

Tema 5

El ser humano y su dimensión psicológica

Introducción

En la relación entre el **hombre**, entendido como procesador de información, y el **mundo físico** hay un esquema básico y permanente de actuación:

A través de nuestros órganos sensoriales entramos en contacto con el entorno -el mundo físico y también los demás congéneres-, adquiriendo y elaborando información acerca de él: **conocimiento**.

En esta relación con el entorno nos hallamos permanentemente condicionados por emociones, deseos, necesidades, aspiraciones: **motivación**.

Sobre la base de nuestro conocimiento e impulsados por nuestros motivos ejecutamos diversas acciones, bien transformando el mundo que nos rodea con el fin de adaptarlo a nuestras necesidades, bien transformando nuestras necesidades y demandas a fin de acomodarlas a nuestras circunstancias vitales: **acción (conducta)**.

Conocimiento-motivación-acción (conducta): en esta unidad nos proponemos estudiar este esquema natural, permanente y básico de nuestra relación con el mundo, así como la "totalidad" que de ahí resulta: la **personalidad**. Este esquema se denomina **estructura psíquica** y es estudiado por la [psicología](#).



El conocimiento

En el conocimiento del mundo por parte del sujeto influyen una serie de mecanismos que, como veremos, no solamente tienen un carácter fisiológico.

En la relación entre ser humano y mundo psíquico se pueden distinguir dos momentos fundamentales:

- Sensación
- Percepción

Ahora bien, ambas se caracterizan por estar sometidas a limitaciones espaciales y temporales. Es decir: podemos sentir y percibir los objetos que se hallan en nuestro campo perceptivo y mientras estimulan nuestros órganos sensoriales. Pues bien, veremos que existen otras dos formas de superar estas limitaciones espacio-temporales, bien "recuperando" el pasado, bien "transportándonos" a otros mundos:

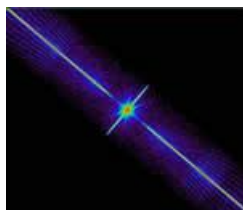
- Memoria
- Imaginación

La sensación

Todo nuestro conocimiento de la realidad, toda la información que poseemos del mundo comienza con las sensaciones. Vemos la luz y los colores; oímos sonidos y ruidos; captamos olores y sabores; cuando nuestra piel entra en contacto con los objetos sentimos calor o frío, dureza o blandura: en todos estos casos se trata de sensaciones.

De manera general podemos definir la sensación como la recepción y canalización a través de los órganos sensoriales de estímulos externos.

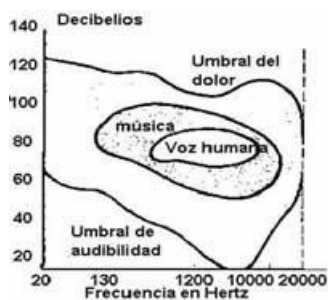
Gracias a los sentidos entramos en contacto con la realidad exterior extracerebral. Un animal que careciese de sentidos permanecería totalmente insensible a cualquier estímulo y sería incapaz de realizar algún tipo de conducta. Para que los sentidos sean activados se necesitan estímulos, que podemos definir como "agentes físicos, químicos, mecánicos, etc., que desencadenan una reacción en un organismo". Ahora bien, no todos los estímulos que llegan a los sentidos son capaces de provocar sensaciones. Por ejemplo, el ojo humano no percibe las radiaciones de rayos X; lo mismo ocurre con ciertos sonidos, etc. Se llama umbral mínimo a la mínima intensidad que se necesita para que un estímulo sea capaz de excitar un receptor sensorial.



El umbral máximo es, en cambio, la mayor cantidad de un estímulo que pueden soportar los sentidos. A partir de dicha cantidad el sentido, o no percibe nada, o puede ser lesionado.

Ejemplo

Para el oído humano el umbral de audición, para una frecuencia de 1.000 Hz, es 10^{-12} W/m², y el umbral de dolor es de aproximadamente 1 W/m². Es decir solo es capaz de percibir sonidos cuya intensidad es superior a 10^{-12} W/m² y no soporta sonidos de intensidad superior a 1 W/m².



La Percepción

Se trata de un proceso sensocognoscitivo: captamos la realidad a través de los sentidos y la comprendemos, le damos un significado.

Gracias a la percepción, la realidad se presenta como organizada, estructurada, plena de sentido y significado. Se han propuesto distintas teorías para explicar los mecanismos de la percepción. Vamos a ver las dos teorías más conocidas:

1. Asociacionismo: enfoque ligado a la escuela psicológica del estructuralismo (Wundt es su representante más conocido). Según esta escuela se perciben primero sensaciones aisladas (manchas de luz y color, cualidades táctiles como la dureza, la tersura, etc.). Con posterioridad, el cerebro asocia estas sensaciones entre sí, mediante una suma de elementos aislados hasta llegar a constituir la percepción global del objeto. La percepción es como un todo formado de átomos de sensaciones elementales.
2. Gestalt: la palabra alemana *Gestalt* significa "forma", por lo que a esta escuela también se la conoce como Escuela de la Forma (sus representantes más conocidos son Köhler y Kofka. Se muestran contrarios al asociacionismo, defendiendo que la percepción no es la suma de partes, sino que percibimos totalidades organizadas (formas o configuraciones).

Recuerda

Mediante la sensación captamos a través de los órganos de los sentidos estímulos externos. Mediante la percepción dotamos de sentido y significado a las sensaciones.

Factores que influyen en la percepción

La percepción no es un proceso que venga determinado exclusivamente por los mecanismos fisiológicos de los sentidos y el cerebro. Hay muchos otros factores que intervienen y cuya incidencia es tal que se pueden establecer notables variaciones perceptivas entre los individuos.

La atención: no atendemos a la totalidad de estímulos que llegan simultáneamente al cerebro. A ciertos objetos les prestamos atención, a otros no. Si estamos jugando al ajedrez, nos concentramos en el juego y nos pasarán desapercibidos otros estímulos que provengan del lugar donde nos encontremos. La atención pone de manifiesto el

carácter selectivo de la percepción. Y esta atención depende en buena medida de nuestros intereses y motivaciones (de esto último nos ocuparemos más adelante).

