

CAPÍTULO 14

Autorrealización y autoevaluación

AUTORREALIZACIÓN

La necesidad de consideración positiva
Autodeterminación
Libre voluntad y reactividad

EL YO Y LOS PROCESOS DE DEFENSA

Incongruencia, desorganización y defensa
Mantenimiento y aumento de la autoestima
Ponerse obstáculos

AUTORREALIZACIÓN Y LA JERARQUÍA DE MOTIVOS DE MASLOW

Características de los autorrealizadores frecuentes
La experiencia cumbre

PSICOLOGÍA EXISTENCIAL

El dilema existencial
Vacío y soledad

EVALUACIÓN

Las entrevistas en la evaluación
La clasificación Q y la medición del autoconcepto
Medición de la autorrealización

PROBLEMAS CONDUCTALES Y CAMBIO CONDUCTUAL

Terapia centrada en el cliente
Grupos de encuentro
Más allá de la terapia, hacia el crecimiento personal

Resumen
Glosario

Julia dedica la mayor parte de su tiempo a hacer cosas por los demás. Habla con frecuencia con su madre, cuya vida nunca parece tranquila y quien siempre pide más de lo que Julia puede dar; a veces, Julia siente que se hunde en arenas movedizas, pero nunca se queja. Luego está Eric, el muchacho con quien salía. La vida de Eric es un desastre y con frecuencia llama muy tarde por la noche para pedir consuelo y consejo. Aunque necesita dormir, nunca se niega a escucharlo. En sus acciones, Julia parece dejar de lado su propia vida para el beneficio de los demás. Es como si pensara que no valdría la pena como persona a menos que siga actuando como lo hace. Pero dentro de ella hay una pequeña voz que le dice que está equivocada (aunque por lo general está demasiado ocupada para escucharla). Y otras veces, sólo unas pocas, siente que si tan sólo pudiera liberarse para encontrarlo, la esperaría un destino diferente.

LA EXPERIENCIA DE SER humano es misteriosa, excitante y desafiante. Cada uno vive un patrón de acontecimientos, sentimientos, pensamientos y decisiones que difieren de los experimentados por cualquier otro ser humano que haya vivido o pueda vivir en el futuro. Cada uno está en cambio continuo, evolucionando de una versión más simple de sí mismo a una más compleja. En ocasiones es desconcertante, porque uno no siempre entiende la razón por la que siente de determinada manera. Pero el hecho es que la vida que cada uno vive le pertenece (un conjunto de sensaciones que pertenecen al individuo y a nadie más), lo que hace que la experiencia sea también emocionante y atractiva.

¿Cómo llega a conocer uno la persona en que *ha* de convertirse? ¿Cómo es posible que continúe siendo la misma a pesar de que con el tiempo se va haciendo más compleja? ¿Por qué siente en ocasiones que una parte de ella desea evolucionar en una dirección y que otra parte quiere seguir otro rumbo? ¿A qué se debe que aun cuando las cosas llegan a su interior de manera distinta mantiene la sensación de ser una sola personalidad integrada? ¿Cuáles son las cualidades que hacen tan diferente y especial a esta experiencia del ser humano? Éstas son algunas de las preguntas planteadas por los teóricos cuyas ideas forman la perspectiva fenomenológica de la personalidad. En este capítulo examinaremos algunas de las respuestas que han aportado.

El tema de este capítulo en ocasiones se conoce con el nombre de **psicología humanista** o *movimiento del potencial humano*, lo que refleja la suposición de que cada quien tiene el potencial para crecer y desarrollarse. Nadie —absolutamente nadie— es en esencia malo, incapaz o indigno. Una meta de la psicología humanista es ayudar a la gente a darse cuenta de ello, de modo que quienes no han logrado desarrollar su verdadero potencial tengan la oportunidad de crecer. Las ideas del movimiento del potencial humano se desarrollaron sobre todo en el contexto de la terapia, por lo que la aproximación subraya la existencia de una continuidad entre ser “normal” y afrontar problemas.

AUTORREALIZACIÓN

Carl Rogers fue una figura importante del movimiento humanista, cuyas ideas proporcionaron un marco para tratar la naturaleza de la personalidad, la forma en que se realiza el potencial y lo que puede impedir que suceda. En opinión de Rogers, de no

encontrar una fuerte oposición, puede esperarse que el potencial para el crecimiento positivo y saludable se exprese de manera natural en la conducta de cada individuo. Esta tendencia al crecimiento se conoce como **realización**, la tendencia a desarrollar las capacidades de tal modo que *el organismo se mantenga o mejore*, y que supuestamente existe dentro de toda criatura viviente (Rogers, 1959).

La tendencia a la realización se refleja en parte en el funcionamiento fisiológico. Por ejemplo, su cuerpo se realiza en la medida en que su sistema inmunológico funciona para mantenerlo sano y enfrentar a los organismos patógenos. Esta tendencia también se aplica a la personalidad (Ford, 1991b), y se le llama **autorrealización** cuando promueve el mantenimiento o el mejoramiento de la estructura del yo. La autorrealización hace avanzar al individuo hacia una mayor autonomía y autosuficiencia, expande o enriquece sus experiencias vitales y aumenta su creatividad. En resumen, la autorrealización promueve la *plenitud*, la **congruencia** o la *integración* y minimiza la desorganización o la incongruencia.

Rogers suponía que la tendencia a la realización forma parte de nuestra naturaleza como seres vivos, lo que también se refleja en otro de los términos que usaba: el **proceso orgánico de valoración**, que refiere a que el organismo humano evalúa de manera automática las experiencias y acciones para saber si tienden a la realización. De no ser así, el proceso orgánico de valoración crea una sensación persistente de que algo no está bien.

Rogers utilizó el término **funcionamiento óptimo de la persona** para describir al individuo autorrealizado. Se trata de personas abiertas a sus sentimientos que no se asustan de ellos independientemente de cuales sean. Confían en lo que sienten en lugar de cuestionarlo, están abiertas al mundo y en lugar de esconderse se sumergen en él. El resultado de esas tendencias es que la vida de la gente con funcionamiento óptimo está llena de significado, desafíos y estímulos personales, aunque vivir de esta manera también implique la disposición a sufrir. La persona plena no es un *tipo particular de persona*, sino una *forma de funcionamiento* que puede ser adoptada por cualquiera que esté dispuesto a vivir de esa manera (véase también el apartado 14.1).

La necesidad de consideración positiva

Tan importante como pueda ser la autorrealización, no es la única influencia notable sobre la conducta humana. La gente tiene también una fuerte necesidad de ser acepta-



Todos tenemos una fuerte necesidad de experimentar la consideración positiva de los demás, de sentir que somos deseados, apreciados y respetados.

da y obtener el amor, la amistad y el afecto de los demás, particularmente de quienes le importan (a los llamados *otros significativos*). Rogers utilizó el término **consideración positiva** para referirse a esta condición (véase también Baumeister y Leary, 1995).

La consideración positiva puede adoptar dos formas que difieren de una manera importante. Una de esas formas es la denominada **consideración positiva incondicional**, por la que el afecto se brinda sin imponer condiciones especiales ni “manipulaciones”. La segunda es aquella en la que el afecto se brinda sólo si se cumplen ciertos requisitos.—es el caso de la **consideración positiva condicional**—, y si bien las condiciones pueden variar de un caso a otro, el principio es el mismo: te querré y te aceptaré, pero sólo *si* actúas de determinada manera. La mayor parte del afecto que la gente recibe en su vida cotidiana es condicional.

Otra expresión utilizada al hablar del afecto condicional es **condiciones de valor**, las condiciones bajo las cuales se juzga que el individuo es digno de recibir consideración positiva. Cuando la gente cambia sus acciones para conformarse a una condición



APARTADO 14.1

Teóricos y teorías: Rogers como persona plenamente funcional

AUNQUE CARL ROGERS no recurrió conscientemente a su propia vida al desarrollar su teoría, lo cierto es que todos los principios de ésta estuvieron presentes en su existencia. La vida de Rogers se caracterizó por la voluntad de cambiar y la apertura a la experiencia. En varias ocasiones abandonó la seguridad de lo familiar para avanzar en nuevas direcciones, usando como única guía sus intuiciones y sus emociones. Rogers fue con mucho la persona autorrealizada y plena que describe su teoría.

Nació en Oak Park, Illinois, en 1902, como el hijo intermedio de una familia grande. Sus padres eran conservadores y devotos cristianos, y trataron de inculcar en sus hijos esta visión del mundo. Mientras estaba en la universidad decidió dedicarse al ministerio religioso y en esa época participó en una reunión religiosa de seis meses en China. El viaje tuvo un profundo efecto sobre él, y ser expuesto a líderes religiosos de diferentes culturas cambió su forma de pensar sobre los temas religiosos. Comenzó a abrigar la idea de que todo lo que había creído podría estar equivocado —que Jesús podría haber sido sólo ser humano y no divino—. En ese momento Rogers escribió a sus padres para anunciarles que se independizaba de sus ideas religiosas, con la plena comprensión del costo emocional que suponía tal acto.

Rogers obtuvo su grado en historia y luego continuó con su interés en la religión al mismo tiempo que tomaba

cursos de psicología. Luego de dividir así sus esfuerzos durante cierto tiempo, abandonó por última vez la ruta de la religión y dedicó todo su tiempo al estudio de la psicología. Después de recibir su doctorado, Rogers aceptó su primer trabajo en Rochester, Nueva York, donde dos experiencias ejercieron una fuerte influencia sobre su pensamiento. Primero, su experiencia clínica le hizo evidente que aunque la terapia psicoanalítica a menudo resultaba ineficaz, su uso seguía predominando en su grupo de trabajo. Segundo, se dio cuenta de que entre sus colegas existían muchos desacuerdos acerca de la manera de tratar algunos casos específicos. En resumen, la sabiduría convencional no parecía estar funcionando y las autoridades no podían ponerse de acuerdo en lo que debería hacerse. Para Rogers, éste fue el momento de seguir por sí mismo y desarrollar su propia manera de tratar los problemas en la terapia.

En 1939, publicó el primero de sus libros sobre la técnica terapéutica que desarrolló, lo que dio lugar a una serie de compromisos académicos con varias universidades. En sus últimos años dejó los confines familiares de la academia para emprender un nuevo cambio. La última parte de su carrera se desarrolló en California, en el Instituto de Ciencias de la Conducta de Occidente (donde continuó desarrollando su interés en diversos tipos de terapias de grupo) y en el Centro para los Estudios de la Persona.

SÉPTIMA PARTE
La perspectiva
fenomenológica



A veces, la gente trata de imponer condiciones de valor a los demás.
Reproducido con autorización: Tribune Media Services.

de valor, no lo hace porque el acto sea *intrínsecamente* deseable, sino para obtener la consideración positiva de otros (véase la viñeta de arriba).

Rogers afirmaba que luego de que durante años la gente que nos rodea nos impone condiciones de valor, empezamos a aplicarnos esas condiciones a *nosotros mismos*. Nos proporcionamos afecto y aceptación sólo cuando nos comportamos de maneras que satisfagan esas condiciones. Este patrón de autoaceptación (y autorrechazo) se denomina **aceptación condicional de sí mismo**, y es lo que hace que el individuo cambie su conducta para ajustarla a las condiciones de valor que se impone.

Las condiciones de valor y la aceptación condicional tienen un impacto importante. La modificación de la conducta, los valores o las metas para obtener aceptación puede *interferir o entrar en conflicto con la autorrealización*, que debería ser prioritaria porque es más importante que la satisfacción de las condiciones de valor. Sin embargo, como la necesidad de consideración positiva es tan imperiosa, su influencia suele sentirse de manera más aguda.

Consideremos tres ejemplos de la forma en que ambas motivaciones pueden entrar en conflicto. Joel es un joven que ha decidido renunciar a una posible carrera musical porque su padre necesita ayuda en el negocio de la familia. Al tomar esta decisión, Joel está respondiendo a las que considera las condiciones de valor impuestas por su familia. Sin embargo, someterse a esas condiciones de valor puede significar la negación de algo que es importante para él, algo que es una parte importante de sí mismo.

Hasta cierto punto, Julia, la mujer del caso descrito al inicio del capítulo, experimenta el mismo tipo de conflicto. Recuerde que Julia dedica gran parte de su tiempo y de su energía a entregarse a los demás. Sin embargo, parecería que es ella quien se impone las condiciones de valor porque sus acciones parecen impulsadas por la necesidad de demostrarse su valía como ser humano. Al tratar de cumplir con esas demandas constantes, Julia se impide escuchar la voz que la conmina a la autorrealización y a su propio crecimiento.

Finalmente, piense en Jayne, quien siente un fuerte deseo de seguir una carrera, pero cuyos padres quieren que se case pronto y forme su familia. Si sus padres no la aceptan a menos que les cumpla sus deseos, le están imponiendo una condición de valor cuya aceptación puede interferir con su autorrealización. Sin embargo, recuerde que las condiciones de valor no siempre son impuestas desde el exterior. Es del todo posible que el deseo de Jayne de seguir una carrera sea una condición de valor impuesta por ella misma (exactamente igual que la necesidad de Julia de demostrarse su valor al dedicarse a los demás). Jayne puede haber decidido que no se aceptará a sí misma a menos que logre una carrera.

Lo que define a una condición de valor es que se trata de una *condición previa para recibir la aceptación*, sea impuesta por uno mismo o los demás. Una condición de valor

es siempre coercitiva porque empuja al individuo a hacer lo que se requiere de él. La imposición de esas condiciones puede impedir la autorrealización.

