MANUAL DE MOTIVACIÓN

Introducción:

Esta parte de nuestro módulo está dirigida a todos los trabajadores del IMSS, como una parte fundamental de la capacitación para el trabajo. La importancia de conocer la teoría de la motivación se destaca al través del análisis de los conceptos y elementos básicos indispensables para explicar y entender algunas pautas de la conducta humana desde el punto de vista de las corrientes psicológicas más aceptadas.

La presentación del módulo se realizará al través de exposiciones teóricas, alternando con ejercicios vivenciales que representen circunstancias y conductas que ilustren cada tema. De esta manera es posible aplicar inmediatamente la parte teórica a una situación práctica y reforzar conocimiento.

En primer término se definen los conceptos generales de motivación y necesidad. Se distinguen los diferentes tipos de necesidades que le individuo puede experimentar. Se desarrolla, además, el concepto de jerarquía de necesidades así como la manera en la que el individuo logra su satisfacción, desde lo más elemental hasta llegar a la autorrealización.

De este modo se analizan también los diferentes aspectos que influyen en el individuo para tomar sus propias decisiones. Las causas por las que puede entrar en etapas de conflicto y los diversos tipos de conductas y respuestas ante situaciones problemáticas.

Por último, en la parte correspondiente a Motivación, se desarrolla el concepto de frustración, su naturaleza y sus causas. Se establece además la diferencia entre la conducta frustrada y la conducta motivada y de esta manera se enuncian los mecanismos de defensa del “yo” ante la frustración y el posible manejo adecuado del conflicto para propiciar conductas motivadas.

En lo referente a Integración Institucional contiene antecedentes históricos de la seguridad social y su evaluación, lo que permite identificar al IMSS como instrumento básico de la seguridad social en México; enseguida se hace posteriormente definir las principales prestaciones institucionales, así como las generalidad del Contrato Colectivo del Trabajo y del Reglamento Interior, por último se comenta la base legal y las perspectivas a mediano y largo plazo.

El conocimiento y manejo de los puntos tratados y las actividades a desarrollar en este módulo, facilitarán a los participantes su identificación con la institución, así como una visualización de su trabajo como satisfactor de necesidades y parte fundamental en el cumplimiento de los objetivos de la seguridad social.

Motivación

Etimología del término Motivación: expresa la acción y efecto de motivar. La palabra motivo expresa lo que mueve o tiene virtud para mover; la causa o razón que mueve para una cosa.

Esbozo histórico: el estudio científico de la motivación humana surge de la curiosidad e inquietud del hombre por entender y explicar su propia existencia. No es aventurado pensar que el hombre primitivo tuvo que haberse comparado con los objetos, circunstancias y formas de vida que le rodearon. De acuerdo con ello, se debió percatar de que no todas las cosas presentaban movimiento autoinducido; por ejemplo, los animales se mueven, pero las piedras no y sólo algunas plantas poseen alguna clase de movimiento en hojas y flores. También (y de ello pudo surgir el pensamiento mágico) observó el viento, el sol, el día y la noche, el agua de ríos y mares, etcétera y se dió cuenta de que presentaban movimiento. Estos fenómenos sorprendentes para él lo llevaron a elaborar explicaciones basadas en la voluntad de los seres superiores que regían, incluso, su propia existencia y movimiento, de donde surge la dualidad alma-cuerpo (el alma mueve al cuerpo). Con el desarrollo de la filosofía y la anatomía, la dualidad alma-cuerpo se transforma en mente-cuerpo, y el problema del movimiento pasa a ser el problema de la conducta. Tal problema cambia sus términos a ¿por qué se produce la conducta humana?

Este cambio de enfoque separa a la psicología de la filosofía, la cual arrastra con múltiples nociones recogidas en el curso de la historia, desde Sócrates, Platón y Aristóteles, Empédocles, Anaxágoras. Muchas de las nociones o conceptos psicológicos tenían o tienen implicaciones motivacionales; por ejemplo: el conocimiento, el instinto y la voluntad.