La experiencia anterior y los conceptos: lo que percibimos no es simplemente un conjunto de cualidades, sino un objeto que tiene algún significado para nosotros: percibimos esto como una lámpara, aquello como una montaña, lo de más allá como el llanto de un niño. Este "como" de las expresiones utilizadas indica el sentido que tiene para nosotros el objeto percibido. Incluso cuando apenas somos capaces de reconocer un objeto (de noche, por ejemplo), lo percibimos siempre "como algo": como una sombra, como algo que se mueve, etc.

Percibir es, pues, siempre percibir algo (objeto) como algo (sentido). Este rasgo fundamental de la percepción pone de manifiesto cómo en la percepción actual influye nuestra experiencia anterior, el conocimiento que ya poseemos acerca de los objetos del mundo: percibimos este objeto como una lámpara gracias a que ya sabíamos qué es una lámpara, ya teníamos el concepto de lámpara.

Este conocimiento que ya poseemos del mundo, y que en cada caso orienta nuestras percepciones permitiéndonos reconocer los objetos como tal o cual cosa, constituye el sistema de nuestros conceptos.

Autoevaluación

Se puede definir la sensación como:

- a) El umbral máximo que soportan nuestros sentidos
- b) El proceso mediante dotamos de significado a la realidad
- c) La recepción y canalización a través de los órganos sensoriales de los estímulos externos

Las dos principales teorías sobre la percepción son:

- a) Asociacionismo y Gestalt
- b) Teoría de la relación figura-fondo y Gestalt
- c) Gestalt y Teoría de la agrupación de estímulos

Una ilusión es:

- a) Una interpretación incorrecta de la realidad
- b) Una percepción que está por debajo del umbral de conciencia
- c) Una percepción de algo que en realidad no existe

Señala cuál o cuáles de las siguientes afirmaciones son verdaderas:

- a) La percepción tiene un carácter selectivo
- b) Nuestro cerebro puede atender a la totalidad de estímulos que le llegan simultáneamente
- c) En la percepción no influye nuestro conocimiento previo sobre el mundo

Leyes de la percepción

Fueron precisamente los gestaltistas los que mayormente estudiaron y establecieron estas leyes sobre la percepción, sobre todo, de fenómenos visuales. Éstas son las más conocidas:

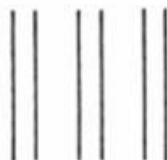
a) Relación figura-fondo: afirma que lo que percibimos visualmente es siempre una figura que se recorta sobre un fondo. La figura posee una forma y contornos definidos y se percibe más próxima al sujeto que el fondo. Por el contrario, el fondo carece de contornos precisos y se percibe menos nítido. No obstante, se puede producir un fenómeno curioso que es la llamada reversibilidad fondo-figura. El ejemplo más conocido a este respecto es la "copa de Rubin".



En dicho dibujo, o bien percibimos dos rostros negros sobre un fondo blanco, o bien una copa blanca sobre un fondo oscuro. ¿Cuál es el fondo y cuál es la forma? No está claro.

b) Leyes de la agrupación de los estímulos: algunas de estas leyes son las siguientes:

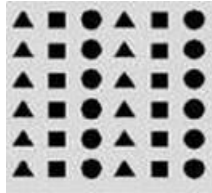
- Ley de la proximidad: ante estímulos semejantes, aquellos que se hallen más próximos entre sí tenderán a percibirse agrupados, formando un todo o figura.



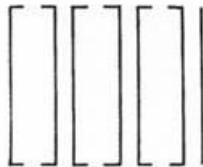
- Ley de la continuidad: aquellos estímulos que poseen una continuidad de forma son percibidos como formando parte de la misma figura.



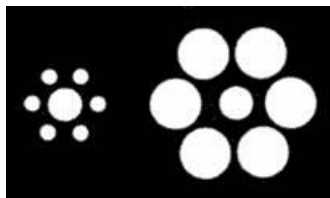
- Ley de la semejanza: los estímulos que poseen semejanzas entre sí tienden a percibirse como formando parte de un conjunto.




- Ley del cierre: nuestra percepción tiende a completar figuras no cerradas, añadiendo las partes de las que carecen.




- Ley del contraste: la percepción del tamaño de un elemento resulta influida por la relación que éste guarda con los demás elementos del conjunto.



Para saber más

 Leyes de la percepción:

<http://www.santiagoapostol.net/filosofia/percepcion.htm>

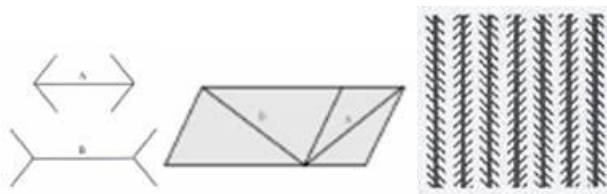
 Leyes de la Gestalt:

<http://www.guillermoleone.com.ar/leyes.htm>

Percepciones especiales

Existen tipos de percepciones que poseen características que las hacen ser diferentes o especiales. Algunos ejemplos:

Ilusión: consiste en una interpretación incorrecta de la realidad, debido a una percepción errónea de los datos sensoriales. Por ejemplo, creo que un bulto que percibo en la oscuridad es un animal, cuando en realidad resulta ser una roca. Concretamente, en el caso de las ilusiones ópticas se pueden encontrar ejemplos bien conocidos:



En las dos primeras parece que el segmento A es menor que el B, cuando son geoméricamente iguales. En la ilusión de Zöllner se muestra como una serie de líneas verticales ven aparentemente modificado su paralelismo por la influencia de pequeñas rectas oblicuas.

Para saber más

Ilusiones ópticas

Ilusionario:

Líneas

Alucinación: es una percepción que no tiene correspondencia con la realidad sensorial (no se trata de ver cosas erróneas, sino de ver cosas que no están). Por ejemplo, bajo los efectos del alcohol o de las drogas se ven bichos o animales sin que realmente estén presentes.


Percepción subliminal: se conoce con ese nombre a la percepción que se produce por debajo del umbral de conciencia. De esta manera, la persona no sabe o no es consciente de que está percibiendo ciertas sensaciones, aunque se supone que la estimulación a la que está sometida su cerebro provoca efectos sobre él. Se ha utilizado esta técnica con fines publicitarios e ideológicos.