Autodeterminación

Esta línea de pensamiento reaparece en una teoría más reciente sobre la **autodeterminación**, que fue propuesta por Ed Deci (Deci, 1975) y que luego fue ampliada por Deci y Richard Ryan (1980, 1985, 1987, 1991, 1995, Ryan, 1993). La idea central es que el comportamiento humano puede reflejar varias dinámicas diferentes. Mientras que algunas acciones son *autodeterminadas* (es decir, se realizan porque tienen un interés o valor intrínseco para el individuo), otras son *controladas* (se realizan para obtener un pago o para satisfacer las presiones o demandas de alguien). Es posible que alguna de sus conductas sea controlada, aunque el control ocurra por completo en su mente. Por ejemplo, si usted hace algo porque sabe que se sentiría culpable si no lo hiciera, se trata de una conducta controlada.

El hecho de que una conducta sea controlada o autodeterminada puede tener muchas consecuencias. Una de ellas tiene que ver con el tiempo que el individuo se mantiene interesado en la actividad. Cuando las acciones son autodeterminadas, éste mantiene el interés en ellas por más tiempo que cuando son controladas. Se cuenta con numerosas evidencias que señalan que prometer recompensas por realizar alguna actividad puede minar el interés del individuo en ella (Deci y Ryan, 1980). Este hallazgo parece contradecir lo que se esperaría de acuerdo con la teoría del aprendizaje. El efecto ha sido encontrado lo mismo en niños que en adultos, y en los pequeños ha sido caracterizado como "convertir el juego en trabajo" (Lepper y Greene, 1975, 1978).

Al parecer, no es la recompensa por sí misma la que crea el efecto, sino el hecho de que la gente considere que sus acciones son autodeterminadas. Decir a la gente que va a recibir un pago por trabajar en una tarea por lo general la hace inferir que su conducta no es autodeterminada, y pierde interés en ella.

Pero hay ocasiones en las que la recompensa no disminuye sino que aumenta la motivación (por ejemplo, Deci, 1971; Elliot y Harackiewicz, 1994; Harackiewicz, 1979). ¿Cómo se explica esto? Deci (1975) señalaba que la recompensa tiene dos aspectos. Tiene un efecto de *control*, lo que implica que las acciones con las que se relaciona no son autodeterminadas; pero también puede tener un aspecto *informativo*, que indica algo al individuo sobre sus habilidades (Rosenfield, Folger y Adelman, 1980). Si una recompensa le informa que usted es competente, la recompensa aumenta la motivación (Koestner, Zuckerman y Koestner, 1987). Sin embargo, si la recompensa implica una condición de valor o si es la única razón por la que se realiza la actividad, su aspecto de control resalta más y, por consecuencia, la motivación disminuye.

Hallazgos como éste parecen apoyar la idea de que la gente está motivada por el deseo de autodeterminación y autonomía. Esos efectos llevaron a Deci y a Ryan a proponer de manera más general que la gente necesita sentir que decide las cosas por sí misma. Según esta opinión, los logros (como obtener una buena calificación en un curso) sólo resultan satisfactorios si se percibe un sentido de autodeterminación en el esfuerzo. Si el individuo siente que ha sido obligado o inducido por otros a realizar lo que ha hecho, la satisfacción y la motivación serán menores (Flink, Boggiano y Barrett, 1990; Grolnick y Ryan, 1989). De hecho, hay evidencias de que el presionarse a *sí mismo* para hacer bien las cosas puede reducir la motivación intrínseca (Ryan, 1982), un hallazgo que concuerda con la idea de que las personas pueden imponerse condiciones de valor.

Deci y Ryan (1991) también han empezado a examinar otras consecuencias de la distinción entre conducta autodeterminada y controlada. Al analizar esas dos clases de conducta hay otras dos expresiones que resultan importantes. La *regulación introyectada*

*Cuando se nos impide
hacer lo que deseamos,
aumenta aún más
nuestro deseo de
realizar esa actividad.*



es lo que sucede cuando el individuo incorpora un valor concerniente a su conducta pero lo toma como un “debería” o “tendría”. Es decir, las conductas relevantes se realizan para evitar la culpa o la ansiedad o para obtener la aprobación de uno mismo o de los demás, lo que supone que la conducta introyectada es controlada. En contraste, en la *regulación identificada* el individuo ha aceptado la conducta como significativa y valiosa para él. La regulación identificada es, entonces, autodeterminada.

Se han encontrado varias diferencias entre quienes funcionan principalmente de manera introyectada (controlada) y quienes funcionan de manera identificada (autodeterminada). En un estudio se descubrió que las conductas religiosas que se usaban de manera identificada se asociaban con la buena salud mental, pero que si se utilizaban de manera introyectada se relacionaban con una mala salud mental (Ryan, Rigby y King, 1993). En otro estudio se encontró que concentrar la vida en el éxito financiero (la cual se cree que refleja una orientación en la cual la conducta es controlada) también se vincula a una mala salud mental (Kasser y Ryan, 1993).

Libre voluntad y reactancia

Muchos psicólogos humanistas subrayan la idea de que la gente tiene la libertad para decidir por sí misma cómo comportarse y en qué convertirse. Por ejemplo, Rogers creía que la gente es libre de decidir si actúa de manera autorrealizada o de someterse a las condiciones de valor. De modo similar, Deci y Ryan creen que la gente ejerce su libre voluntad cuando toma la decisión de comportarse de manera autodeterminada.

El concepto de libre voluntad es tan interesante como polémico. Es casi imposible asegurar que la gente tiene libre voluntad, pero ciertamente actúa como si lo *creyera*, lo que se refleja en un fenómeno conocido como **reactancia** (Brehm, 1966; Brehm y Brehm, 1981). La reactancia ocurre cuando alguien que espera tener cierto tipo de libertad siente que está amenazada. El resultado es un intento de recuperar o reafirmar esa libertad particular.

Buena parte de la conducta inconveniente parece reflejar ese proceso. Observe lo que sucede cuando se dice a una niña que no puede hacer algo: ahora desea hacerlo más. De la misma manera, hacerse difícil puede aumentar la atracción, como si existie-

ra un desafío adicional en la idea de que esa persona es inalcanzable. Sin embargo, el mejor ejemplo de reactividad es la respuesta que suele escucharse cuando alguien presiona a otro: "¡No me digas lo que debo hacer!".

Aunque las amenazas externas a la libertad pueden producir reactividad, el mismo individuo también puede amenazar su propia libertad. Por extraño que parezca, incluso tener una preferencia inicial puede ser una amenaza a la libertad. Imagine que va a cenar a un restaurante de lujo y que durante toda la tarde ha estado pensando en comer camarones, de modo que tiene una preferencia inicial. *Tener esta preferencia implícitamente interfiere con su libertad para elegir alguna otra cosa.* El resultado es la indecisión. La gente que se encuentra en esta situación tiende a dejar de lado su preferencia inicial y a interesarse más en las alternativas. Entre más cercano esté el momento de tomar la decisión, mayor es la indecisión porque una vez que se elige no se puede volver atrás. Estos resultados, obtenidos en varios estudios (por ejemplo, Linder y Crane, 1970; Linder, Wortman y Brehm, 1971), hacen evidente que las amenazas al sentido de libertad pueden provenir tanto del interior como del exterior del individuo (véase la figura 14.1).

EL YO Y LOS PROCESOS DE DEFENSA

El concepto del sí mismo (*self*) es muy importante para la aproximación adoptada por Rogers, y es por eso que en ocasiones se le conoce como un *teórico del sí mismo (self)*. Como muchos teóricos, suponía que el yo no existe desde el nacimiento, sino que el infante gradualmente va diferenciándose del resto del mundo. Conforme el individuo va creciendo, el yo se hace más elaborado y complejo, pero nunca alcanza un estado final, sino que continúa evolucionando a lo largo de los años.

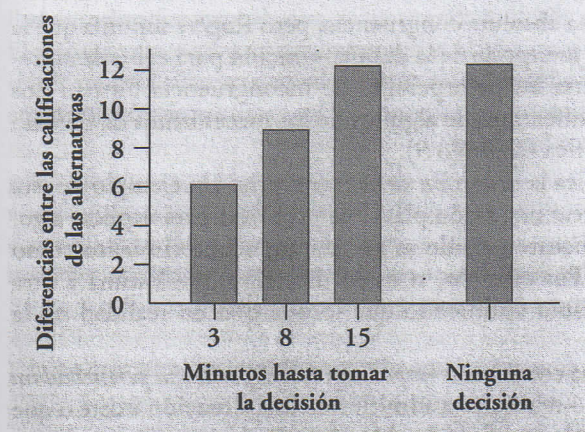


FIGURA 14.1 En esta investigación, los sujetos debían elegir de entre dos personas a una que los entrevistaría al respecto de una serie de temas delicados (excepto por un grupo de control al que no se pedía que tomara la decisión). Cada sujeto recibió una descripción por escrito de las dos personas, y después debía dar una opinión inicial acerca de cada una. Si los sujetos pensaban que tenían más tiempo para tomar la decisión (15 minutos) externaban opiniones considerablemente distintas de las dos personas, lo que sugiere una preferencia inicial. Pero si creían que tendrían que tomar la decisión en un lapso más breve (tres minutos) sus opiniones sobre ambas personas eran muy similares. Así, cuando se acerca el momento en que el sujeto debe tomar decisiones, empieza a mostrar una mayor indecisión (adaptado de Linder y Crane, 1970).

Rogers empleó de diversas maneras la expresión *sí mismo* (*self*). En ocasiones, la utilizó para referirse a la conciencia subjetiva de ser (Rogers, 1965); otras veces la utilizó de manera intercambiable con *autoconcepto*, el conjunto de características que el individuo considera parte de sí mismo (lo que recuerda al concepto de identidad del yo propuesto por Erikson, capítulo 11). Es posible hacer muchas distinciones entre los elementos que forman el autoconcepto. Una que hace mucho se reconoce como importante es la distinción entre el yo real (actual o experimentado) y el yo ideal. El **yo ideal** es una imagen del tipo de persona que uno desearía ser, mientras que el **yo real (actual)** es lo que el individuo cree ser como persona justo ahora.

Recuerde que se supone que la autorrealización promueve una mayor congruencia. Un aspecto de esta congruencia se relaciona directamente con esta distinción entre el yo real (actual) y el ideal. En particular, conforme tiene lugar la autorrealización, debería crearse un ajuste más cercano entre lo real y lo ideal, lo que debería acercar al individuo al tipo de yo que desea ser.

También es importante la congruencia entre el yo real y la experiencia. Es decir, las experiencias que tiene el individuo deberían ajustarse al tipo de persona que cree ser. Por ejemplo, si cree ser amable y se sorprende actuando de manera ruda y grosera con un amigo, hay una incongruencia entre el sí mismo y la experiencia. Esta incongruencia también existe en el caso de quien cree ser inteligente y resulta que sale mal en un curso. La autorrealización debería promover también una mayor congruencia.

Incongruencia, desorganización y defensa

La incongruencia es desorganización, una ruptura con el sentido unitario de sí mismo, que aunque no siempre se percibe de manera consciente, es automáticamente registrado por el proceso orgánico de valoración. La incongruencia (se trate de una brecha grande entre lo real y lo ideal o de que se experimente algo que no concuerda con la autoimagen) produce ansiedad.

No siempre es posible tener una absoluta congruencia, pero Rogers suponía que la gente se defiende incluso contra la *percepción* de la desorganización para evitar la ansiedad que genera. Las defensas contra las percepciones de incongruencia forman dos categorías, que no son demasiado diferentes de algunos de los mecanismos de defensa propuestos por la teoría psicoanalítica (capítulo 9).

Una categoría de defensa implica la *distorsión de la experiencia*. Un ejemplo de esta categoría es la racionalización, el crear una razón plausible pero falsa para explicar algo. Otra distorsión de la experiencia ocurre cuando se percibe un acontecimiento como diferente de lo que realmente es. Por ejemplo, si usted dice algo que lastima a otra persona, puede protegerse a sí mismo asumiendo que lo que dijo en realidad no la molestó.

La segunda categoría de defensa consiste en *impedir que la experiencia perturbadora alcance la conciencia*. La negación —rehusarse a admitir que una situación existe o que una experiencia tuvo lugar— cumple esta función. Un ejemplo de negación es el caso de la mujer que ignora la evidencia abrumadora de la infidelidad de su novio.

El individuo también puede impedir de una manera más indirecta que una experiencia llegue a la conciencia al evitar las situaciones en las que la experiencia sea *posible*. Al tomar medidas para prevenir su ocurrencia, está impidiendo que la experiencia tenga acceso a la conciencia. Ésta es una defensa sutil. Por ejemplo, alguien cuya autoimagen está amenazada por la excitación sexual que experimenta en presencia de desconocidos puede evitar acudir a la playa o a los centros nocturnos para impedir que la experiencia tenga lugar.

Mantenimiento y aumento de la autoestima

Las defensas actúan para mantener y mejorar la congruencia o integridad del yo. Otra forma de expresarlo es decir que las defensas protegen y aumentan la autoestima (pero véase el apartado 14.2). La idea de que la gente cambia de estilo para proteger su autoestima ha estado presente durante mucho tiempo de diversas maneras y ha generado una gran cantidad de investigación bajo distintos rubros, como mantenimiento de la autoestima o autoevaluación, autoafirmación, autodefensa y egotismo (por ejemplo, Darley y Goethals, 1980; M. L. Snyder, Stephan y Rosenfield, 1976, 1978; Steele, 1988; Tesser, 1986, 1988; Tesser y Campbell, 1983).

¿Es posible mantener al mismo tiempo dos tipos de congruencia?

APARTADO 14.2

ESTA SECCIÓN DEL capítulo analiza la forma en que la gente protege o mejora la imagen que tiene de sí misma o se defiende de las percepciones de incongruencia entre el yo real (actual) y el ideal. Pero no olvidemos que también puede resultar perturbadora la incongruencia entre el sí mismo y la experiencia. Un hecho interesante es que existen circunstancias en las que el deseo de evitar un tipo de incongruencia puede precipitar al individuo en otra forma de incongruencia.