Así, pues, la motivación ha sido, a lo largo de la historia, un **motivo** de interés para el hombre.

Algunas definiciones de motivación: este fenómeno constituye un tema muy discutido. Existen muchísimas definiciones. De tal conjunto se ofrecen las siguientes:

a) "La motivación es el proceso: a) que suscita o incita una conducta; b) de sostén de una actividad que progresa; y c) de canalización de la actividad en curso dado. En sentido amplio, el análisis de la motivación debe tener en cuenta todos los factores que suscitan, sostienen y dirigen la conducta". (P.T Young).

b) "El término motivación se refiere a la activación de una tendencia a actuar para producir uno o más efectos. El término motivación subraya la fuerza final de la tendencia de la acción que la persona experimenta como **yo quiero**". (Atkinson) .

El motivo, es la "experiencia conciente o estado subconsciente que sirve como factor para determinar la conducta social o comportamiento de un individuo en una situación determinada" (Diccionarios de Psicología, F.C.E.).

Naturaleza de la motivación:

La motivación es algo interno, es una fuerza o conjunto de fuerzas que determinan la conducta. ¿De dónde surge esa fuerza o conjunto de fuerzas?

Es común escuchar. "Tenemos que motivar a la gente", "Es que nadie lo ha motivado para…", etcétera. Es decir, se piensa que una persona motivar a otra. En estricto sentido no se motiva al hombre, está motivado por su misma naturaleza. Es un sistema orgánico, no mecánico. Al asimilar energías (como la luz del sol, los alimentos, el agua, etcétera), las transforma en manifestaciones de conducta (lo mismo en forma de actividades intelectuales y reacciones emotivas, que en hechos observables).

Su conducta está influida por las reacciones entre sus propias características como sistema orgánico y el ambiente o situación ambiental.

Crear estas relaciones es cuestión de liberar la propia energía de unas maneras y no de otras. Nosotros no motivamos al hombre porque ya está motivado. Cuando deje de estarlo, ha muerto. El autor de esta afirmación sostiene que la asimilación de energías permite al hombre interactuar con su ambiente al liberar la propia energía de determinada manera. En consecuencia, se requiere mantener un nivel de energía suficiente. La existencia de tal nivel propicia un estado de equilibrio interno y promueve el equilibrio con el medio ambiente. Pero, ¿qué pasa cuando la cantidad de energía se consume? Se rompe el equilibrio. El ser humano constituye un sistema, es decir, un complejo conjunto de elementos que interactúan entre sí y mantienen un cierto equilibrio. Desde luego, tal sistema funciona primordialmente con base en la energía que asimila del exterior.

Cuando se altera el equilibrio, el sistema tiende a recuperarlo debido a que la ruptura provoca un estado de tensión interna. Este estado de desequilibrio o tensión es percibido por el individuo como una necesidad.

El problema de las necesidades el problema de la motivación de la conducta humana, y la tensión y la necesidad no son consideradas como causa y efecto, sino como dos aspectos del mismo proceso.

Siempre que se siente una necesidad, existe un estado de tensión y el individuo actúa para recuperar la calma, lo que implica una descarga de energía que origina el movimiento hacia el satisfactor. La satisfacción de la necesidad representa una relajación de la tensión en el sistema.

La interacción del individuo con su medio constituye la adaptación biológica del organismo al ambiente. Facilita la supervivencia del organismo. Siempre que no esté garantizada su supervivencia, el organismo se halla en estado de necesidad. Cuando surge una necesidad, el organismo actúa y esta acción conduce a una reducción de la necesidad. Por fin consiste en una reducción de la necesidad, lo que sirve para promover más condiciones óptimas de supervivencia. Bajo la exigencia de necesidades y presiones, el organismo emprende las acciones adaptativas.