Ejemplo

en la década de los cincuenta, en un cine de New Jersey, se llevó a cabo una experiencia sobre percepción subliminal. Mientras se exhibía una película, fueron proyectadas sobre la pantalla diversas frases publicitarias, tales como "tome Coca-Cola". El tiempo de exposición de las frases era tan corto (1/300 de segundo) que el público asistente a la proyección no era consciente de la percepción de dichos mensajes publicitarios. En el descanso de la película se cuantificaron las ventas de Coca-Cola, comprobándose que, en relación con otras sesiones de cine normales, las ventas se habían elevado en más del 50%.

Para saber más

 Percepción subliminal

La memoria

La percepción presenta una limitación importante como mecanismo de conocimiento del mundo por parte del sujeto: se halla sometida a limitaciones estrictas en cuanto al espacio y al tiempo. Solamente podemos percibir aquellos objetos que están dentro de nuestro campo perceptivo (esto es: limitación espacial) y sólo cuando los estímulos actúan, y mientras actúan, sobre nuestros órganos sensoriales (limitación temporal). Percibir es, pues, percibir aquí y ahora.

No obstante, nuestro conocimiento es capaz de desbordar estas barreras gracias, por ejemplo, a la memoria



Puede definirse la memoria como la permanencia de nuestro pasado en nuestro presente. Esta definición es aplicable a dos tipos de memoria que suelen distinguir los psicólogos:

1. Memoria de la conducta (conocida también como memoria mecánica): es la capacidad para aprender ciertas conductas y ejecutarlas con posterioridad. Por ejemplo: andar, nadar, escribir, etc.
2. Memoria del conocimiento o del recuerdo (conocida también como memoria significativa): es la capacidad de fijar, retener, evocar y reconocer posteriormente lo percibido. La importancia de este tipo de memoria es extraordinaria, pues de ella depende la organización de nuestra experiencia del mundo, así como el reconocimiento de nuestra propia identidad a través de la retención y el reconocimiento de nuestros actos y experiencias del pasado.

La imaginación

Es otro de los mecanismo por los que podemos superar las barreras del aquí y el ahora, al liberarnos del mundo que nos rodea y transportarnos a "otros mundos".



La imaginación cumple funciones como las siguientes:

1. Función compensatoria: la imaginación realiza a menudo una función de compensación cuando nuestros deseos y aspiraciones no se satisfacen en la vida real. Esto ocurre en los sueños y también en las ensoñaciones, cuando "soñamos" despiertos que hemos alcanzado el éxito, el reconocimiento de los demás, etc.
2. Función lúdica: es la imaginación o fantasía asociada a los juegos. Tiene especial importancia en los niños como ensayo o preparación para la vida adulta. También tiene importancia en los juegos de los adultos, que generalmente constituyen una evasión frente a la rigidez de las reglas y normas sociales.

3. Función creadora: tiene especial importancia en el ámbito del arte y en el campo de los descubrimientos científicos. El artista y el descubridor nos revelan aspectos de la realidad que a la mayoría pasan inadvertidos.
4. Función crítica y utópica: esta doble función consiste en el rechazo del mundo real o algún aspecto del mismo (función crítica) y en la propuesta de un mundo alternativo (función utópica). La función utópica es especialmente importante en el pensamiento político y suele concretarse en forma de utopías que, en muchas ocasiones, orientan y estimulan la acción sobre el mundo real con vistas a transformarlo.

Recuerda

El conocimiento del mundo físico por parte del sujeto es posible gracias a una serie de mecanismos como son la sensación, la percepción, la memoria (gracias a la cual superamos las barreras espacio-temporales de la percepción) y la imaginación (que también nos permite alejarnos de la realidad perceptiva inmediata y transportarnos a otras realidades).

Autoevaluación

Indica cuál o cuáles de las siguientes afirmaciones son verdaderas:

- a) La función lúdica de la imaginación es especialmente significativa en el pensamiento político
- b) Se suele distinguir entre memoria de la conducta y memoria del conocimiento o del recuerdo
- c) Gracias a la memoria podemos superar las barreras espacio-temporales de la percepción

Indica cuál o cuales de las siguientes afirmaciones son falsas:

- a) Sólo podemos conocer la realidad a través de la percepción
- b) Gracias a la imaginación podemos transportarnos a otras realidades
- c) La imaginación tiene una función lúdica exclusivamente

Motivación

¿Por qué hacemos tal o cual cosa? La motivación se corresponde con la respuesta a la pregunta sobre el por qué de nuestro comportamiento. Siempre hay alguna razón o motivo por el que los individuos se comportan como lo hacen.

Motivación procede del término latino "*motio*" que significa movimiento. La motivación podría verse, pues, como la fuerza, el impulso, la energía, el deseo, la buena disposición que activa o mueve al sujeto hacia el logro de un objetivo o fin.

En la conducta humana rara vez interviene una sola motivación. Generalmente, estamos multideterminados; esto es, respondemos al mismo tiempo a diversas causas o motivos que pueden ser de naturaleza muy variada: fisiológica, emocional, cultural, etc.

En cualquier caso, como señala el psicólogo español José L. Pinillos, el ser humano nunca está satisfecho. Es capaz de desearlo todo, incluso lo que no exista más que en su imaginación. De ahí que las motivaciones y necesidades humanas sean inabarcables.

Se puede hacer, no obstante, una primera clasificación general entre motivaciones biológicas o primarias y motivaciones sociales o secundarias:

1. Motivaciones primarias: son de base fisiológica, no son aprendidas y están relacionadas con la satisfacción de necesidades fisiológicas como el hambre, la sed o el sueño. No son exclusivas del hombre, pues las comparte con otros animales.
2. Motivaciones secundarias: carecen de base fisiológica y se las puede considerar como aprendidas o, al menos, originadas a partir de las relaciones sociales y culturales. Son exclusivas del hombre.

La motivación según Abraham H. Maslow

Una reflexión interesante sobre la motivación y las necesidades humanas es la propuesta por el psicólogo Abraham Maslow que las ordenó de acuerdo con la siguiente pirámide:



En la base de la pirámide se hallan las necesidades que hemos denominado primarias, las biológicas. A continuación de ellas se encuentra la necesidad de seguridad, de sentirnos seguros en el medio que nos rodea y ante nuestro propio futuro. Las necesidades biológicas y de seguridad constituyen el nivel más bajo en la escala de las necesidades y aspiraciones humanas.