¿Qué tipo de situación podría ser esa? El trabajo de William Swann y sus colegas muestra un ejemplo de lo que llaman autoverificación (por ejemplo, Swann, 1987, 1990). El principio que sustenta a esta investigación es la suposición de que una vez que el individuo tiene una idea de cómo se desea que este concepto le sea confirmado por las reacciones de los demás, coincide con la noción de que la gente desea que haya congruencia entre su experiencia y su autoconcepto. Por ejemplo, si usted cree ser buen atleta, desearía que los demás también lo creyeran; si piensa que es tímido, le gustaría que los otros se dieran cuenta de ello. Puede parecer raro, pero el deseo de verificar las creencias que uno tiene de sí mismo se extiende incluso a las creencias que son poco lisonjeras (Swann, Wenzlaff y Tafarodi, 1992); por ejemplo, si usted cree que no es bien parecido, preferiría que los demás concordaran con usted a que dijeran lo contrario.

Pero hay un problema: cuando el individuo sostiene una opinión negativa de él mismo, se origina un conflicto inherente entre la autoverificación y el automejoramiento. El propósito de la autoverificación es eliminar las incongruencias entre el sí mismo y la experiencia, mientras que el automejoramiento pretende no estar al tanto de la in-

congruencia entre el yo deseado y el yo real (o actual). Por desgracia, los intentos de disminuir las dos incongruencias pueden halar al individuo en direcciones opuestas.

Swann y sus colegas afirman que esas dos fuerzas operan en todos y que la que domine en un momento dado depende de las opciones que se tengan. Recuerde que casi todos los autoconceptos contienen cualidades tanto positivas como negativas (Swann, Pelham y Krull, 1989). Suponga entonces que el individuo tiene la oportunidad de obtener información acerca de sí mismo (de otra persona o de una prueba de personalidad): ¿preferiría obtener información acerca de lo que considera su mayor cualidad o sobre su peor defecto? Cuando se le brinda esta opción la mayoría de la gente prefiere enterarse de algo que espera que sea bueno, lo que concuerda con la idea de que tenemos una tendencia al automejoramiento.

Pero suponga que sabe que la característica sobre la que puede recibir información es mala: ¿preferiría recibir información que le diga que tiene mucho de esa característica o la que sugiera que tiene poco? La respuesta que obtuvieron Swann y sus colegas (1989) es que la gente tiende a buscar información desfavorable cuando la información es acerca de una característica que consideran mala.

En suma, la tendencia al automejoramiento parece influir en dónde busca (y dónde no lo hace) cuando considera la relación entre su yo real y el ideal. Cada quien preferiría buscar aspectos favorables de sí mismo, pero una vez que se está considerando un aspecto del yo en particular, la tendencia a la autoverificación influye en el tipo de información al que presta mayor atención, de modo que se concentra en la información que confirma la opinión que uno tiene de sí mismo. En cada caso, el efecto consiste en aumentar las percepciones de congruencia, lo que corresponde a las ideas de Rogers.

Con frecuencia se afirma (por ejemplo, Snyder *et al.*, 1978) que se requieren dos condiciones para que el sujeto se preocupe por mantener (o aumentar) su autoestima. Primero, debe ocurrir un acontecimiento que pueda atribuirse al individuo (si las cosas suceden por razones ajenas a su control, no tienen relevancia personal). Segundo, para que tenga connotaciones para la autoestima, el hecho debe ser bueno o malo.

¿Qué sucede cuando surge una gran amenaza para la autoestima? Como Rogers anticipara, el resultado comprende la distorsión de las percepciones o negarles acceso a la conciencia. Para decirlo de modo diferente, si la autoestima se ve amenazada, la gente minimiza la "negatividad" del hecho (o exagera su carácter positivo), o bien trata de influir en la posibilidad de atribuir el acontecimiento a cualidades permanentes del yo.

Consideremos algunos ejemplos. Una amenaza familiar a la autoestima es el no lograr hacer algo o aparecer como tonto ante alguien. El fracaso, sea académico, social o cualquier otro, parece tener el potencial de hacer que la mayoría se sienta inadecuada como ser humano. ¿Qué hace la gente cuando fracasa en algo? Da excusas (C. R. Snyder y Higgins, 1988). Una respuesta común consiste en tratar de evitar la responsabilidad del fracaso atribuyéndolo a cosas que escapan al control personal. Se cuenta con numerosas evidencias de que los individuos atribuyen los fracasos a la dificultad de la tarea, a factores del azar, a otras personas o (cuando están en un aprieto) a la falta de esfuerzo (por ejemplo, Bradley, 1978, Snyder *et al.*, 1976, 1978). Esto ocurre independientemente de que se trate de algo tan simple como un fracaso en una tarea de laboratorio o algo más profundo como la experiencia del divorcio (Gray y Silver, 1990). Culpar a alguien más crea distancia entre el hecho amenazador y los aspectos permanentes de uno mismo. Al establecer esa distancia, el fracaso deja de amenazar a la autoestima.

Por otro lado, cuando se experimenta éxito se tiene la oportunidad de *aumentar* la autoestima atribuyéndolo a las propias capacidades más que a otras causas posibles (Agostinelli, Sherman, Presson y Chassin, 1992; Bradley, 1978; Snyder *et al.*, 1976, 1978; Taylor y Brown, 1988). De hecho, se cuenta con evidencias de que la gente considera que todas sus cualidades positivas están bajo su control, lo que le permite reclamar el crédito por ser de cierta manera (Alicke, 1985).

Hasta ahora hemos dedicado nuestra atención a las explicaciones distorsionadas de los hechos. Pero el individuo también puede proteger su autoestima distorsionando de otra manera sus percepciones. Como ya hemos dicho, un acontecimiento sólo es relevante para la autoestima si tiene un impacto que puede ser bueno o malo. En consecuencia, otra forma de autoprotección consiste en distorsionar la percepción que se tenga del impacto. Un fracaso académico no se considera como tal si el examen está mal elaborado o si el curso no le interesa; causar una mala impresión a alguien no es un problema si no vale la pena preocuparse por esa persona.

Este tipo de distorsión también parece ocurrir. Considere por ejemplo un estudio en el que se dijo a los sujetos que habían tenido un buen o un mal resultado en una prueba (por ejemplo, Greenberg, Pyszczynski y Solomon, 1982) y luego se les pidió que indicaran qué tan válida creían que era la prueba y qué tan importante había sido para ellos obtener un buen resultado. Quienes creyeron que habían tenido un buen desempeño consideraban que la prueba era más válida y más importante que quienes creyeron que habían salido mal.

Ponerse obstáculos

Distorsionar las percepciones es una forma de proteger la autoestima cuando ocurren cosas malas. Pero existe otra categoría de defensa que consiste en negar al hecho el acceso a la conciencia. Considere los efectos de lo que suele conocerse como **ponerse obstáculos** (por ejemplo, Arkin y Baumgardner, 1985; Berglas y Jones, 1978; Higgins, Snyder y Berglas, 1990; Jones y Berglas, 1978; Jones y Pittman, 1982). Ponerse obs-

táculos consiste en actuar de manera que se generen las condiciones que fomentan el fracaso. Por ejemplo, si tiene que presentar un examen mañana se estaría poniendo un obstáculo si en lugar de estudiar se queda hasta tarde en una fiesta; si desea causar una buena impresión en alguien, se estaría poniendo un obstáculo si se presenta ebrio o empapado en sudor.

¿Por qué desearía alguien hacerse algo así? Si desea alcanzar una meta, ¿por qué crear condiciones que lo hagan más difícil? La teoría dice que tratar de alcanzar una meta difícil puede suponer una amenaza para la autoestima, y si la meta es desafiante, el riesgo de fracaso es considerable. Pero usted no puede fallar si circunstancias que escapan a su control impiden el éxito. Si esas condiciones están presentes, se elimina el estigma del fracaso. Tal vez haya salido mal en un examen o quizá causó una mala impresión, pero, bueno, en realidad no puede considerarse que haya sido un fracaso porque en esas condiciones *nadie* podría hacer bien las cosas. Note que para que la estrategia de ponerse obstáculos tenga éxito es necesario que el sujeto *no esté consciente de que la usa*. Si se percata de que se está poniendo barreras, éstas no tendrán el mismo significado psicológico.

Ponerse obstáculos puede ser mucho más común de lo que se cree (para un tratamiento más amplio, véase Higgins *et al.*, 1990), e incluso es posible que se extienda a un conocido fenómeno que suele verse de manera distinta: la ansiedad ante los exámenes. Todos conocemos a alguien que afirma que, aun cuando domine el material, se paraliza durante las pruebas. Esta afirmación puede cumplir la función de ponerse un obstáculo ya que finalmente logra proteger la autoestima (Smith, Snyder y Handelsman, 1982; Greenberg, Pyszczynski y Paisley, 1984). Es decir, ponerse ansioso al presentar un examen proporciona una explicación del posible fracaso que no refleja la propia capacidad.

La idea de que la gente actúa de formas tales que se pone obstáculos tiene una gran aplicación. Se ha aplicado a fenómenos como la experiencia de síntomas físicos (Smith, Snyder y Perkins, 1983) y a los autorreportes de timidez o depresión (Arkin, Lake y Baumgardner, 1986; Bernstein, Stephenson, Snyder y Wicklund, 1983; Schouten y Handelsman, 1987; C. R. Snyder, Smith, Augelli e Ingram, 1985). Es indudable que pueden aparecer otras aplicaciones de esta idea en la medida en que la gente piense más en el significado de algunas de sus conductas.

AUTORREALIZACIÓN Y LA JERARQUÍA DE MOTIVOS DE MASLOW

Rogers no fue el único teórico que resaltó la importancia de la autorrealización: también lo hizo Abraham Maslow (1962, 1970). Maslow estaba interesado en las cualidades de quienes parecen obtener más de la vida, que funcionan de manera más plena, son más saludables y mejor ajustados. Dedicó la mayor parte de su carrera a tratar de entender a qué obedecía que estas personas pudieran ser tan completas y tan bien adaptadas (véase el apartado 14.3).

Como parte de su estudio, Maslow estudió muy de cerca la forma en que la gente se relaciona con el mundo, y en algún momento llegó a examinar el concepto de motivación y la forma en que se organizan los motivos. Pero aunque Maslow fue un teórico motivacional, su explicación de la motivación era muy diferente de la que revisamos en el capítulo 5.

Maslow llegó a suponer que las necesidades humanas (a las que llamó *instintoides*, o similares a los instintos) forman una jerarquía (Maslow, 1970), que a menudo se representa gráficamente como una pirámide (figura 14.2). Señalaba que las necesidades humanas varían en su inmediatez y su poder. Algunas necesidades son muy primitivas, básicas y exigentes, y por ser tan fundamentales forman la base de la pirámide. Esas necesidades son fisiológicas (tienen que ver con el aire, el agua, la comida y cosas

por el estilo) y son cosas imprescindibles para sobrevivir. Las cualidades del siguiente nivel de la jerarquía también son necesarias para la supervivencia, pero resultan menos exigentes. Son necesidades de protección y seguridad física (encontrar abrigo contra las inclemencias del tiempo, protección de los depredadores, etc.).

Maslow consideraba que esta segunda clase de necesidades era menos básica que la anterior porque las necesidades de seguridad requieren ser satisfechas con menos frecuencia que las fisiológicas, y cuando son cubiertas, suelen permanecer así por largos periodos. Usted necesita recibir oxígeno cada determinado número de segundos, agua cada determinado número de horas, comer al menos una o dos veces al día; pero una vez que ha encontrado una casa o departamento, tiene abrigo físico por un buen tiempo (al menos mientras pague el alquiler). Si llega a perder su apartamento y su abastecimiento de oxígeno, seguramente tratará de recuperar primero el aire y sólo después se preocupará por el departamento.



APARTADO 14.3

Teóricos y teorías: él énfasis de Maslow en lo positivo

ABRAHAM MASLOW CONCENTRÓ su trabajo casi exclusivamente en el lado positivo de la experiencia humana. Le interesaba conocer lo que hacía que algunos alcanzaran grandeza en la vida y tuvieran éxito en lo que otros fracasaban. Le preocupaban los temas del crecimiento y la realización del potencial humano, y es evidente que sus esfuerzos en esa dirección tuvieron una clara influencia algunos acontecimientos de su propia vida.

Maslow nació en 1908 en Brooklyn, como el mayor de los siete hijos de una pareja de inmigrantes rusos judíos. Su vida familiar no fue definitivamente del tipo que fomenta el crecimiento personal. Su padre no tenía una buena idea de él y llegó a ridiculizar en público su apariencia. Esta experiencia llevó al joven Maslow a buscar los vagones vacíos del tren subterráneo para evitar a los demás su presencia. Pero si el padre lo trataba mal, parece que la madre lo trataba peor. Como la familia era pobre, puso un candado en el refrigerador para evitar que los niños lo abrieran, y los alimentaba sólo cuando lo creía correcto. En alguna ocasión, Maslow la caracterizó como una "figura cruel, ignorante y hostil, tan desagradable que casi llevó a sus hijos a la locura" (Hoffman, 1988, p. 7).

Después, Maslow dijo incluso que su énfasis en el lado positivo de la personalidad era una consecuencia directa de la forma en que su madre lo trataba. Fue una "formación reactiva" a lo que su madre hacía y a las cualidades que representaba (Maslow, 1979, p. 958). Así, aunque su vida comenzó de manera difícil llegó a tener la determinación de comprender lo más elevado y mejor de la experiencia humana.

