 88103
- Morales, G., (1997). La psicología de las emociones: la expresión facial como una relación de la emoción y el pensamiento. Madrid: Iberoamericana. 344530.
- Moraña, Mabel., y Sánchez, I. (2012). El lenguaje de las emociones; afecto y cultura americana. Madrid: Iberoamericana. 147170.
- Moreno, B., (2007). Psicología de la personalidad: procesos. México: Thomson. 236262.

- Morgado, B., (2005) Psicobiología: de los gens a la cognición y el comportamiento. Barcelona: Ariel 132146.
- Moscouici, S. (2008) psicología social. Barcelona; Paidos. 163210
- Orsi, A., (1988). Actitudes y conducta; algo más que la psicología social. Buenos Aires: Nueva Visión. 5266.
- Papalia, D., y Olds, S., (1997). Desarrollo humano. México: McGraw Hill. 3465
- Pérez, A., (2009). Familia: enfoque interdisciplinario: psicoanálisis, pediatría y derecho. Buenos Aires: lugar. 6590.
- Piaget, J., (1961). La formación del símbolo en el niño: imitación, juego y sueño. (5th ed.) México: Fondo de Cultura Económica. 130147.
- Pierre, J., (1997). Psicología de los sentimientos. México: Fondo de Cultura Económica. 2240.
- Prette, Z., (2002). Psicología de las habilidades sociales: terapia y educación. México: Manual Moderno. 185200.
- Roca, E., (2007). Como mejorar tus habilidades sociales: programa de asertividad, autoestima e Inteligencia emocional. Valencia: ACDE. 115135
- Ros, M., (2004). Impulsividad. Barcelona: Psiquiatría ediciones. 116140.
- Rosenbluth, M., (2007). Depresión y personalidad: desafíos clínicos y conceptuales .Barcelona: El servier Masson. 7893.
- Rosenzemeig, M.(2001) Psicología biológica: una introducción a la neurociencia conductual, cognitiva y clínica. Barcelona; Ariel. P 337580
- Rosenzmeig, M., (2001). Una introducción a la neurociencia conductual cognitiva y clínica. Barcelona: Ariel. 26—44.
- Sanchez, M. y garrido, M., (2003). El grupo desde la perspectiva psicosocial; conceptos básicos. Madrid: Pirámide. 202236

Schultz. D., (2009). Teorías de la personalidad. México: Cengage. 364397.

Segura, M.,(2002). Ser persona y relacionarse: habilidades cognitivas y sociales, y crecimiento moral. Madrid: Ministerios de Educación. 1354.

Valzelli, L., (1983). Psicobiología de la agresión y la violencia. Madrid: Alhambra. 5487.