A continuación están situadas las necesidades relacionadas con el afecto y la pertenencia: necesidad de querer y de ser querido, y necesidad de colaborar y contribuir dentro del grupo al que cada individuo pertenece. La estima, que viene a continuación, se refiere a la necesidad de asegurarse de la propia valía, viéndose reconocido y estimado por los demás.

En la parte más alta de la pirámide se hallan las necesidades de autorrealización y transcendencia. Una persona está autorrealizada cuando desarrolla plenamente sus capacidades, algo que tiene que ver, sobre todo, con la satisfacción personal. Una vez alcanzado este nivel, la persona orienta la propia vida hacia valores tales como el amor desinteresado, la verdad, la belleza, etc. Precisamente Maslow utiliza el término "transcendencia" para indicar que el individuo es capaz de salir de sí mismo, orientándose hacia valores que se hallan por encima de él.

La pirámide representa un orden de necesidades en un doble sentido:

1. En tanto que la escala establece una jerarquía de modo que el valor aumenta a medida en que se asciende hacia la cúspide.
2. En cuanto a que, según Maslow, es necesario satisfacer las necesidades de nivel inferior para poder acceder a las exigencias de las superiores. Así, por ejemplo,

una persona que no tiene satisfechas las necesidades biológicas y de seguridad no puede acceder al nivel del afecto y de la autoestima, y quien no tiene estas últimas satisfechas no puede acceder a la plena autorrealización.

La pirámide no presenta una simple enumeración y clasificación de necesidades. O dicho con otras palabras: su teoría trasciende el ámbito de la psicología, pues encierra una reflexión filosófica y ética sobre la naturaleza humana:

Cita

El ser humano está estructurado en tal forma que presiona hacia un ser cada vez más pleno, lo cual significa: hacia aquello que la mayoría de nosotros calificaría de valores positivos, hacia la serenidad, hacia la amabilidad, la valentía, el amor, el altruismo y la bondad" (Maslow, *El hombre autorrealizado*)

Para saber más



Abraham Maslow

Autoevaluación

Las motivaciones que compartimos con otros animales son:

- a) Las motivaciones secundarias, que surgen a partir de las relaciones sociales y culturales
- b) Las motivaciones primarias, de base fisiológica
- c) Las motivaciones terciarias

Señala cuál o cuáles de las siguientes afirmaciones son verdaderas:

- a) En la base de la pirámide de Maslow están las necesidades primarias
- b) En la cúspide de la pirámide de Maslow está la necesidad de autorrealización y transcendencia
- c) La pirámide de Maslow establece una jerarquía en el orden de necesidades

Necesidades no satisfechas: la frustración

Cuando la necesidad se ve satisfecha, la situación en que se encuentra el organismo humano es de "gratificación". Por el contrario, la situación en la que se encuentra cuando una necesidad no puede ser satisfecha se llama frustración (en latín, *frustro* quiere decir: engañar, decepcionar, hacer fracasar).



La frustración es, pues, una situación de decepción y fracaso. En la práctica supone dos cosas:

1. Una vivencia emocional desagradable (decepción, tristeza, ira...)
2. La desorganización del comportamiento (uno no sabe qué hacer o reacciona de un modo incontrolado y anormal)

La novela de Flaubert *Madame Bovary* es la historia de una gran frustración en la que la realidad no se corresponde con los deseos, y la heroína -desesperada- se lanza a una existencia irreal que la frustra aún más. No es éste un ejemplo cualquiera: en psicología se ha consagrado el término "bovarismo" para designar conductas de este tipo.

Entre las causas de la frustración pueden citarse las siguientes:

- Deficiencias del propio individuo que le impiden satisfacer sus necesidades o deseos.

"No valgo para esto", "no me atrevo"

- Obstáculos físicos.

"Ya han cerrado", "está demasiado lejos", "está prohibido"

- Decepciones: el objeto no gratifica o no está presente.

"¡Tanto trabajo para esto!", "se acaba de agotar"

- Interrupción de la conducta en marcha.

"Continuará en el próximo número", "lo siento, pero me tengo que ir"

- Conflictos: pluralidad de motivos incompatibles entre sí, que se interfieren mutuamente y bloquean la actividad del sujeto.

"No sé qué hacer", "estoy entre la espada y la pared"

En el siguiente apartado veremos cuáles son las conductas más frecuentes de una persona que se siente frustrada.

Respuestas ante la frustración

La respuesta más frecuente a una situación de frustración es la agresión, pero no siempre es así. Vamos a ver las actitudes más habituales:

Agresividad

Algunos psicólogos han defendido que toda frustración produce agresividad, y que todo acto agresivo se debe a una frustración. En la actualidad no se defienden afirmaciones tan contundentes, pero lo cierto es que la agresividad es una de las respuestas más corrientes frente a las frustraciones de todo tipo.



La agresión puede dirigirse contra el objeto mismo que me frustra (si el teléfono público no funciona, puedo liarme a golpes contra éste), puede desviarse hacia un objeto sustitutorio (llego frustrado del trabajo y lo paga mi familia), o incluso contra mí mismo (me tiro de los pelos, me insulto). El tema de la agresividad tiene actualmente un enorme interés en diferentes ámbitos (psicología, sociología, ética...) y plantea numerosos interrogantes: ¿es la agresividad algo innato en el hombre?

¿Aprende el hombre a comportarse agresivamente? ¿Debemos reprimir siempre la agresividad? Hay quienes consideran que la agresividad es algo que está en el medio social, que es el que nos "enseña" a ser agresivos. Otros psicólogos y científicos defienden el carácter innato de la agresividad. En este caso, lo mejor es canalizarla, dirigiéndola hacia actividades no destructivas como los deportes.