Maslow ingresó en la universidad tratando de seguir la jurisprudencia, pero se desencantó rápidamente porque las leyes se detienen mucho en lo malo y muy poco en las cosas buenas de la gente. Cambió luego a la psicología y, según contaba, ése fue el momento en que verdaderamente comenzó su vida. Su investigación doctoral, que realizó bajo la dirección del conocido investigador del comportamiento de los primates Harry Harlow, versó sobre la forma por la que se establece el dominio entre los monos. Pero incluso mientras conducía la investigación con animales, Maslow mostraba su interés por conocer lo que distingue a los individuos excepcionales de otros que son menos especiales.

Durante los años que precedieron a la Segunda Guerra Mundial, Maslow cambió su interés a la investigación de los humanos. En los años treinta y cuarenta, Nueva York era el sitio de reunión de muchos de los grandes intelectuales europeos que huían de la Alemania nazi. Maslow se reunió con varios y se descubrió tratando de averiguar todo lo que podía de ellos. En ese intento por comprender cómo es que esos individuos habían llegado a ser lo que eran se encontraban las semillas de un trabajo más formal que Maslow inició más tarde, inducido en parte por el estallido de la guerra. Es decir, Maslow se sintió profundamente conmovido por la angustia y el sufrimiento que ocasionó y se prometió dedicar su vida a demostrar que los seres humanos son capaces de algo más grandioso que la guerra, el prejuicio y el odio. Eso fue justo lo que hizo al estudiar el proceso de autorrealización.

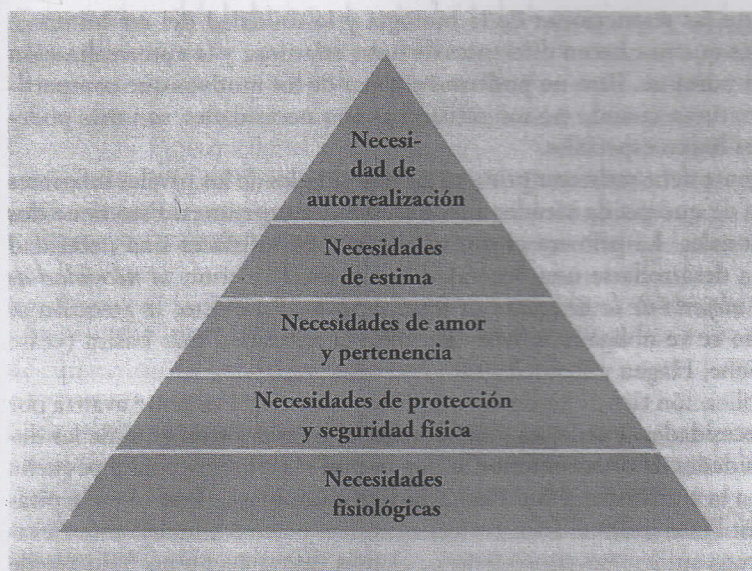


FIGURA 14.2 Jerarquía teórica de las necesidades de Maslow. Las necesidades que ocupan un lugar inferior en la jerarquía son las más exigentes y animales; las que ocupan posiciones superiores son más sutiles y más distintivamente humanas.

En el siguiente nivel de la jerarquía de Maslow, las necesidades comienzan a presentar características más *sociales*. El nivel inmediatamente superior al de las necesidades de seguridad es la categoría del amor y la pertenencia. En este nivel se necesitan la compañía, el afecto y la aceptación de los demás (lo que lo hace similar a la necesidad de consideración positiva propuesta por Rogers). Los intercambios con los demás satisfacen estas necesidades.

En un nivel todavía más alto se encuentran las *necesidades de estima*, que se basan en la evaluación (y en la autoevaluación). Este nivel incluye la necesidad de una sensación de dominio y poder y un sentimiento de aprecio de los demás. Note que esta última necesidad difiere de la aceptación y el afecto del párrafo anterior. La *aceptación* puede no ser evaluativa, pero el *aprecio* sí lo es. Usted es apreciado y estimado por alguna cualidad o virtud que posee. La necesidad de aprecio es, por ende, más elaborada que la de aceptación.

En la cima de la jerarquía se encuentra la autorrealización. Maslow utilizaba el término de modo muy similar a Rogers, para significar la tendencia del individuo a convertirse en lo que puede llegar a ser, a alcanzar el límite de sus capacidades. Para Maslow, la autorrealización es el motivo humano más elevado.

La organización jerárquica de los motivos tiene varias implicaciones que deben señalarse explícitamente. La pirámide es una analogía visual de la suposición central de Maslow, la idea de que las necesidades que se localizan en la base de la pirámide son más primitivas y exigentes que las que se encuentran en los niveles superiores. Como ya dijimos, la necesidad de respirar es más apremiante que la de ser apreciado o poderoso. Maslow sostenía entonces que la intensidad de la fuerza del motivo se debilita conforme se va ascendiendo en la pirámide.

Por otro lado, en la medida en que se progresa por la jerarquía, las necesidades son también más distintivamente humanas y menos animales. Para Maslow existe, enton-

ces, un trueque entre las restricciones de la biología y la unicidad del ser humano. Tenemos necesidades que nos hacen diferentes de otras criaturas, y la autorrealización es la mayor y más importante. Pero no podemos escapar de los motivos que compartimos con las otras criaturas: cuando no son satisfechas esas necesidades, son más poderosas que las que nos hacen especiales.

En general, la gente debe satisfacer primero las necesidades de los niveles inferiores de la jerarquía antes de que pueda atender a las necesidades superiores. Esto tiene dos implicaciones adicionales. La primera es que si al tratar de satisfacer una necesidad superior comienza a desarrollarse una necesidad de un nivel inferior, *la necesidad de nivel inferior puede alejarlo de la necesidad de nivel superior*. En efecto, la atención se desvía y el individuo se ve obligado a hacer algo con la necesidad más básica (véase Wicker, Brown, Wiehe, Hagen y Reed, 1993).

La segunda implicación tiene que ver con el proceso por el que la gente avanza por este conjunto de necesidades. Puede ser precisamente el liberar a su mente de las demandas de las necesidades de orden inferior lo que permite la sintonía con la pequeña voz de la tendencia a la autorrealización. Recuerde que entre más se avance en la pirámide, más débil y sutil es el motivo. La autorrealización, el motivo humano más elevado, es también el más sutil y, en consecuencia, el más difícil de notar. Sólo puede atenderse cuando las otras necesidades están satisfechas.

Las etapas de la jerarquía difieren de otra manera: Maslow decía que los motivos que se encuentran en los niveles inferiores de la pirámide son **motivos basados en deficiencias**, mientras que los que se localizan en los niveles superiores son **motivos basados en el crecimiento** (Maslow, 1955). Es decir, las necesidades inferiores surgen de la privación y su satisfacción significa la posibilidad de escapar de una condición desagradable. En contraste, la autorrealización es más como la llamada distante de su potencial aún no realizado como persona. La satisfacción de esta necesidad no es cosa de evitar un estado desagradable, sino de procurar el desarrollo (véase también Markus y Nurius, 1986).

Finalmente, debemos señalar un punto acerca de la relación entre las ideas de Maslow y las de Rogers. Rogers hacía hincapié en dos motivos. El primero, el más importante, era la tendencia a la autorrealización; el segundo era la necesidad de consideración positiva, es decir, de recibir afecto y aceptación de los demás. Esta necesidad también es importante y de hecho es muy poderosa. Rogers opinaba que era tan poderosa que a menudo hacía que la gente ignorara su tendencia a la realización.

Si observa de nuevo la figura 14.2 es posible que perciba un rasgo común entre las ideas de Rogers y la estructura más elaborada propuesta por Maslow. Los dos niveles inferiores de la pirámide de Maslow se refieren a las necesidades ignoradas por Rogers, quien se concentró en las necesidades sociales que para Maslow comenzaban en el tercer nivel de la pirámide. Maslow suponía, igual que Rogers, que la necesidad de aceptación puede ser más apremiante que la necesidad de autorrealización. La estructura de esta jerarquía implica claramente que la gente puede alejarse de la autorrealización por la necesidad de consideración positiva.

El nivel intermedio de la pirámide de Maslow, el correspondiente a las necesidades de estima, puede verse como una elaboración de la necesidad de consideración positiva. Aunque las necesidades de estima son muy similares a las condiciones de valor de Rogers, ambos teóricos diferían en la forma en la que concebían a este motivo. Rogers pensaba que es malo someterse a las condiciones de valor, mientras que para Maslow las necesidades de estima forman parte de la motivación humana, aunque son más primitivas que la necesidad de autorrealización. Sin embargo, ambos coincidían en que esta necesidad puede dominar en el camino a la autorrealización. En resumen, pese al hecho de que esos dos teóricos tenían ideas únicas sobre la experiencia humana, también hay mucho en común entre sus aproximaciones teóricas.

Características de los autorrealizadores frecuentes

El concepto de autorrealización es, en muchos sentidos, la más atractiva e interesante de las ideas de los teóricos de la perspectiva fenomenológica. Aunque Maslow elaboró un amplio panorama de los motivos humanos, fue la autorrealización la que atrajo más completamente su interés e imaginación y, como vimos, dedicó a su estudio gran parte de su carrera. Según Maslow, todos tienen el potencial para autorrealizarse y en cada uno está presente el deseo intrínseco de acercarse cada vez más al tipo de persona que pueden ser. Como la autorrealización es una cualidad tan difusa, puede aparecer prácticamente en cualquier tipo de comportamiento. No sólo pueden autorrealizarse los pintores, músicos, escritores o actores, sino cualquiera que se encuentre en el proceso de convertirse en una persona más congruente, más integrada y más plena.

A pesar de creer que todos los seres humanos tienen ese potencial, Maslow también reconocía que algunos se autorrealizan más a menudo que otros. Para comprender mejor el proceso, Maslow buscó a quienes parecían exhibir las propiedades de la autorrealización y, en parte por la dificultad para entender ese concepto, dedicó un gran esfuerzo a describirlos. Esperaba ayudar a los demás a reconocer en su propia vida las experiencias de autorrealización.

Maslow llegó a creer que los autorrealizadores frecuentes comparten varias características (Maslow, 1963), y aunque en la tabla 14.1 encontrará una lista más completa, describamos aquí algunas de ellas:

Las personas autorrealizadas tienen una percepción *eficiente* de la realidad. Su experiencia tiene un foco más agudo que les permite descubrir las percepciones confusas de los demás y desenredar la maraña de dificultades. Quienes logran frecuentemente la autorrealización también muestran *aceptación* de sí mismos y de los demás, pero esa

TABLA 14.1

Características de las personas autorrealizadas (basado en Maslow, 1968).

Las personas autorrealizadas . . .

- son *eficientes* y precisas *al percibir* la realidad
- se *aceptan* a sí mismas, aceptan a los demás y a la naturaleza
- son *espontáneas* en su pensamiento y emoción, naturales más que artificiales
- se *centran en los problemas*, se preocupan por las cuestiones filosóficas eternas
- son *independientes* y *autónomas* cuando logran satisfacciones
- tienen *frescura en su apreciación* de los acontecimientos ordinarios
- experimentan a menudo "*sentimientos oceánicos*", sentimientos de ser uno con la naturaleza que trasciende al tiempo y al espacio
- se *identifican con* todo lo *humano*, son democráticos y respetuosos de los demás
- forman *vínculos profundos*, pero *sólo con unas pocas personas*
- aprecian*, por su propio valor, el *proceso* de hacer cosas
- poseen un *sentido del humor filosófico*, considerado y no hostil
- tienen una *creatividad e inventiva* fresca y similar a la de los niños
- mantienen un *desapego interno de la cultura* en la que viven
- son lo suficientemente *fuertes*, independientes y tienen tanta confianza en sus visiones internas, que en ocasiones pueden parecer *temperamentales* e incluso *insensibles*

aceptación no supone que se vanaglorien de la seguridad en sí mismos. Los individuos autorrealizados se dan cuenta de que están lejos de ser perfectos, pero se aceptan tal *como son*, con todas sus imperfecciones. Y lo mismo se aplica a sus reacciones ante la gente que los rodea: aceptan las debilidades de los demás como parte de lo que son (note la semejanza con la aceptación madura de los conflictos internos que es la meta de la terapia psicoanalítica).

Otra característica de la persona autorrealizada es su *espontaneidad*, que se manifiesta en la creatividad sin artificialidad. Esta cualidad suele vincularse con la *frescura en la apreciación* de las experiencias, una especie de excitación en el proceso de vivir. La idea de que la creatividad se asocia con la autorrealización más que con otras motivaciones ha recibido apoyo de un estudio (Amabile, 1985) en el que se pidió a un grupo de escritores que pensarán en el acto de la creación desde el punto de vista de los incentivos extrínsecos (los motivos inferiores en la jerarquía de Maslow) o desde el punto de vista de las cualidades inherentes al acto mismo (por implicación, la autorrealización). Luego escribieron un poema cuya creatividad fue valorada por un grupo de jueces. La creatividad de los que escribieron después de pensar en los incentivos externos se consideró menor a la creatividad de los que escribieron desde el punto de vista de la autorrealización.

A menudo se dice que la persona autorrealizada está *centrada en el problema*, pero la expresión puede resultar engañosa. La palabra *problema* se refiere aquí a las cuestiones perennes de la filosofía o la ética. Las personas autorrealizadas adoptan un punto de vista amplio en relación con ellas mismas y con los temas universales. Junto con este interés, va una independencia de su propia cultura y su entorno inmediato. La persona autorrealizada vive en el universo y sólo incidentalmente en este departamento, ciudad o país. Quienes suelen autorrealizarse saben (porque generalmente han satisfecho su necesidad de relacionarse) que las relaciones requieren esfuerzo. Forman vínculos profundos, porque las relaciones les interesan, pero esos lazos se limitan a muy pocas personas.