Se ha visto hasta aquí que la naturaleza de la motivación radica en un estado de necesidad; es decir, un estado de tensión provocado por un desequilibrio energético que pone en riesgo al organismo. Sin embargo, el concepto de necesidad tiene un alcance más vasto como habrá de verse en seguida. No obstante, es preciso definir el término necesidad para facilitar aún más su manejo.

Concepto de necesidad: necesidad (del latín necesitas) proviene del adjetivo necesario: lo que hace falta. Que tiene que ocurrir.

El concepto de necesidad implica un estado de carencia y una situación de fuerza. En consecuencia, la carencia y la fuerza son condiciones que pueden manifestarse dentro y fuera del organismo: siempre que un impulso es restringido por inhibiciones internas o externas, se origina una necesidad. También se aplica al principio del equilibrio (también llamado homeostasis) a las fuerzas que actúan dentro y fuera de un sistema. Por tanto, necesidad es el estado de tensión que surge del desequilibrio interno de un organismo por el desgaste de energía o el desequilibrio adaptativo con su ambiente externo, tal que suscita, sostiene y/o dirige la conducta en orden de recuperar la calma.

Análisis de necesidades: El análisis de las necesidades permite descubrir en ellas tres características; dos esenciales porque son atributos de su propio modo de ser, y una ocasional, porque la adquieren sólo en ciertas ocasiones: la calidad y la cantidad pertenecen a la primera categoría y la intensidad a la segunda.

La calidad es el conjunto de las peculiaridades de cada necesidad, que la hacen distinta de todas las demás y la individualizan.

La cantidad es el modo de ser de la necesidad que nos revela la amplitud del desequilibrio que la genera, y que se mide por el monto del medio de satisfacción, o por el tiempo durante el cual se le usa, requeridos para el restablecimiento del equilibrio.

La intensidad es la modalidad que adquiere la necesidad cuando alguna dificultad se opone a su satisfacción y consiste en un matiz doloroso del estado afectivo que constituye la propia necesidad.

La cantidad depende de la necesidad, puede estimársela indirectamente por la cantidad de bienes que requiere la satisfacción, o por el tiempo durante el cual se usa el medio satisfaciente. La intensidad es la fuerza, la vivacidad con que se tiene conciencia del desequilibrio, cualquiera que sea la naturaleza cuantitativa o cualitativa de él.

Tipos de necesidades: hasta hace algún tiempo, acerca de las necesidades surgieron una variedad de clasificaciones. En esta sección se presentan seis de ellas:

a) **PRESENTES Y FUTURAS:** son necesidades presentes aquellas que son provocadas por una causa presente. Una necesidad futura es aquella necesidad pasada transferida a lo futuro, que provoca un sentimiento actual.

b) **FISICAS Y PSIQUICAS:** son físicas las necesidades generadas por la ruptura del equilibrio fisiológico: hombre, sed, etcétera, y psíquicas las que generan un desequilibrio cuyo origen corporal es menos fácil de definir; por ejemplo: las intelectuales, las estéticas, las morales, etcétera.

c) **CONCIENTES E INCONCIENTES:** según que el individuo pueda o no dar un informe retrospectivo acerca de ellas.

d) **MANIFIESTAS O LATENTES:** según se manifiesten como conducta realista o como conducta imaginativa.

e) **ENDOGENAS O EXOGENAS:** según respondan a un estímulo interior o exterior.

f) **PRIMARIAS, SECUNDARIAS Y TERCIARIAS:** las primeras son de origen visceral más el miedo, la agresión y la orientación.

Las secundarias se llaman también **socio relacionales**, como el gregarismo, el amor o las necesidades de aprobación, de dominio, de sumisión, etcétera. A este grupo de necesidades se les llama "cuasi necesidades".

Las terciarias, o adquiridas, son aquellas cuyas metas están determinadas por la cultura.