Mecanismo de defensa

Las frustraciones no siempre llevan a conductas agresivas. El psiquismo humano recurre frecuentemente a otro tipo de procedimientos encaminados a resolver el conflicto provocado por las frustraciones. Estos procedimientos han sido estudiados ampliamente por el psicoanálisis y suelen denominarse mecanismos de defensa. He aquí algunos de estos mecanismos:

- Represión: este mecanismo, al que concede una importancia fundamental el psicoanálisis, consiste en la ocultación inconsciente de los impulsos o experiencias que provocan ansiedad. Muchos olvidos obedecen a este fenómeno (olvidar una cita o todo lo relacionado con una experiencia pasada desagradable, etc)
- Racionalización: el individuo encuentra razones para justificarse a sí mismo ante un fracaso o conducta reprochable ("me ha venido bien", "no merecía la pena").
- Proyección: se atribuyen a los demás aquellos rasgos de nuestra conducta o carácter que consideramos indeseables ("Fulano es un egoísta", "aquí todo el mundo va a lo suyo").
- Introyección: inversamente a lo que ocurre en el caso anterior, el individuo se atribuye a sí mismo cualidades valiosas de los otros.
- Reacción: acentuación de la conducta contraria (muchos tímidos, para luchar contra su timidez, se pasan al extremo contrario).
- Compensación: se intenta compensar el fracaso en una actividad con el triunfo en otra (el mal estudiante procura triunfar en el deporte o en la relación con los demás).
- Supercompensación: se intenta triunfar en aquello en que se ha fracasado (si es verdad que Demóstenes era tartamudo, éste sería el ejemplo típico).
- Sublimación: muchos impulsos considerados por el sujeto como inaceptables (impulsos agresivos y sexuales, especialmente) son desviados -según los psicoanalistas- hacia actividades consideradas "superiores" o "sublimes" (actividades artísticas, intelectuales o de ayuda social, por ejemplo).

Recuerda

La motivación es el impulso que activa al sujeto para el logro de un objetivo. La no satisfacción de las motivaciones genera frustración, que, a su vez, deviene en agresividad o también puede desencadenar los mecanismos de defensa.

Para saber más

Frustración

Página sobre psicopedagogía

Mecanismo de defensa

Autoevaluación

Cuando una necesidad no es satisfecha genera:

- a) Gratificación
- b) Indiferencia
- c) Frustración

Señala el enunciado verdadero:

- a) La frustración conlleva siempre conductas agresivas
- b) La frustración no siempre conlleva conductas agresivas
- c) La frustración no existe en los seres humanos

La conducta

Como señalábamos al comienzo de la unidad, la conducta o comportamiento constituye el último de los momentos de la estructura psíquica: sobre la base de nuestro conocimiento del mundo y empujados por nuestras necesidades ejecutamos conductas orientadas a la satisfacción de éstas.

Una conducta tiene éxito cuando con ella se logra resolver el problema con el cual se halla enfrentado el individuo, o, de otro modo, cuando se adapta a la situación concreta en la que el individuo se encuentra.



Vamos a distinguir entre:

- Conducta instintiva
- Conducta aprendida
- Conducta inteligente

Conducta instintiva

Durante mucho tiempo se pensó que gran parte de la conducta humana era instintiva: el individuo a lo largo de su vida llevaba consigo un repertorio de respuestas organizadas que se adecuaban a las diferentes situaciones. Hoy sabemos que a los instintos se superponen las respuestas aprendidas, y que la conducta instintiva es característica de las especies animales, aunque éstas puedan también desarrollar pautas de conducta aprendidas.

El psicólogo José Luis Pinillos afirma lo siguiente a propósito de la conducta instintiva:

Cita

"En realidad, por instintiva hemos de limitarnos a entender aquella conducta de carácter supervivencial, no aprendida, como la construcción de un nido, la reproducción y la defensa, cuya ejecución se realiza de la misma forma por todos los miembros de una especie que se encuentran en la misma situación" (Pinillos, *Principios de Psicología*, Alianza, Madrid, 1983)

La conducta instintiva es innata, es considerada como algo más que un reflejo, ya que abarca un repertorio complejo y depende más de la maduración que del aprendizaje. Se caracteriza por los siguientes rasgos:

- Es una conducta específica y no individual, es decir, es la misma para todos los individuos de la especie.
- Es una conducta innata, no aprendida. La práctica podrá mejorar la ejecución de tal conducta, pero el patrón de conducta no se aprende con la práctica.
- Es una conducta estereotipada y rígida, una vez desencadenada se ejecuta siguiendo unos mismos patrones y sin adaptación a nuevas circunstancias.



Para saber más



Conducta instintiva

El ser humano y su dimensión psicológica

Tu navegador no soporta Javascript, las autoevaluaciones no funcionarán correctamente

Conducta aprendida

La conducta aprendida, al contrario que la instintiva, es individual y adquirida. Normalmente se suele asociar el aprendizaje con la aparición de una conducta nueva. Así, se dice que se ha aprendido a leer, a montar en bicicleta, a tocar un instrumento, etc. Sin embargo, la transformación conductual implicada en el aprendizaje puede también consistir en la disminución o pérdida de un determinado comportamiento. Por ejemplo, se aprende a no cruzar un semáforo cuando está en rojo. Es decir, inhibir o contener determinadas conductas también es una forma de aprendizaje.

Por lo que se refiere a la definición de aprendizaje, no hay una acepción aceptada de forma unánime. Sin embargo, lo que sí suele aceptarse comúnmente es que se trata de un "cambio duradero en los mecanismos de conducta, como resultado de la experiencia con el medio".

Para que este aprendizaje sea efectivo, han de darse las tres siguientes condiciones:

- Una situación inicial en la que se produce la modificación conductual
- El transcurso de un intervalo temporal durante el cual esa modificación sea retenida aunque no se manifieste
- Una situación posterior en la que se refleje de algún modo la modificación aprendida, bien por hallarse ante una situación similar, bien por tener que relatarla, etc.

Se suelen establecer tres clases de aprendizaje: aprendizaje por condicionamiento clásico, aprendizaje por condicionamiento operante y aprendizaje por observación. Los veremos más detenidamente en los siguientes apartados.

Condicionamiento clásico

Las bases para el estudio del condicionamiento clásico provienen de los trabajos del fisiólogo ruso y premio Nobel, Ivan Pavlov, que vivió entre finales del siglo XIX y principios del XX.



Estudiando los procesos de digestión de los perros, Pavlov cayó en la cuenta de que la salivación y la secreción de jugos gástricos se producía en los animales antes de ver la comida, simplemente con oír los pasos de la persona que traía de comer. A partir de esta observación ideó un experimento: antes de presentar la comida al perro hacía sonar una campanilla. Al principio, el perro solamente segregaba jugos gástricos al ver la comida. Al repetirse de manera constante la secuencia sonido de la campana-presentación de la comida, el perro comenzó a segregar jugos gástricos al oír el sonido de la campana, antes de ver la comida.