Hacia el final de su vida, Maslow (1971) hizo una distinción entre dos tipos de personas autorrealizadas. La primera categoría abarca las características ya descritas, mientras que la segunda comprende a los llamados **autorrealizadores trascendentes**. Se trata de personas que invierten tanto en las experiencias de autorrealización que la convierten en el aspecto más precioso de su vida. Están más conscientemente motivadas que los otros autorrealizadores por las metas o los valores universales (valores como la belleza, la verdad y la unidad). Tienen una visión más completa del mundo y perciben la integración de sus elementos. Hay una mayor trascendencia del yo, de modo que la autorrealización casi se convierte en la "realización del universo". Toda la experiencia les parece sagrada, se perciben más como instrumentos por medio de los cuales se expresan sus capacidades que como los poseedores de esas capacidades. De esta caracterización proviene el término *transpersonal* (más allá de la persona) que en ocasiones se emplea para referirse a esta forma de ver el potencial humano (véase también el apartado 14.4).

La experiencia cumbre

Al tratar de describir el proceso de autorrealización, Maslow también prestó atención a los momentos en que era evidente su ocurrencia. Recuerde que no todos los actos implican autorrealización, ni siquiera para quien lo logra con frecuencia. Maslow utilizó el término **experiencia cumbre** para referirse a los momentos de autorrealización intensa.

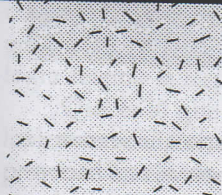
En las experiencias cumbre la gente tiene la sensación de estar conectada con los elementos de su entorno. Los colores y sonidos le parecen más brillantes y la percep-

ción es más aguda (véase Privette y Landsman, 1983). Mientras fluye la experiencia también hay una pérdida de la noción del tiempo. Los sentimientos asociados con la experiencia cumbre son a menudo de admiración, de maravilla e incluso de éxtasis. La experiencia cumbre es algo que tiende a sacar a la persona de sí misma, pues deja de pensar en ella para experimentar lo que está viviendo con toda la intensidad posible.

Las experiencias cumbre *pueden* ocurrir de manera pasiva (por ejemplo, al contemplar una obra de arte), pero por lo general ocurren cuando el individuo está profundamente entregado a cierto tipo de acción (Czikszentmihalyi, 1975; Privette y Landsman, 1983). Quien experimenta una experiencia cumbre generalmente está tan inmerso en alguna actividad que ésta parece “convertirse” en él mismo. Czikszentmihalyi ha llamado *fluir* a esas experiencias óptimas (véase Czikszentmihalyi y Czikszentmihalyi, 1988;

APARTADO 14.4

La autorrealización en su vida



TODO LO QUE HASTA ahora se ha leído acerca del concepto de autorrealización puede parecerle muy abstracto. Para obtener una idea más clara de lo que el concepto implica, trate de conside-

rar por algunos minutos la forma en que se aplica a su propia vida.

Piense, por ejemplo, en cómo puede aplicarse a su existencia la jerarquía de necesidades de Maslow. ¿Qué nivel de la jerarquía domina su experiencia cotidiana? ¿Le preocupa tener o mantener un sentido de pertenencia a cierto grupo social (o quizá un sentimiento de aceptación y cercanía con una persona particular)? ¿Le parece más importante la necesidad de sentirse valorado y respetado por sus cualidades positivas? ¿O está ocupado tratando de acercarse tanto como sea posible a su proyecto interior que mantiene el secreto de sus posibilidades?

Recuerde ahora su primer año en la secundaria y cómo era su vida entonces. ¿Cuáles eran sus necesidades e intereses en esa época? Desde entonces, ¿ha avanzado, retrocedido o se encuentra en el mismo nivel de la jerarquía?

He aquí otra pregunta: piense en su “misión” en la vida, en la meta que orienta y da significado a su existencia. ¿De dónde proviene esa meta? ¿Le fue transmitida por sus padres (o por alguien más) o proviene de lo más profundo de su interior? ¿Cómo asegurar que se trata de una meta suya y no de la que alguien le impuso como una condición de valor? ¿Cómo estar seguro de que no es una condición que usted mismo se impuso? ¿Cómo se sentiría si tuviera que pasar el resto de su vida cumpliendo ese tipo de condiciones? ¿Qué significaría para su vida tener que actuar de esa manera?

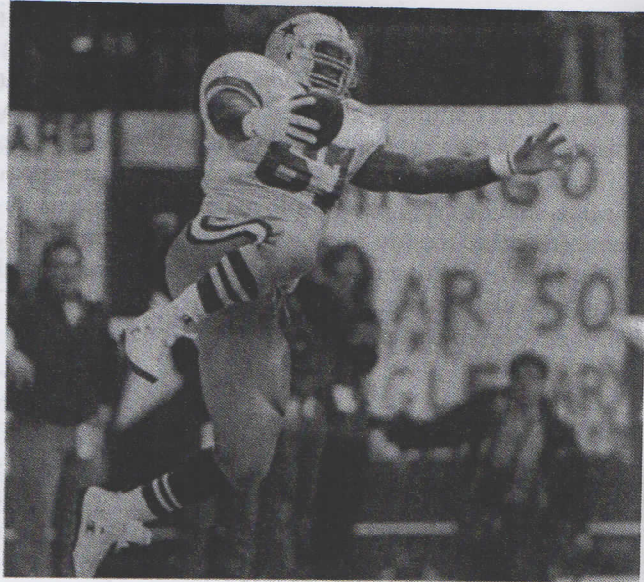
Otra pregunta: todo el mundo sabe que no siempre puede uno hacer lo que desea y que en ocasiones *tiene* que hacer algunas cosas que no quiere, pero ¿por cuánto tiempo? ¿Cuánto de su tiempo, y de sí mismo, debe dedicar a cumplir su deber y a obedecer las condiciones de valor antes de atender sus propias necesidades? ¿Qué tan peligroso es decirse a usted mismo que cumplirá esas asignaciones, esos deberes, por un tiempo, sólo por un tiempo, y que después de algunas semanas, meses o años volverá a hacer las cosas que verdaderamente le interesan? ¿Cómo asegurar que no se quedará en el camino y llegará a ver esas asignaciones como la única realidad de su vida? ¿Qué tan seguro está de que podrá tomar la decisión de volver a su propia autorrealización, luego de haber pasado años en ese camino y cuando se ha convertido en hábito someterse a las condiciones de valor?

No todas las experiencias de la vida son autorrealizadoras. Incluso la gente que se autorrealiza en ocasiones se detiene y tiene problemas para continuar. Cuando *usted* encuentra que es incapaz de avanzar en dirección de la autorrealización, ¿qué se lo impide? ¿Cuáles son las barreras al crecimiento que enfrenta de vez en cuando? ¿Se trata de las exigencias de otras necesidades? ¿Surgen de sus relaciones con sus familiares o con sus amigos? ¿O se trata de barreras que usted mismo se impone?

Obviamente, se trata de preguntas difíciles y no puede esperar darles respuesta en unos cuantos minutos cuando hay gente que dedica toda su vida a tratar de responderlas. Pero se trata de cuestiones importantes y pensar en ellas puede brindarle un sentimiento más vívido de los temas que plantea la aproximación fenomenológica.

*Las experiencias
cumbre ocurren
cuando el individuo
se encuentra
profundamente
concentrado en una
actividad exigente y
completamente absorto
en el momento.*

*Imagine lo que siente este
jugador de fútbol cuando
logra una anotación.*



Czikszentmihalyi, 1990). Debemos hacer hincapié en que no es necesario que se trate de una actividad de creación artística o algo similar, lo que importa no es *qué* se esté haciendo, sino la forma en que tiene lugar. Si el individuo se encuentra completamente inmerso en ella, si lo hace dar de sí como ser humano, puede ser una experiencia cumbre.

PSICOLOGÍA EXISTENCIAL

Hasta ahora, el capítulo ha abordado varios temas de la perspectiva humanista que incluyen la idea de que la gente tiene una tendencia natural hacia el crecimiento, que puede ejercer su libre albedrío para cambiar el curso de su vida, que se defiende contra las percepciones de incongruencia, y que trata de impedir que surjan, y que la motivación de crecimiento se encuentra en la cima de la jerarquía de motivos.

Sin embargo, al tratar el crecimiento y el potencial humano hay que hablar del hecho de que la posibilidad de ejercer el libre albedrío trae consigo responsabilidades, que esa libertad tiene un costo. Lo anterior es parte del mensaje de otro grupo de psicólogos con orientación fenomenológica, denominados **psicólogos existenciales**. El término *existencial* se relaciona con la palabra *existencia*, y se identifica con la corriente filosófica que resalta (en parte) la idea de que la existencia es todo lo que cualquiera posee. Cada ser humano está solo en un universo insondable. Este punto de vista filosófico también subraya la idea de que cada uno de nosotros debe aceptar la responsabilidad por las decisiones que toma en la vida. Al resaltar la importancia de la experiencia que cada individuo tiene de la realidad, esta corriente coincide con la orientación fenomenológica.

El dilema existencial

Un concepto que ha llegado a verse como central para el punto de vista existencialista es el de **dasein**, palabra alemana que generalmente se traduce como "estar en el mundo". Esta frase, a su vez, se usa para implicar la totalidad de la experiencia que el individuo tiene de sí mismo como entidad autónoma, separada y en evolución (Binswanger, 1963; Boss, 1963; May, 1958). El uso del término *dasein* también subraya que los seres

humanos no existen fuera del mundo y que éste no tiene significado aparte de la gente que lo habita.

Para los existencialistas, el tema básico de la vida es que ésta termina inevitablemente en la muerte, que puede llegar en cualquier momento. La muerte es el único absoluto del que nadie escapa, independientemente de lo realizadoras que puedan ser sus experiencias. La conciencia de la inevitabilidad de la muerte provoca ansiedad (más apropiadamente llamada angustia) o temor, o una aflicción más profunda que la ansiedad provocada por la incongruencia. La perturbación surge porque la muerte es una amenaza para el *dasein*. Sólo existen el ser y el no ser, y constantemente enfrentamos la polaridad entre ellos.

¿Cómo responder a esta evidencia? Para el existencialismo, se trata de la pregunta fundamental de la vida. Para el hombre, la elección es entre retirarse a la nada o tener el coraje de *ser*. En su forma más extrema, la interrogante existencial es si debe cometerse suicidio para evitar lo absurdo de una vida que de cualquier forma ha de terminar en la muerte. Pero la elección de la nada también puede ocurrir de maneras menos extremas. La gente puede decidir no ejercer su libertad para actuar de modo auténtico, para comprometerse con las metas y responsabilidades que forman parte de lo que es. La gente puede simplemente dejarse llevar por una u otra multitud. Cuando la gente no logra aceptar la responsabilidad de su vida, está eligiendo la nada.

¿Qué es lo que supone la elección de la otra alternativa, de la opción de ser? Para los existencialistas, la vida no tiene significado a menos que el individuo lo crea. Cada persona con el valor para hacerlo tiene que darle significado a su existencia, para resolver el dilema existencial. Cada quien da significado a su vida al actuar de manera auténtica, al ser como es. En realidad, el simple reconocimiento del dilema existencial es un paso importante hacia esta meta. Como May (1958, p. 47) indicaba: "Para entender lo que significa existir, uno necesita entender el hecho de que puede no existir".

Debe entenderse que no es sencillo ejercer esta libertad. Puede ser difícil encontrar la manera de conocer quién es uno, y también es difícil encarar a la muerte. A menudo resulta más fácil dejar que otros decidan lo que es correcto y apropiado y concretarse a seguirlos. Pero los psicólogos existenciales creen que todos tienen la responsabilidad de hacer lo más que puedan de cada momento de su existencia y de satisfacer esa existencia dando lo mejor de sí mismos (Boss, 1963; véase también Frankl, 1969; May, 1969). Esta responsabilidad es inevitable y no debe tomarse a la ligera.

Aunque la gente es responsable de sus elecciones, aun las más honestas no siempre son las mejores. No siempre se siente uno satisfecho con las experiencias de la vida; hay ocasiones en las que uno no se entiende bien con la gente que le interesa y otras veces se pierde la conexión con la naturaleza. Incluso cuando las elecciones son las más sabias, hay momentos en que uno sigue cargando con la **culpa existencial**, la culpa de no haber logrado satisfacer todas las posibilidades. Este sentimiento es mayor cuando el que puede elegir no logra hacerlo. Sin embargo, la persona consciente jamás logra librarse por completo de la culpa existencial porque resulta imposible satisfacer todas las posibilidades que la vida ofrece. Al realizar alguna de sus capacidades, el individuo puede impedir que otras se expresen. No hay manera de escapar de la culpa existencial, es parte del costo de ser.

Vacío y soledad

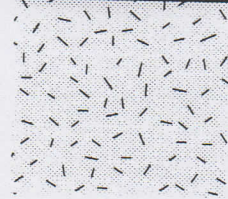
Los existencialistas también abordan el problema del vacío y la soledad de la vida. Les preocupa que la gente pierda la fe en los valores (May, 1953), como es el caso de muchos que ya no tienen sentido del valor y la dignidad, en parte porque no han logrado influir en fuerzas que no le responden, como el gobierno y las grandes corporaciones económicas. La capa de ozono se disipa y nos vemos impotentes para hacer algo al respecto. Las

instituciones financieras de nuestros países requieren rescates multimillonarios y a todos nos pasan el recibo. Los líderes políticos nos comprometen en guerras no declaradas y es a nosotros a quienes nos toca cargar con las consecuencias.

Los existencialistas señalan que cuando la gente deja de comprometerse con un conjunto de valores experimenta una sensación de vacío y de falta de significado (véase también el apartado 14.5). Cuando siente este vacío, busca en otros las respuestas que necesita, pero no logra encontrarlas porque en realidad el problema está en el interior. Esto ilustra una vez más la afirmación existencialista de que cada quien debe hacerse responsable de sus actos y que la verdad sólo puede provenir de nuestro interior y nuestras propias acciones.