Jerarquía de necesidades: Abraham H. Maslow, un autor muy conocido, desarrolló el concepto de jerarquía de necesidades como alternativa para ubicar a la motivación en términos de una serie de impulsos relativamente autónomos y distintos. Su concepto subraya cinco niveles de necesidades que cubren una porción muy importante del total de necesidades humanas.

Las clasifica desde las más primitivas e inmaduras hasta las más civilizadas y maduras. Sugiere una jerarquía, con ciertas necesidades de nivel superior se activan en la medida en que las inferiores se encuentran satisfechas. Es decir: las necesidades funcionan con base en el principio de prepotencia. Su escala jerárquica de las necesidades establecida es la siguiente:

- Necesidades fisiológicas
- Necesidades de seguridad
- Necesidades sociales, también llamadas de amor y afecto o de afiliación
- Necesidades psicológicas, también conocidas como de estima, o de estatus o del yo
- Necesidades de autorrealización, de autosatisfacción o de auto actualización

a) **NECESIDADES FISIOLOGICAS:** son propias del cuerpo y necesarias para la supervivencia. Algunos autores las reconocen como necesidades básicas o primarias, son respirar, bebe, comer, dormir y descansar, excretar, etcétera. El hombre, como el resto de los seres vivos, tiene una fuerte tendencia hacia la autoconservación.

b) **NECESIDADES DE SEGURIDAD:** y protección contra peligros, amenazas y privaciones. Aquí, dos tipos de seguridad son significativas: la física y la económica. La última es quizá, la de más significado, ya que garantiza la seguridad de obtener los satisfactores necesarios para las necesidades fisiológicas y la protección física propia y de la familia. También se incluye la seguridad de obtener y conservar el afecto de otros, así como de conservar su empleo para asegurar su futuro.

c) **NECESIDADES SOCIALES:** como ser social, el hombre requiere asociarse con otros, sentirse parte de uno, varios o muchos grupos, de acuerdo con sus intereses, finalidades y valores. Es importante no sólo saber que pertenece a un determinado grupo, sino, más aún, que el grupo lo acepte como un miembro y parte integral e importante mismo. En ello está implícita la necesidades de amor respecto de las asociaciones satisfactorias con otros, para pertenecer a grupos y para dar y recibir amistad y afecto.

d) **NECESIDADES PSICOLOGICAS:** toda la gente en nuestra sociedad tiene una necesidad o un deseo de contar con una evaluación de sí mismos que sea estable, alta, firmemente basada: se trata de una necesidad de auto respeto o de autoestima, así como de una estimación por parte de los demás. Cuando hablamos de autoestima firmemente basada, queremos decir que ésta se encuentra sólidamente asentada en la capacidad real, el logro y el respeto por parte de los demás. Si en el nivel de las necesidades sociales se busca pertenecer a grupos y jugar roles dentro de ellos, en este nivel lo primordial es estar desempeñando un papel que nos agrade y nos distinga, de tal modo que podamos sentirnos satisfechos con la posición que jugamos, debido a que hemos alcanzado un estatus dentro del grupo.

e) **NECESIDADES DE AUTORREALIZACIÓN:** ésta es la necesidad de orden más alta. Viene a ser preponderante cuando todas las demás han sido razonablemente satisfechas. La autorrealización o autosatisfacción es importante para lograr el potencial máximo, para el autodesarrollo máximo y para el pleno despliegue de la autoexpresión y la creatividad. Esta necesidad implica lograr lo que un hombre puede y debe ser.

Esta necesidad nunca puede satisfacerse por completo; constantemente se está en un proceso de auto actualización; en muy pocos casos se logra la autorrealización plena, es decir contar con el sentimiento de haber hecho, logrado y sido lo que se quería y debía ser y hacer en la vida.