Este simple experimento dio lugar a una nueva teoría de explicación de la conducta: el aprendizaje por condicionamiento. Muestra, además, los momentos del aprendizaje por condicionamiento clásico:

1. Antes del condicionamiento: la visión de la comida provoca la salivación. La comida es un estímulo incondicionado respecto a la salivación, puesto que la provoca naturalmente. La salivación, por su parte, es una respuesta incondicionada respecto de la comida, puesto que es provocada naturalmente por ésta.
2. Durante el condicionamiento: la comida se asocia con el sonido de la campana, que es un estímulo neutro, mientras aquella provoca salivación.
3. Después del condicionamiento: el sonido provoca salivación. Se convierte en un estímulo condicionado respecto a la salivación, puesto que no la provoca naturalmente. La salivación, a su vez, es también ya una respuesta condicionada respecto al sonido, puesto que no es provocada naturalmente por él.

1º

comida----- *salivación*

EI (estímulo incondicionado) RI (respuesta incondicionada)

2º

comida+sonido campana----- *salivación*

EI EN (neutro)

3º

sonido campana----- *salivación*

EC (estímulo condicionado) RC (respuesta condicionada)

El condicionamiento clásico tiene gran importancia para el comportamiento humano. Muchas reacciones emocionales extrañas tienen su origen en condicionamientos que a veces se remontan a la infancia. Es el caso de muchas fobias, que tienen su origen en alguna asociación por parte del sujeto entre alguna experiencia desagradable y el objeto que produce la fobia.

Para saber más



Condicionamiento clásico



Conceptos de condicionamiento clásico en los campos básicos y aplicados



Ivan Pavlov

Autoevaluación

La conducta aprendida se caracteriza por:

- a) Ser innata
- b) Ser estereotipada
- c) Ser individual y adquirida

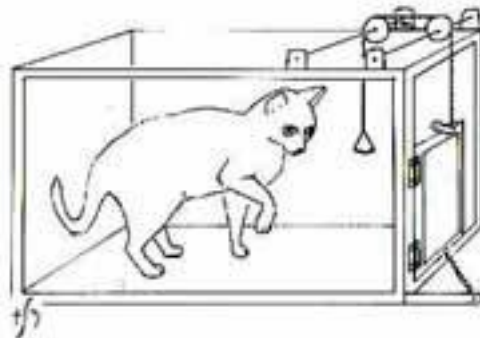
Si nos atenemos al experimento realizado por Pavlov sobre el proceso digestivo de los perros:

- a) La salivación se convierte en respuesta condicionada con respecto al sonido de la campana
- b) La salivación se convierte en respuesta incondicionada con respecto al sonido de la campana
- c) La salivación es una respuesta neutra

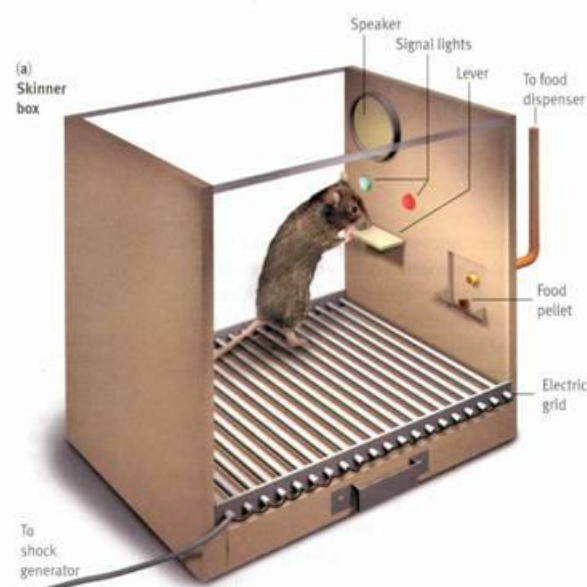
Condicionamiento operante

Este condicionamiento fue descubierto por el norteamericano E. L. Thorndike, más o menos en la misma época en que Pavlov hacía sus experimentos con perros.

Thorndike encerraba gatos o ratas en jaulas dotadas de un mecanismo sencillo para abrirlas desde adentro. El animal intentaba salir (sobre todo si estaba hambriento y fuera veía comida) y comenzaba a agitarse en el interior de la jaula. En uno de los movimientos daba casualmente al mecanismo y conseguía salir (recibiendo así la recompensa, que es posterior a su acción). Si se repite la misma situación, se observa que el animal termina por aprender el mecanismo de salida: el número de "ensayos y errores" se va reduciendo hasta que el aprendizaje se perfecciona.



Los estudios más famosos sobre el condicionamiento operante se deben al también norteamericano B. F. Skinner (nacido en 1904). Skinner utiliza igualmente animales, ratas y palomas, sobre todo. Ideó un mecanismo: "la caja de Skinner" dispuesto de tal manera que cada vez que se presiona cierta tecla se tiene acceso a la trampilla donde se encuentra la comida, que en este caso es el refuerzo que consigue la consolidación de una conducta en el animal.



Este aprendizaje se denomina "operante" porque el sujeto aprende a realizar ciertas operaciones. Para ello son fundamentales los premios y castigos: un premio o refuerzo es cualquier estímulo que aumenta la probabilidad de que cierta conducta sea repetida por el sujeto; un castigo es cualquier estímulo que disminuye la probabilidad de que cierta conducta sea repetida.

El condicionamiento operante de la conducta de los animales permite al hombre utilizar sus habilidades: así, se utiliza el olfato de los perros para combatir el contrabando de ciertas mercancías, en tareas de salvamento, etc.




El propio Skinner consiguió notables éxitos en adiestramiento de animales; sin embargo, su principal aportación se encuentra en el terreno de la educación (donde es muy importante la motivación y del refuerzo de la conducta) y del comportamiento social (técnicas de la modificación de la conducta). Su conocida novela *Walden dos* es un intento de utopía más humana que el *Mundo feliz* de Huxley, aunque basada en el mismo principio: el condicionamiento de la conducta humana con la consiguiente negación de la libertad y autonomía.