APARTADO 14.5

Resistencia contra enajenación: ¿Puede el compromiso combatir las enfermedades?



LA PSICOLOGÍA EXISTENCIAL ha subrayado la importancia de que la gente establezca un compromiso con algún valor y significado en su vida. La falta de compromiso puede verse como

enajenación, que refleja la falta de autorrealización y la incongruencia entre el individuo y la experiencia. Lo que los existencialistas resaltaban era la importancia del compromiso para el bienestar personal y psicológico, pero algunos estudios recientes han planteado la posibilidad de que la enajenación puede influir en la *salud física*.

Más específicamente, la investigación sugiere que existe una diferencia entre las personas enajenadas y las que no lo están y en la forma de reaccionar ante las tensiones de la vida. Desde hace mucho tiempo se sabe que las experiencias estresantes pueden contribuir a la susceptibilidad a las enfermedades y que el efecto varía considerablemente de una persona a otra. Se ha sugerido que un grupo de características de personalidad, llamado resistencia, contribuye a dicha variabilidad (Kobasa, 1979; Kobasa, Maddi y Kahn, 1982). La resistencia se mide en parte por una prueba de enajenación (Maddi, Kobasa y Hoover, 1979), en particular una escala denominada *enajenación del sí mismo (self)*. Los reactivos que forman esta escala incluyen "El intento de conocerse uno mismo es una pérdida de esfuerzo", "La vida está vacía y carece de significado para mí", "Me resulta difícil imaginar entusiasmo con el trabajo" y "Casi todas las relaciones carecen de significado". La gente que concuerda con esos reactivos parece que no tiene congruencia entre el sí mismo (*self*) y la experiencia.

En el primer estudio sobre la resistencia (Kobasa, 1979), ejecutivos de nivel medio y superior reportaron los

acontecimientos estresantes que habían enfrentado en los últimos tres años y medio y el grado en que habían sufrido síntomas de enfermedades durante el mismo lapso. Entre los sujetos que dijeron haber sufrido estrés considerable, los niveles de resistencia eran menores (y, por consecuencia, la enajenación era mayor) en los que reportaron haber sufrido más síntomas que entre aquellos que reportaron menos.

En un estudio posterior (Kobasa *et al.*, 1982), se dio seguimiento de esos hombres. Dos años más tarde, fueron separados en dos niveles de estrés durante ese periodo (alto contra bajo) y dos niveles de resistencia (alto contra bajo). Se compararon los autorreportes de nuevos síntomas (controlando los niveles de los antiguos síntomas). Una vez más, el grado de enajenación permitió predecir la presentación de síntomas entre los sujetos expuestos a los mayores niveles de acontecimientos estresantes. La investigación subsecuente ha descubierto que, independientemente del nivel de estrés, los reportes de síntomas son menores entre los estudiantes universitarios resistentes que entre los estudiantes enajenados (Wiebe y McCallum, 1986). La gente resistente parece sentirse menos amenazada por las tareas evaluativas que quienes tienen menor resistencia y (al menos entre los hombres) puede ser físicamente menos reactiva.

Por supuesto, existen preguntas que aún deben responderse. Por ejemplo, en esta investigación se definió a la enfermedad como los síntomas percibidos. Es importante saber si el efecto habrá de generalizarse a otras medidas de enfermedades. No obstante, la idea de que la enajenación puede hacer a la gente susceptible a las consecuencias adversas del estrés resulta interesante y no hay duda de que será analizada en la investigación futura.

EVALUACIÓN

Al pensar en la evaluación de la personalidad hay que decidir cómo proceder. En otros capítulos se han explicado aproximaciones que van del uso de técnicas proyectivas a la evaluación fisiológica. El punto de vista fenomenológico propone otra forma de abordar el tema de la evaluación.

Las entrevistas en la evaluación

Los psicólogos fenomenológicos están menos ligados que otros psicólogos a la estructura de instrumentos específicos de medición. Para la fenomenología, la evaluación no consiste en hacer que el sujeto complete un cuestionario o responda a un conjunto determinado de estímulos, sino en el proceso de averiguar (por cualquier medio disponible) *cómo es la persona*.

Dada esta orientación, esos psicólogos se sienten muy cómodos al utilizar entrevistas como técnica de evaluación. La entrevista ofrece una gran flexibilidad. Permite que la persona evaluada diga cualquier cosa que se le ocurra y que el entrevistador siga esos pensamientos y plantee preguntas que podrían no hacerse en otras circunstancias. También permite que el entrevistador obtenga del proceso de *interactuar* con el sujeto una noción subjetiva de cómo es.

Averiguar de esta manera cómo es el individuo requiere un buen sentido de la empatía. Después de todo, el entrevistador pretende penetrar al mundo privado de esa persona para verla desde su interior. Rogers (1980) afirmaba que la empatía no es automática, sino que requiere sensibilidad a los más pequeños cambios. Es necesario supervisar repetidamente la precisión de la sensibilidad para asegurarse de que no se ha tomado un camino equivocado. (Por cierto, la empatía no sólo es útil en la entrevista. En opinión de Rogers, es un factor que contribuye de manera importante al proceso de la terapia, así como una parte valiosa del funcionamiento óptimo de la persona.)

Una entrevista extensa da por resultado una gran cantidad de información, que en ocasiones se somete a un **análisis de contenido** (por ejemplo, Berelson, 1952; Marsden, 1971) en el que las afirmaciones del cliente se agrupan de una manera teóricamente significativa. El psicólogo revisa entonces cuántas afirmaciones entran en cada categoría. Por ejemplo, durante una entrevista Susan hizo dos afirmaciones que expresaban aprobación o aceptación de sí misma, 18 que expresaban desaprobación y 15 afirmaciones ambivalentes. A partir de este análisis, podría inferirse que Susan no se siente muy satisfecha consigo misma.

El análisis de contenido de las entrevistas también puede ser de utilidad para evaluar el progreso del sujeto durante la terapia. Por ejemplo, en otra entrevista realizada luego de tres meses de terapia, Susan hizo cinco afirmaciones que expresaban aprobación de sí misma, cinco que expresaban desaprobación y ocho ambivalentes. Una implicación de lo anterior podría ser que la opinión que Susan tiene de sí misma no es tan negativa como lo era antes de la terapia, pero otra implicación sería que se concentra menos en sí misma que antes.

Aunque las entrevistas pueden ser útiles, la misma flexibilidad que representa su ventaja también significa su limitación. A menos que una entrevista esté muy estructurada (y un psicólogo con orientación fenomenológica seguramente no la utilizaría), puede resultar difícil comparar una entrevista con otra. Si Jane hace más referencias negativas de sí misma que Sally, ¿se debe a que el disgusto de Jane por sí misma es mayor que el de Sally o a que el entrevistador empezó a seguir un aspecto particularmente molesto de la autoimagen de Jane y no ha encontrado las áreas en las que Sally se siente mal consigo misma? Si Susan hacía más referencias negativas de sí misma antes de iniciar la terapia que después, ¿se debe a que ahora se siente más satisfecha o a

que en la última entrevista el entrevistador no logró penetrar en las áreas en que se sentía mal consigo misma?

Además de este tipo de problema, es claro que lo que se dice en una entrevista puede diferir en función de otras variables. Por ejemplo, la probabilidad de que el cliente haga revelaciones personales es mayor si tiene buen *rappor*t con el investigador que en caso contrario (Jourard, 1974). De hecho, incluso algunos pequeños matices en la conducta verbal del entrevistador pueden producir enormes diferencias en lo que dice la gente (Matarazzo y Wiens, 1972). Es por eso que muchos consideran a la entrevista principalmente como una herramienta para obtener impresiones informales más que afirmaciones generales.

La clasificación Q y la medición del autoconcepto

Otra interrogante de la evaluación tiene que ver con las cualidades por evaluar. Los teóricos de esta aproximación han sugerido dos respuestas. La primera afirma que el autoconcepto es un aspecto importante de la personalidad y que, en consecuencia, debería evaluarse la forma en que la gente se ve a sí misma.

Para evaluar el autoconcepto, Rogers prefería una técnica llamada **clasificación Q** (por ejemplo, Block, 1961; Rogers y Dymond, 1954; Stephenson, 1953). Aunque existen muchas variantes, el proceso básico es el mismo. En la clasificación Q siempre se proporciona a la gente un conjunto de reactivos impresos en tarjetas separadas. Los reactivos suelen ser afirmaciones autoevaluativas como las que se presentan en la tabla 14.2, aunque también pueden ser frases, palabras u otras cosas. A quien realiza la clasificación Q se le pide que distribuya las tarjetas en pilas (véase la figura 14.3), la pila de uno de los extremos contiene afirmaciones que son *las que más se parecen a la persona*, mientras que la que se encuentra en el otro extremo contiene las afirmaciones que son *menos parecidas*; el resto de las pilas contiene graduaciones entre ambos extremos.

También hay reglas acerca del número de afirmaciones que pueden colocarse en una pila determinada (véase la figura 14.3). Por lo general, la gente comienza haciendo clasificaciones generales (igual a mí, diferente a mí, y neutro). Después, las clasificaciones pretenden establecer diferenciaciones más finas. Al hacer la clasificación, el individuo tiene que ponderar con cuidado las afirmaciones y elegir de entre ellas una o dos que *verdaderamente* sean las que más y las que menos se le parecen. Al hacerlo comparar las cualidades, la técnica lo obliga a decidir cómo es. La clasificación Q difiere en este aspecto de las escalas de calificación en las que cada respuesta es separada y no se

TABLA 14.2

Afirmaciones usadas frecuentemente en los procedimientos de clasificación Q.

Soy inteligente	Soy ambicioso
A menudo me siento culpable	Soy una persona impulsiva
Soy optimista	Me pongo ansioso con facilidad
Expreso mis emociones libremente	Me exijo demasiado
Me comprendo	Me llevo bien con los demás
Soy indolente	A menudo me siento impulsado
Generalmente soy feíz	Tengo confianza en mí mismo
Soy taciturno	Soy responsable de mis problemas

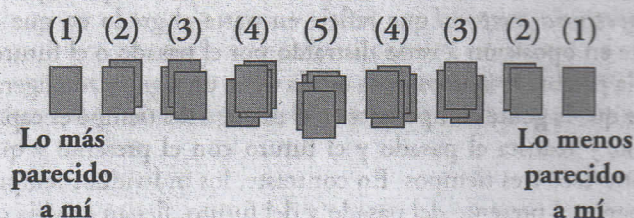


FIGURA 14.3 En el procedimiento de clasificación Q, el individuo clasifica un conjunto de reactivos (impresos en tarjetas) que apila en hileras. En un extremo de la hilera coloca el reactivo que más se le parece y en el otro extremo el que menos se le parece. El resto representa una serie de graduaciones entre ambos extremos. Como puede apreciarse en los números entre paréntesis, las pilas localizadas hacia el centro incluyen más tarjetas que los cercanos a los extremos. De ese modo el individuo se ve obligado a decidir qué reactivos son verdaderamente parecidos o diferentes a él.

relaciona con las otras, y que permiten al individuo decir que todos los descriptores se le aplican igualmente bien (o mal), lo que no puede suceder con la clasificación Q.

Una clasificación Q simple requiere que las afirmaciones se distribuyan de acuerdo con la forma en la que piensa el individuo que *realmente es*. Se trata de la información más elemental que la clasificación Q puede dar: una descripción de cómo se ve la gente. Pero las clasificaciones Q también pueden utilizarse para obtener información más compleja e interesante. En ocasiones, la gente hace una nueva clasificación de las afirmaciones según piense que había sido antes su vida, lo que permite considerar la coincidencia entre ambos casos; es decir, ¿las afirmaciones que se calificaron como *muy parecido a mí* en la época previa son las mismas que reciben ahora esa calificación? De no ser así, ¿en qué lugar de la clasificación de “hace cuatro años” caerían las afirmaciones “actuales”? Las diferencias entre ambas clasificaciones reflejan los cambios que se han producido en el autoconcepto.

También es posible hacer clasificaciones del yo ideal (el tipo de persona que piensa que le gustaría ser), lo que permite ver el grado de diferencia o similitud existente entre la clasificación del yo ideal y la del yo real (o actual). En este caso, las semejanzas reflejan *congruencia*, el grado de cercanía entre el yo ideal y el yo percibido.

Las clasificaciones Q también pueden usarse con otros propósitos. Por ejemplo, los reactivos no tienen que ser afirmaciones autoevaluativas, pues también pueden utilizarse para calificar la mayor o menor preferencia por objetos o actividades. Dada esta flexibilidad, la clasificación Q representa una herramienta muy general para la evaluación de la personalidad.

Medición de la autorrealización

El énfasis de esta corriente en la tendencia a la autorrealización sugiere otro contenido para la evaluación de la personalidad. Dado ese acento parecería deseable medir el grado en que la gente posee las características vinculadas a la autorrealización frecuente.

El instrumento que se ha utilizado con mayor frecuencia para este propósito es el Inventario de Orientación Personal (IOP) elaborado por Shostrom (1964, 1974; véase también Knapp, 1976). El IOP consta de 150 pares de afirmaciones, de los que la

gente elige el par con el que más concuerda. El inventario tiene dos escalas principales. Una es la denominada *competencia temporal* que refleja en parte el grado en que el individuo vive en el presente en oposición a verse distraído por el pasado o el futuro. Sin embargo, como sugiere la palabra *competencia*, la escala tiene un significado ligeramente más complejo. Se cree que la gente competente en el manejo del tiempo es capaz de vincular de manera eficaz y realista el pasado y el futuro con el presente y que percibe una continuidad entre esos tres tiempos. En contraste, los individuos temporalmente *incompetentes* separan al presente del pasado y del futuro, llenan su vida de arrepentimientos y resentimientos del pasado o de metas idealizadas o temores del futuro. Y, además de concentrarse en un momento distinto al presente, son incapaces de vincular los distintos marcos temporales.