Pirámide de Necesidades de A. Maslow

Estas necesidades se relacionan unas con otras y se distribuyen en una jerarquía de prepotencialidad; esto significa que los objetivos más prepotentes monopolizarán el conciente, el yo y tenderán a dirigir el comportamiento en respuesta a esto. En la realidad, es probable que los niveles de la escala se encuentren mezclados en los patrones reales del comportamiento. Las necesidades de bajo nivel nunca están completamente satisfechas, se presentan periódicamente y, sino pueden satisfacerse durante un cierto periodo, se convierten en motivadores extremadamente poderosos. Contrariamente una necesidad completamente satisfecha, no es un motivador efectivo del comportamiento. Las necesidades psicológicas y de autorrealización son satisfechas muy pocas veces; el hombre busca constantemente su satisfacción de manera creciente, cada vez que se hacen importantes para él. De hecho, estas necesidades no son realmente significativas hasta que son razonablemente satisfechas las fisiológicas, de seguridad y sociales. Las privaciones con respecto a las necesidades de bajo nivel absorben las energías en el intento por satisfacerlas, y la necesidad de autorrealización permanece dormida.

Fuerzas y valencias: Puede considerarse que todas las teorías psicológicas aceptan que la conducta humana está causada por una fuerza dirigida hacia un objeto específico. Ya sea que se hable de propensiones o líbido, instinto o impulso, siempre habrá una entidad dirigida como causa de conducta. La conducta es un cambio causado por una entidad dirigida que posee una magnitud y dirección determinadas. La fuerza psicológica (motivación) es, entonces una unidad o entidad dirigida

que posee una magnitud determinada análoga a la de la fuerza física; de este modo, la fuerza es la causa del cambio, es decir, de la conducta.

La motivación es, entonces, una fuerza generada por un estado de tensión que impulsa a la conducta en una dirección determinada. Puede decirse que a mayor motivación mayor fuerza y, por el contrario, a menor motivación menor fuerza. Se considera cualquier actividad como cambio atribuible a una fuerza psicológica que posee dirección, magnitud y punto de aplicación.

Siempre que una persona hace algo, su conducta es un efecto de fuerzas que actúan sobre ella. Algunas de estas fuerzas son más grandes que otra pero la conducta resultante indicará la cantidad gradual de fuerzas.

El punto de aplicación también es denominado región meta. Una región meta puede ser un objeto, una situación, un estado fisiológico, una persona, una conducta, etcétera, es decir, la región meta. Una región meta constituye un algo externo al individuo, es un estímulo capaz de provocar una reacción o respuesta en le sujeto. Pero la región meta estimulante no despliega la conducta por sí misma. Cuando se presenta un estímulo a una persona, esta lo analiza y decide si lo acepta, lo rechaza o le es indiferente. Si es una región resulta atractiva para una persona, dicha región posee una valencia positiva.

Cuando la región meta o estímulo es agradable, interesante o adecuado a los objetivos personales beneficio, etcétera, del individuo, éste califica como de aceptación y su motivación puede orientar su conducta en dirección del estímulo. Por el contrario, si el estímulo es nocivo, desagradable, inconveniente, dañino va en contra de sus objetivos personales, etcétera, entonces lo ubica en la categoría de rechazo y la conducta está motivada para alejarse del estímulo. Pero, si el estímulo no despierta el interés de la persona o le resulta inocuo, entonces cae dentro de la categoría de indiferencia. En este caso, la persona no se acerca ni se aleja, permanece a la expectativa.

Mediante esta teoría es posible explicar la competencia entre varias necesidades y el que una de ellas emerja con mayor fuerza traducida en conducta. Antes de emprender una línea de acción en forma de conciente, asignamos valencias que reflejan nuestras expectaciones acerca de las consecuencias que cada alternativa nos ofrece y decidimos nuestra línea de acción de conformidad con la valencia más fuerte o más positiva.

De hecho, los objetos o estímulos no tienen valencia; ésta se la asigna el individuo en función de su estructura de personalidad. Cuando un estímulo cae en la categoría de aceptación, la persona le ha asignado una valencia positiva; si, por el contrario lo ubica en la categoría rechazo, entonces le ha asignado una valencia negativa. Un estímulo clasificado como indiferente, tiene valencia cero. De ahí que, para que la conducta se produzca la fuerza resultante tiene que ser mayor que creo en función de la valencia atribuida al estímulo.