La diferencia entre condicionamiento clásico y condicionamiento operante radica básicamente en que en el primer caso se trata de condicionar al sujeto mediante estímulos ambientales, es decir, aprende a responder mecánicamente a estímulos del entorno. En el segundo caso, se le condiciona mediante premios y castigos para que

aprenda a ejecutar o inhibir una acción. No obstante, ambas formas de aprendizaje han sido criticadas por diferentes motivos:

- Se aplican a aprendizajes muy simples.
- Parten de una concepción pasiva del sujeto: se limita a responder de forma mecánica o a ejecutar una acción para obtener un premio o evitar un castigo.
- No consideran otros procesos cognitivos más complejos: razonamientos matemáticos, abstracciones, etc.
- Niegan la libertad de acción y la capacidad de elección del sujeto.

Para saber más

 Condicionamiento operante

 Aprendizaje por condicionamiento

 Skinner

Autoevaluación

Uno de los representantes máximos del condicionamiento operante es:

- a) Pavlov
- b) Freud
- c) Skinner

Condicionamiento clásico y condicionamiento operante tienen en común que:

- a) Limitan la libertad y capacidad de elección del sujeto
- b) Se pueden aplicar a formas de razonamiento complejas
- c) Tienen una concepción del sujeto como ser activo con capacidad de decisión

Aprendizaje por observación

Cuando al observar la conducta de otro individuo se produce un cambio en la conducta propia se puede decir que hay "aprendizaje por observación". Se trata, ni más ni menos, de lo que suele llamarse "imitación".



No se sabe bien por qué imitamos, pero el caso es que gran parte de los animales, y especialmente el hombre, aprenden así muchas de sus conductas.

Según A. Bandura, este aprendizaje sigue las siguientes fases:

- Adquisición: el sujeto observa la conducta de otro individuo (modelo) identificándola suficientemente;
- Retención: esa conducta se almacena activamente en la memoria;
- Ejecución: llegado el caso, el sujeto la reproduce (colabora la memoria)
- Reforzamiento: al imitar, el sujeto puede ser reforzado (por ejemplo, por la aprobación de los demás)

Este tipo de aprendizaje se combina con el condicionamiento operante. Por ejemplo, el niño hace muchas cosas por simple imitación, pero las adquiere definitivamente al ser reforzado por sus padres.

Conducta inteligente

Vivimos en el mundo, adaptándonos a él. La percepción nos da una información sobre el mundo y nos permite una primera adaptación. El aprendizaje permite una adaptación mucho más activa, puesto que desencadena respuestas a la realidad que nos rodea. Pero las respuestas aprendidas tienen un carácter rígido y estereotipado.

¿Qué sucede cuando el animal o el ser humano se enfrentan a situaciones nuevas y, sobre todo, ante dificultades y problemas? Entonces entra en funcionamiento la inteligencia.

El psicólogo cognitivo Piaget la define en los siguientes términos:

"La inteligencia es la solución de un problema nuevo para el sujeto, es la coordinación de los medios para alcanzar un cierto objetivo que no es accesible de manera inmediata".

Entendida, pues, como la capacidad para resolver problemas, la inteligencia se encuentra también en los animales. Por ejemplo, los teóricos de la Gestalt recurren a una supuesta capacidad de intuición o "comprensión súbita" que permite al animal, sin ensayos previos, la organización de su campo perceptivo y el descubrimiento de la solución del problema. Esta teoría se basa en los famosos experimentos de Köhler en Tenerife durante la Primera Guerra Mundial. Un mono encerrado en una jaula era capaz de acercarse un plátano tirando de una cuerda larga, utilizando un bastón, uniendo cañas para construir un bastón o apilando varias cajas. El animal parecía comprender la situación, se detenía un momento y, de pronto, encontraba la solución.



No todos los psicólogos estarían de acuerdo con esta interpretación de la inteligencia animal. En todo caso, lo que sí es evidente es la que inteligencia animal dista mucho de la inteligencia humana, ya que en el primer caso se encuentra atada a los datos perceptivos (el animal tiene que percibir juntos todos los datos para hallar la solución),

mientras que en el segundo caso esto no es necesario gracias a la capacidad de abstracción del hombre.

En general, la solución de un problema está determinada por los siguientes factores:

- Comprender el problema e identificar todos sus datos;
- Comparar el problema con otros que se hayan planteado con anterioridad;
- Estructurar el problema y establecer estrategias;
- Motivación: la solución no se emprende con energía si uno no se encuentra suficientemente motivado;
- Período de incubación: en ocasiones se necesita cierto tiempo de reposo para organizar adecuadamente todos los datos;
- Comprobar la solución una vez alcanzada.

Recuerda

Sobre la base de nuestro conocimiento y empujados por nuestras necesidades y motivaciones ejecutamos conductas. Hemos distinguido entre conducta instintiva, conducta aprendida (condicionamiento clásico, condicionamiento operante y aprendizaje por observación) y conducta inteligente.

Autoevaluación

Se puede definir la inteligencia como:

- a) La capacidad de retención de información
- b) La capacidad para resolver un problema nuevo
- c) La observación o imitación de la conducta de los otros

La personalidad

Etimológicamente hablando este es un concepto que proviene del griego *prosopon* y del latín *personare*. En ambos casos se hace referencia a las máscaras que llevaban los actores en las representaciones teatrales.



Desde una perspectiva psicológica se puede definir como el conjunto de rasgos físicos y psíquicos, que tienen continuidad en el tiempo, que nos permiten diferenciar a los individuos entre sí y que establecen la forma de ser, pensar y actuar de cada uno.

No obstante, hay muchas definiciones de personalidad; de hecho, el psicólogo norteamericano Gordon W. Allport recogió hasta cincuenta distintas. Paralelamente, también existe un número considerable de teorías que intentan explicarla. Las más representativas son las siguientes:

- Teorías del rasgo y tipo
- Teorías conductistas
- Psicoanálisis.

Teorías del rasgo y tipo

Un rasgo es un modo de comportamiento propio de un individuo o grupo de individuos. Si es heredado se dice que es un rasgo del temperamento; si es aprendido, se dice que es un rasgo del carácter.

Según estas teorías, la personalidad vendría dada por el tipo que predomine en un individuo. Siendo el tipo un conjunto de rasgos que guardan cierta coherencia entre sí. Un ejemplo bien conocido dentro de estas teorías es la Tipología de Sheldon, quien se basa en el concepto de biotipo (características biológicas externas).