La segunda escala evalúa la tendencia a mostrar una *dirección interna* en su búsqueda de valores y de significado de la vida. Obviamente, nadie podría funcionar en sociedad sin aceptar el hecho de ser dirigido por otros, pero se cree que las personas autorrealizadas tienen una tendencia más fuerte a la dirección interna que los individuos cuya autorrealización es menor.

El IOP ha sido empleado en diversos estudios, pero aún queda por resolver algunas interrogantes relativas a su validez como medida de la autorrealización. La mayor parte de la investigación sobre la validez del IOP se dirige a su capacidad para diferenciar a quienes presentan indicios de patología de los que no los muestran (por ejemplo, Fox, Knapp y Michael, 1968; Shostrom y Knapp, 1966). Más prometedor resulta el descubrimiento de que las calificaciones obtenidas mejoran después de que el individuo pasa por una serie de sesiones de terapia de grupo (Dosamantes-Alperson y Merrill, 1980).

En parte por los cuestionamientos sobre la validez del IOP (y en parte porque es demasiado largo), Jones y Crandall (1986) desarrollaron una escala de 15 reactivos para medir la autorrealización. Su escala contiene cuatro factores que reflejan autodirección, autoaceptación, aceptación de las emociones y confianza y responsabilidad en las relaciones interpersonales. Como en el caso del IOP, hay evidencias de que las puntuaciones obtenidas en el nuevo instrumento cambian en función de la terapia de grupo (Crandall, McCown y Robb, 1988).

PROBLEMAS CONDUCTUALES Y CAMBIO CONDUCTUAL

¿Cómo concibe esta explicación de la personalidad los problemas y el proceso de cambio conductual? Recuerde que para Rogers el individuo con un funcionamiento óptimo está sintonizado con la tendencia a la realización y experimenta un sentido de coherencia y consistencia interior y entre él y sus experiencias actuales. Es gente que no trata de someterse a las condiciones de valor, sino que se acepta tal como es. Para Rogers, la falta de congruencia del yo (*self*) ocasiona problemas psicológicos (para revisar distintos tipos de evidencia a favor, véase Ford, 1991a; Higgins, 1987, 1990).

Rogers supone que la incongruencia (entre la experiencia y el autoconcepto, o en el autoconcepto) se experimenta como ansiedad (pero en el apartado 14.6 encontrará una opinión diferente). La ansiedad es así una señal del proceso orgánico de valoración de que la integridad del yo está en peligro de desorganización. A pesar de que contamos con formas de proteger al yo de semejantes amenazas (que ya analizamos), en ocasiones irrumpe la ansiedad. Esto es especialmente probable si el individuo se ha sometido en exceso a las condiciones de valor y se ha comprometido en acciones que interfieren con la autorrealización. Cuando la incongruencia se hace extrema o frecuente, es probable que el individuo muestre características que se denominan *neuróticas*, si la desorganización es lo bastante extrema, puede clasificarse como *psicótico*.

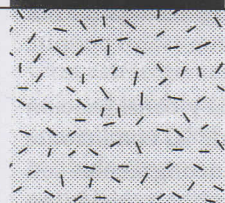
Para Rogers, la terapia es esencialmente el proceso de reintegrar un yo (*self*) parcialmente desorganizado, lo que supone revertir los procesos de defensa de modo que puedan confrontarse las discrepancias entre los elementos de la experiencia personal, algo que, sin embargo, no es fácil lograr. Rogers creía que antes de que esos cambios ocurran es necesario que se cumpla una condición importante.

En concreto, es necesario que el individuo se despoje de las condiciones de valor que en el pasado distorsionaban su comportamiento. Sigue necesitando de la consideración positiva, pero esa aceptación tiene que ser *incondicional*, puesto que sólo entonces se sentirá capaz de confrontar las discrepancias en su yo (*self*). Al eliminar las condiciones de valor se permite que el individuo se concentre más plenamente en el proceso orgánico de valoración, esa pequeña voz interior que sabe lo que le conviene y lo que es malo para él, lo que a su vez permite la reintegración del yo (*self*).

La consideración positiva incondicional es entonces la clave para la terapia, pero se trata de una clave compleja porque para que sea efectiva tiene que ser brindada desde el

APARTADO 14.6

Autodiscrepancias y emociones



LA OPINIÓN DE ROGERS de que cualquier tipo de incongruencia produce ansiedad fue cuestionada por el trabajo realizado por Tory Higgins (1987) y sus colegas, quienes afirman que la situación es más complicada. Higgins dice que es necesario considerar tres y no dos aspectos del yo (*self*): el *real* (*actual*), el *ideal* y lo que llama el “yo tendría”. Para Higgins, el yo ideal es lo que el individuo quiere ser, el yo al que aspira, mientras que el “yo tendría” está definido por los deberes u obligaciones. Un “yo tendría” es algo que el individuo no desea, sino que se siente obligado a ser, lo que se parece mucho a las condiciones de valor. Higgins se refería al ideal y al “yo tendría” como **guías del yo** porque sirven como puntos de comparación para el yo ideal y como normas de conducta.

Higgins supone, como lo hizo Rogers, que las incongruencias entre esas guías del yo y el yo real (o actual) producen sentimientos negativos. Pero, a diferencia de Rogers, Higgins hace una distinción entre dos emociones que resultan de dos tipos diferentes de incongruencia. En particular, Higgins ha propuesto que las discrepancias entre el yo real y el ideal ocasionan sentimientos de depresión y abatimiento, mientras que las discrepancias entre el yo real y el “yo tendría” causan sentimientos de ansiedad.

Higgins y sus colegas han realizado varios estudios para investigar las predicciones generadas por su teoría, y han obtenido apoyo constante para sus argumentos (por ejemplo, Higgins, Bond, Klein y Strauman, 1986; Strauman, 1989; Strauman y Higgins, 1987). En la mayor parte de los estudios, para evaluar los autoconceptos se pidió a los

sujetos que hicieran primero una lista con los 10 atributos que creían que formaban parte de su yo real, luego una lista con 10 atributos que pensaban que contribuían a su yo ideal y al final una lista con 10 atributos que consideraban parte de su “yo tendría”. El grado de discrepancia entre el yo real y el ideal se calculó supervisando el número de coincidencias y el número de diferencias (opuestos) entre ambas listas. Se utilizó un procedimiento similar para evaluar la discrepancia entre el yo real y el “yo tendría”. En esa misma sesión o en algún otro momento, los sujetos reportaron también su estado de ánimo, incluyendo los sentimientos de depresión y de ansiedad.

El hallazgo común de esta investigación es que el grado de la discrepancia entre lo real y lo ideal se asocia con la depresión pero no con la ansiedad, mientras que el grado de la discrepancia entre el yo real y el “yo tendría” se asocia con la ansiedad pero no con la depresión. Esos resultados son especialmente importantes a la luz del hecho de que la depresión y la ansiedad son emociones que tienden a presentarse juntas, al grado de que muchos psicólogos las han considerado facetas distintas del mismo fenómeno. Indicar una manera de distinguirlas no es una proeza pequeña.

También es de interés que el “yo tendría” parece tener un cercano vínculo con el concepto de condiciones de valor. Es decir, un “yo tendría” supone una obligación o deber mientras que, en contraste, el yo ideal no está vinculado con las condiciones de valor. Esta línea de investigación propone entonces una modificación a la postura de Rogers. Las incongruencias que se derivan del fracaso para cumplir las *condiciones de valor* parecen reflejarse en ansiedad, mientras que las incongruencias que se derivan del fracaso para autorrealizarse se manifiestan como depresión.

propio marco de referencia del individuo. Es decir, la aceptación de alguien que nada conoce de éste o de sus sentimientos difícilmente puede considerarse aceptación.

Lo anterior brinda un segundo motivo para la importancia de que el terapeuta posea un fuerte sentido de empatía. La primera razón era la necesidad de obtener en la entrevista una idea adecuada de cómo es el cliente. La segunda consiste en que permite que el terapeuta muestre al cliente consideración positiva incondicional de una manera que facilite la integración de su personalidad.

Terapia centrada en el cliente

Se denomina **terapia centrada en el cliente** (Rogers, 1951, 1961; Rogers y Stevens, 1967) a la técnica desarrollada por Rogers para ayudar a la gente a reintegrarse y recuperar la congruencia entre ella misma y su experiencia. Como la frase indica, en esta terapia el individuo tiene la responsabilidad de su mejoría. Recuerde que Rogers suponía que la gente posee una tendencia intrínseca a la realización. Pensaba que si fuera posible poner al individuo con problemas en una situación en la que se eliminaran las distracciones y exigencias principales (las condiciones de valor), éste sería capaz de reintegrarse con la guía de su tendencia natural. Eso se parece a la lógica de poner un vendaje sobre una herida: la venda no sana, pero mantener un ambiente estéril permite que el proceso de curación ocurra más fácilmente.

En la terapia centrada en el cliente el terapeuta muestra empatía y consideración positiva incondicional, lo que permite que escape (temporalmente) de las condiciones de valor y empiece a explorar los aspectos de la experiencia que son incongruentes con su autoconcepto. A lo largo de esta exploración, el terapeuta adopta una posición no directiva y no evaluativa, no muestra emoción ni da consejos. El papel del terapeuta es *eliminar* la presión de las condiciones de valor. Al evitar los comentarios evaluativos (decir que algo es bueno o malo), el terapeuta eficaz evita imponer otras condiciones de valor.

En lugar de evaluar, el terapeuta intenta ayudar a la persona a obtener un punto de vista más claro de sus sentimientos y experiencias. En general, esto significa regresar al individuo las cosas que dice de maneras ligeramente distintas, de modo que éste pueda reexaminarlas desde un ángulo diferente. Este procedimiento tiene dos variantes que se conocen con nombres distintos.

La primera variante es la llamada **clarificación de los sentimientos**. Parte de lo que la persona hace durante la sesión de terapia es de carácter emocional: expresar sentimientos acerca de las cosas, sea por medio de palabras o a por vías indirectas. Conforme va expresando sus sentimientos, el terapeuta parafrasea sus expresiones con el propósito de que el sujeto adquiera conciencia de cuáles son sus verdaderos sentimientos. El simple recordatorio de los sentimientos puede ayudar a que eso suceda.

La utilidad de esta técnica no debería resultar sorprendente. La expresión de los sentimientos suele ser efímera. Es frecuente que, cuando la gente expresa sus sentimientos en palabras o acciones, no logre percibirlos y, momentos después, esté totalmente inconsciente de haberlos tenido. En ocasiones, esos sentimientos son amenazadores y las personas se defienden activamente contra su reconocimiento y les niegan acceso a la conciencia. El proceso de reflejar al individuo esos sentimientos permite hacerle evidente la naturaleza e intensidad de los mismos y, por ende, ponerlo en un contacto más cercano con la experiencia.

La segunda variante de la terapia centrada en el cliente es más intelectual y menos emocional, y se conoce como **reafirmación del contenido**. En este caso, el procedimiento es equivalente al que acabamos de describir, pero opera en términos de las *ideas* contenidas en las afirmaciones de la persona, es decir, en el contenido cognoscitivo de lo que dice.

En relación con la efectividad, la terapia centrada en el cliente parece ser tan buena como otras (Smith y Glass, 1977). Los estudios de esta técnica atienden principalmente a los cambios en la autoimagen, y hay evidencias de que la gente efectivamente cambia la imagen que tiene de sí misma después de pasar por la terapia centrada en el cliente, de modo que el yo (*self*) percibido se hace más congruente con su ideal (por ejemplo, Butler y Haigh, 1954; Truax y Mitchell, 1971).

Un ejemplo del potencial de la terapia centrada en el cliente es el extenso recuento de Rogers (1954) acerca de los cambios sufridos por una mujer que entró en terapia como una persona pasiva y rechazada para cambiar de modo notable en el curso del tratamiento. En las clasificaciones Q iniciales de su yo real (actual) elegía afirmaciones del tipo "Generalmente me siento manejada" y "Soy la responsable de mis problemas" como las que más se le parecían, y afirmaciones como "Me exijo demasiado" y "Soy optimista" como las que menos la reflejaban. Después de la terapia, la clasificación Q de su yo real (actual) incluía "Me siento emocionalmente madura" y "Tengo confianza en mí misma" como las afirmaciones que más se le parecían, y afirmaciones del tipo "Me siento indefensa" y "A menudo me siento culpable" como las menos parecidas (Rogers, 1954, p. 275).

Grupos de encuentro

Otra estrategia terapéutica que pretende ayudar a la gente a obtener un mejor sentido de integración personal comprende hacerla compartir con un grupo las experiencias de crecimiento (por ejemplo, Perls, 1969; Rogers, 1970; Schutz, 1967). Esos grupos han recibido diversos nombres, cada uno de los cuales connota algún aspecto de las experiencias que pretenden promover. Una denominación es **grupo de encuentro**, porque el grupo pretende ayudar a la gente a encontrar más directamente la realidad de sus propias experiencias. Otro nombre es **grupo de sensibilización**, porque su objetivo es hacer a la gente más sensible a sus experiencias. En fin, en ocasiones se emplea el nombre grupo de entrenamiento en relaciones humanas o **grupo E**, porque un resultado de la participación debe ser una mejoría en la forma de relacionarse con los demás.

Hay una considerable variabilidad en la forma de conducir esos grupos, aunque la mayor parte de ellos comparte ciertos rasgos. Casi todos incluyen algún tipo de ejercicios sensoriales y conductuales para poner a la gente en contacto más cercano con las emociones y experiencias sensoriales que tienen en circunstancias distintas. Es común alentarla para que actúe frente al grupo sus fantasías, impulsos y sentimientos en una atmósfera de mutua confianza y aceptación incondicional (Rogers, 1970).

Muchos de quienes pasan por las experiencias grupales se muestran entusiastas acerca de los beneficios que se obtienen de ellas (pero véase el apartado 14.7). Se han realizado algunos estudios sobre los efectos de la experiencia, pero los resultados son fragmentarios y difíciles de evaluar (Campbell y Dunnette, 1968). Se ha descubierto que luego de la experiencia de un grupo E, la gente es más empática (Dunnette, 1969) y tiene una mayor sensación de autocontrol (Diamond y Shapiro, 1973). Por otro lado, al menos en un estudio se encontró que la etiqueta *grupo de encuentro* producía beneficios incluso cuando los participantes se concretaban a participar en actividades recreativas comunes (McCardel y Murray, 1974), lo que hace surgir dudas acerca de los medios por los que los grupos ejercen influencias benéficas.

Más allá de la terapia, hacia el crecimiento personal

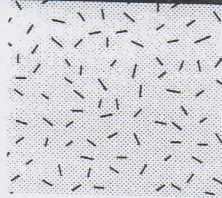
Como indicamos en la sección precedente, Rogers no consideraba a la experiencia terapéutica como un proceso por el que se ajusta algo que va mal, un proceso que se realiza cuando es necesario y luego se deja de lado. Concebía más bien que la terapia transcurre en un continuo con otras experiencias vitales. Según esta idea, quien vive a

plenitud debería estar permanentemente comprometido en procesos similares a los que tienen lugar en la terapia. Así, por ejemplo, el grupo de encuentro no es una herramienta para ayudar a la gente que sufre la desintegración de su personalidad, sino un medio para que la que lleva una vida promedio —o incluso una vida feliz— pueda enriquecer sus experiencias y autorrealizarse de manera aún más plena.

La idea que Rogers tenía del estilo de vida ideal se aprecia en la frase *funcionamiento óptimo de la persona*. Creía que el crecimiento personal continuado a lo largo de la

Desindividuación: una visión diferente de los grupos de encuentro

APARTADO 14.7



CASI TODOS LOS psicólogos fenomenológicos suponen que la experiencia de los grupos de encuentro tiene un efecto positivo en la vida de la gente. Sin embargo, hay una línea de investi-

gación que sugiere que existe un lado oscuro de esas experiencias grupales. Esta línea de investigación se conoce como desindividuación, y su propósito es obtener una mejor comprensión de las causas y las consecuencias de quedar psicológicamente sumergido en un grupo unido.

El interés en esos efectos se remonta a muchos años atrás (por ejemplo, LeBon, 1896; Tarde, 1903). Sin embargo, sólo recientemente la investigación ha comenzado a indicar cómo es que se presenta este estado y cuáles son sus efectos (por ejemplo, Diener, 1977, 1979, 1980; Festinger, Pepitone y Newcomb, 1952; Zimbardo, 1969). Por lo general, esos estudios incluyen dos grupos. Uno de ellos se diseña para aumentar los sentimientos de individualidad, mientras que el segundo grupo se diseña para aumentar los sentimientos de ser absorbido por el grupo y disminuir la individualidad, lo que constituye la marca de la desindividuación.

Esos dos estados psicológicos han sido producidos de diversas maneras. Por ejemplo, Diener (1979) fomentó la individualidad al hacer que los sujetos escribieran ensayos que describieran lo que los hacía únicos. También hizo que los sujetos escucharan música y describieran cómo se igualaban a las personas que pensaban ser. Los sujetos en la condición de desindividuación cantaban juntos, "elevaban" a alguien lanzándolo al aire, impedían corporalmente que un asistente irrumpiera en un círculo que habían formado y danzaban alrededor de la habitación. Un hecho interesante es que esas actividades son similares a los ejercicios utilizados en las sesiones de los grupos de encuentro.

Los hallazgos de los estudios de desindividuación han sido directos y consistentes. Dicho de manera sencilla, es

más probable que los sujetos desindividualizados realicen comportamientos indeseables y contrarios a las normas que quienes no han sido desindividualizados; es más probable que profieran obscenidades (Festinger *et al.*, 1952), que sean agresivos (Prentice-Dunn y Rogers, 1980, 1982; Rogers y Prentice-Dunn, 1981; Zimbardo, 1969) y que realicen actividades inapropiadas para su edad, como beber de biberones y jugar en la arena (Diener, 1979).

Los grupos de encuentro producen entonces una amplia gama de resultados. Parecen alterar la forma en que la gente se expresa y experimenta los estados emocionales. Este cambio puede llevar a la gente a establecer un contacto más cercano con sus sentimientos e impulsos, como han afirmado, entre otros, Rogers, Maslow y Perls. Por otro lado, este contacto puede tener costos, como un cambio de las normas sociales que sirven para contener la conducta indeseable y antisocial.

Aunque las consecuencias negativas de esas experiencias son desafortunadas, es fácil explicar la razón de su ocurrencia, incluso desde la misma perspectiva humanista. Como hemos indicado, Rogers decía que no es posible atender a la función orgánica de valoración sin ignorar las condiciones de valor. Las reglas que se dejan de lado durante la desindividuación son las normas de conducta que a menudo constituyen las condiciones de valor. Así, puede ser necesario desprenderse incluso de las normas útiles para lograr un funcionamiento óptimo.

Finalmente, una evaluación global de las actividades de los grupos de encuentro puede depender del marco de referencia utilizado para juzgarlas. Desde el punto de vista del individuo, la experiencia generalmente es positiva porque pone a la gente en un contacto más cercano con sus sentimientos. Sin embargo, desde el punto de vista de la sociedad, la experiencia puede ser negativa porque las reglas de comportamiento que hacen posible la convivencia en grupo parecen ser descartadas, al menos en parte.



Los grupos de encuentro resultaron de la perspectiva fenomenológica como una forma de poner a la gente en un contacto más cercano con sus sentimientos. Una contraparte moderna son los grupos de apoyo.

vida debería ser la meta de todos. Las condiciones necesarias para el crecimiento son las mismas que se requieren para que la terapia sea efectiva. El crecimiento personal precisa de autenticidad de las personas con las que se interactúa, es decir, una apertura sin reservas ni falsas apariencias. También requiere su comprensión empática y su consideración positiva incondicional. Este punto de vista sobre el crecimiento es similar a la postura de Maslow sobre la autorrealización: el crecimiento personal no es una meta que se alcance una vez y pueda desecharse: es un estilo de vida que tiene que ser perseguido durante toda la existencia.

RESUMEN

Los teóricos que revisamos en este capítulo subrayan dos ideas: que la gente posee una tendencia intrínseca a la autorrealización y que se evalúa a sí misma con respecto a los valores que ella o los demás sustentan. La autorrealización es la tendencia a desarrollar las capacidades de maneras que mantengan o mejoren al yo (*self*). Al ser supervisada por la función orgánica de valoración, esta tendencia promueve un sentido de congruencia o integración en el interior del individuo.

La gente tiene también una necesidad de consideración positiva (la aceptación y el afecto de los demás), que es incondicional o está condicionada a que el sujeto se comporte de cierta manera. Las condiciones de valor significan que sólo se le considerará "valiosa" si actúa de la manera deseada. Las condiciones de valor, impuestas por él mismo o por alguien más, pueden ocasionar que se comporte de forma contraria a la autorrealización.

Una teoría contemporánea que recoge esos temas se concentra en la diferencia entre la conducta autodeterminada y la conducta que es controlada de alguna manera. Los estudios sobre la autodeterminación muestran que la gente disfruta más de las actividades si siente que las realiza por su interés intrínseco más que por las recompensas.

sas extrínsecas. Las personas cuyas vidas son dominadas por las actividades controladas son menos saludables.

Muchos teóricos de esta corriente suponen que la gente posee libre albedrío. Se trata de una idea muy difícil de evaluar, pero la gente ciertamente se comporta como si pensara tenerlo. Los estudios sobre la reactividad muestran que la gente resiste las amenazas a las libertades que espera tener, incluso si se trata de una amenaza autoimpuesta.

La conducta que se opone a la tendencia a la realización crea desorganización en el sentido del yo (*self*), la que puede reducirse por dos tipos de defensa. Es posible distorsionar las percepciones de la realidad para reducir la amenaza o actuar de modo que se impida que las experiencias amenazadoras lleguen a la conciencia, por ejemplo, ignorándolas. El uso de esas defensas puede verse en el hecho de que la gente atribuye sus fracasos a factores externos a la vez que acepta el crédito por los éxitos. La gente también utiliza estrategias que consisten en ponerse obstáculos, lo que les permite crear explicaciones que protegen su estima de la posibilidad de fracaso aun antes de que éste ocurra.

Maslow trabajó sobre la idea de la autorrealización y propuso una jerarquía de motivos que va de las necesidades físicas (en la base de la jerarquía) a la autorrealización (en la cima). Las necesidades básicas son más exigentes que las necesidades superiores, que por ser más sutiles sólo pueden afectar al individuo cuando las necesidades inferiores están relativamente satisfechas. Los niveles intermedios de Maslow parecen relacionarse con la necesidad de consideración positiva, lo que sugiere la razón por la que resulta difícil ignorar el deseo de ser aceptado por los demás.

Los psicólogos existenciales señalan que la libertad conlleva la responsabilidad de elegir el significado que ha de tener la existencia. La elección básica es entre dar significado a la vida o retirarse a la nada. Pero aunque se elija lo primero, nadie puede escapar por completo a la culpa existencial, dado que ninguna vida puede reflejar todas las posibilidades porque cada elección interfiere con otras posibilidades.

Esta postura ante la personalidad enfatiza dos tipos de contenido (el autoconcepto y el nivel de autorrealización), y para su evaluación utiliza diversas técnicas, incluyendo las entrevistas. El autoconcepto puede evaluarse por la clasificación Q, en la que se toma un conjunto de reactivos que se clasifican en pilas de acuerdo con el grado en que describen al individuo. Es posible obtener información adicional al comparar diferentes clasificaciones que se concentran en el yo actual, el yo previo y el yo ideal.

Desde este punto de vista, los problemas se derivan de la incongruencia. Cuando la incongruencia es excesiva, se le considera neurosis, mientras que en las formas aún más extremas el resultado es la psicosis. La terapia es el proceso de reintegrar un yo (*self*) parcialmente desorganizado. Para que la reinterpretación tenga lugar, la persona debe tener el sentimiento de que es aceptada incondicionalmente. En la terapia centrada en el cliente, se lleva a la gente a concentrarse en sus sentimientos sobre los problemas. El terapeuta no evalúa, sino que se limita a ayudar a los individuos a aclarar sus sentimientos. Los grupos de encuentro constituyen una extensión de la lógica de esta terapia a la vida ordinaria, con el propósito de ayudar a la gente a experimentar un crecimiento personal continuo.

GLOSARIO

Aceptación condicional de sí mismo Aceptación personal que sólo se da con ciertas condiciones.

Análisis de contenido Agrupamiento y conteo de diversas categorías de afirmaciones hechas en una entrevista.

Autodeterminación Decidir por uno mismo lo que se debe hacer.

Autorrealización Proceso de crecimiento de maneras que mantienen o mejoran al yo (*self*).

Autorrealizadores trascendentes Personas cuya realización va más allá del yo y se hace universal.

Clarificación de los sentimientos Procedimiento en que el terapeuta replantea los sentimientos expresados por la persona.

Clasificación Q Técnica de evaluación en la que los descriptores se clasifican según si se aplican o no al sujeto.

Condiciones de valor Condiciones impuestas a la consideración positiva.

Congruencia Integración dentro del yo (self) y coherencia entre éste y las experiencias.

Consideración positiva Aceptación y afecto.

Consideración positiva condicional Afecto que se brinda sólo con ciertas condiciones.

Consideración positiva incondicional Aceptación y afecto que se dan sin estipulaciones.

Culpa existencial Sentimiento de culpa por no lograr cumplir todas las posibilidades.

Dasein "Estar en el mundo", la totalidad de la existencia personal autónoma.

Desindividuación Inmersión en un grupo que puede producir comportamientos contrarios a las normas.

Experiencia cumbre Experiencia subjetiva de autorrealización intensa.

Funcionamiento óptimo de la persona Persona autorrealizada y abierta a las experiencias de la vida.

Grupo de encuentro Procedimiento semiterapéutico que se propone el crecimiento personal.

Grupo de sensibilización Otro nombre para los grupos de encuentro.

Grupo E Otro nombre para los grupos de encuentro.

Guías del yo Cualidades del yo que uno desea ser (ideal) o que se siente obligado a ser (deber).

Motivos basados en deficiencias Motivos que reflejan una carencia dentro del individuo que requiere ser subsanada.

Motivos basados en el crecimiento Motivos que reflejan los deseos de extenderse y elaborarse a sí mismo.

Ponerse obstáculos Generar situaciones que dificultan el éxito para evitar la culpa del fracaso.

Proceso organísmico de valoración Señales internas que informan de la ocurrencia de la autorrealización.

Psicología existencial La idea de que la gente es responsable de conferir significado a su vida.

Psicología humanista Rama de la psicología que subraya la capacidad universal para el crecimiento personal.

Reactancia Motivo para recuperar o reafirmar una libertad que ha sido amenazada.

Reafirmación del contenido Procedimiento por el que el terapeuta parafrasea el contenido cognoscitivo expresado por la persona.

Realización La tendencia a crecer de formas que mantengan o mejoren al organismo.

Resistencia Disposición que incluye un sentimiento de congruencia con uno mismo y con la experiencia.

Terapia centrada en el cliente Terapéutica que elimina las condiciones de valor y hace que el sujeto examine sus sentimientos.

Yo ideal Valores personales a los que se aspira.

Yo real (actual) El yo tal como se considera en el presente.