Concretamente, establece tres biotipos: el endomorfo (obeso, con estructura ósea y muscular poco desarrollada), el mesomorfo (aspecto físico fuerte y resistente, con tronco largo y musculoso) y el ectomorfo (aspecto físico demacrado, de músculos pobres y huesos delicados, extremidades largas y delgadas), a cada uno de los cuales les corresponde un determinado temperamento (la "psicología popular" también recoge, por ejemplo, la correlación entre hombre grueso-extravertido; delgado-introvertido):

- El tipo viscerotónico: de complexión gruesa. Posee tendencia a la cordialidad y facilidad para la comunicación. Es sociable y extravertido.
- El tipo somatotónico: de complexión fuerte y musculosa. Activo y dominante.
- El tipo cerebrotónico: de complexión delgada. Poco comunicativo, reflexivo e introvertido.

Teorías conductistas

Dentro de esta corriente destacan psicólogos como Skinner, Hull o Watson. Los principios del conductismo aplicados al estudio de la personalidad se pueden resumir del siguiente modo:

- Consideran que la función de la psicología es el análisis de la conducta, prescindiendo de cualquier tipo de procesos mentales inobservables.
- La conducta puede ser explicada como respuesta al estímulo. Cuando esta relación se consolida se crea un hábito. Y la personalidad se define como el conjunto de hábitos.
- Prácticamente todo comportamiento es aprendido.
- En consonancia con lo anterior: el ambiente en el que el individuo es socializado resulta determinante a la hora de formar su personalidad. Así un individuo agresivo lo será porque ha aprendido a responder de modo agresivo ante determinados estímulos.

El psicoanálisis

Es una escuela psicológica fundada por S. Freud a principios del siglo XX, pero que sigue teniendo vigencia en la actualidad. Su pretensión inicial es encontrar un tratamiento a ciertos trastornos de la personalidad (como por ejemplo, la histeria, muy frecuente en ese momento) que la medicina tradicional, con tratamientos fisiológicos no consigue curar.

Su tesis de partida es que hay situaciones emocionales que el individuo no asume, por lo que las reprime, las repliega al inconsciente, a pesar de lo cual determinan su conducta y, con frecuencia, causan trastornos en su conducta.

El psicoanálisis es un enfoque revolucionario por varias razones:

- El método: mediante la hipnosis se considera es posible acceder al inconsciente, liberando así esa energía reprimida que causa los desequilibrios emocionales.
- Concepción del hombre: desde la antigüedad cobra especial protagonismo la concepción del hombre como un ser racional, que tiene controladas sus pasiones al sometimiento de la razón. El psicoanálisis de Freud defiende que buena parte de nuestra vida anímica es inconsciente y por ello irracional e incontrolable.
- Concepción de la mente humana: tras una primera teoría en la que utiliza la terminología *inconsciente-preconsciente-consciente*, se decanta por la terna:

Ello (parte más interior y dinámica de la mente y lugar de deseos, pasiones y represiones), *Super-yo* (representa las normas, reglas, inhibiciones que el sujeto debe asumir como miembro de la sociedad) y *Yo* (vive en tensión permanente entre los deseos del *Ello* y las inhibiciones del *Super-yo*).



El sujeto freudiano se caracteriza por ese conflicto constante entre impulsos y deseos, por un lado, y normas y prohibiciones, por otro. Entre lo que desea hacer y lo que debe hacer.

Pero si por algo ha sido considerado revolucionario el psicoanálisis es por los avances que introdujo en el estudio de la influencia que ejerce en el individuo el plano sexual, tal y como veremos en el siguiente apartado.

Reduccionismo al plano sexual

Una de las características más importantes y conocidas del psicoanálisis es su consideración de que el desarrollo y configuración de la personalidad del hombre gira en torno a la satisfacción del deseo sexual en las diferentes etapas de su evolución:

-Fase oral: se desarrolla inmediatamente tras el nacimiento, la zona erógena por excelencia en el primer año de vida es la boca. Y el primer objeto de su deseo es el pecho materno.

-Fase anal: se desarrolla entre los dos y tres años. El ano se convierte en la zona erótica por excelencia. En esta fase el niño encuentra placer en la secreción o retención de las heces.

-Fase genital o fálica: alrededor de los cuatro años el placer se obtiene a través de las caricias de los genitales. En esta fase se produce lo que Freud denomina complejo de Edipo: el niño siente deseo sexual hacia su madre y odio hacia su padre al que ve como un rival.



El complejo se supera cuando el niño comienza a ver a su padre como un modelo a imitar.

-Fase de latencia: surge entre los seis y doce años. En este período ya se han reprimido los deseos incestuosos, siendo sustituidos por un amor desexualizado hacia los padres.

-Pubertad: sobre los doce años se produce el desarrollo maduro de la sexualidad. Los genitales se convierten en la zona erógena por excelencia. Si el desarrollo ha sido "normal" se desarrollará una sexualidad cuyo fin es el coito heterosexual (con frecuencia se critica a Freud su concepción de la sexualidad, al entender que la sexualidad normal es aquella que culmina con la relación heterosexual).

En conclusión, el psicoanálisis a pesar de sus peculiaridades, sigue siendo una escuela psicológica importante y con una gran presencia en el contexto académico y profesional. Es llamativa esa visión de la personalidad en tensión constante entre deseos (muchas veces de naturaleza sexual) y deberes; tensión que, en numerosas ocasiones, se traduce en trastornos psicológicos.

Recuerda

Existen diferentes teorías sobre la personalidad. Las más conocidas son: las teorías del rasgo y tipo, la teoría conductista y psicoanálisis. Esta última es también conocida por su método, su concepción del hombre y la mente humana, así como el protagonismo que otorga a los deseos y represiones de naturaleza sexual.

Para saber más

Psicoanálisis, Freud

Estudio del Psicoanálisis y psicología

Sigmund Freud

Autoevaluación

Según la teoría de Sheldon, se puede establecer una correlación entre la personalidad y:

- a) Las represiones del individuo
- b) Las características biológicas externas
- c) Los estímulos ambientales

Según las teorías conductistas:

- a) El ambiente en el que el individuo es socializado es fundamental en la formación de su personalidad
- b) Ningún comportamiento es aprendido
- c) La personalidad se hereda

Según el psicoanálisis:

- a) El Yo vive en tensión permanente entre los deseos del Ello y las normas del Super-yo
- b) Todos los individuos sufren trastornos de la personalidad
- c) Los deseos y pulsiones de naturaleza sexual no influyen en la vida psíquica del ser humano