El proceso de decisión:

a) ALGUNOS ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA DECISIÓN

Una actividad puede tener una valencia positiva para una persona, mientras que para otra puede tener una valencia negativa. Ello se debe a que todo ser humano se desarrolla en algún tipo de cultura que tiene su sistema de valores, normas y costumbres. Esto limita al hombre en cuanto a la conducta que ha de seguir para satisfacer sus necesidades. La cultura se agrega a la subjetividad de las valencias.

El término cultura, tal como lo aplican los antropólogos y sociólogos, se refiere al medio ambiente del hombre, a las influencias que el individuo absorbe de una manera inconciente que gobierna su comportamiento. La cultura, en este amplio sentido, está integrada por conocimientos, creencias, tradiciones, costumbres, arte y leyes.

Es el comportamiento convencional de la sociedad al cual se conforma todo.

Los estímulos pueden presentarse en forma objetiva y subjetiva; es decir, pueden ser físicos o psicológicos. Desde el punto de vista físico, estímulo es todo aquello que nos rodea, todo el infinito mundo material que al actuar sobre los órganos de nuestros sentidos nos provocan sensaciones. Cuando los estímulos se plantean en forma psicológica, pueden ser analizados y tomar una decisión sobre ellos en forma psicológica. En este orden se presentan las fantasías, los deseos, las ideas, etcétera. No es necesario que los estímulos se presenten en la realidad, es decir, en forma física, sino que también pueden ser imaginarios, es decir, psicológicos.

b) ANALISIS DE ESTIMULOS Y ADPCION DE LA DECISION:

El análisis del estímulo y la decisión sobre la reacción adecuada a él, se realiza al menos en cinco diferentes niveles: fisiológico, inconciente, emotivo, habitual y racional.

- El nivel fisiológico: cuando un estímulo resulta nocivo, el organismo reacciona de inmediato, su reacción es automática. Puede decirse que el mecanismo de decisión ya está construido dentro del organismo y funciona de manera automática.

- El nivel inconciente: a veces los motivos que una persona tiene para percibir un estímulo como positivo o negativo ante una situación, están a nivel inconciente: es decir en el conjunto de informaciones y experiencias desagradables que el sujeto mediante un mecanismo de defensa ante lo que desea ignorar. Porque le causa displacer, oculta sin darse perfecta cuenta de ello. Sin embargo, ocasionalmente los elementos inconcientes sorprenden al yo, a la conciencia y el individuo actúa sin saber muchas veces por qué lo hizo. Así podrá asignar una valencia positiva a algo que, sin darse cuanta, lo gratifica inconcientemente. Del mismo modo, es posible que asigne una valencia negativa a un estímulo, incluso nuevo para él, en virtud de que posee algún rasgo de algo o alguien parecido y que le es desagradable.

- El nivel emocional: desde un punto de vista lingüístico las palabras emoción son semejantes. Ambas palabras se refieren al movimiento, a la actividad. La persona motivada es aquella que se está moviendo para obtener alguna cosa o evitar otra. generalmente la persona emocionada es aquella que es fuertemente excitada. Sin embargo, ambos términos no se les debe utilizar como sinónimos. En la motivación, la persona está integrada y dirigida, mientras que con la emoción, existen episodios en los que el nivel de excitación del individuo y sus perspectivas lo dejan temporalmente desorientado y mal adaptado. La persona emocionada no tiene metas claras inmediatas en un contexto específico. Las metas impulsivas de la persona temerosa, enojada o celosa son las de acción inmediata, y si se logran pueden obstaculizar o inclusive impedir el progreso ulterior hacia la realización de objetivos más distantes. La persona emocionada está "fuera de sí", excitada, funcionando a un nivel elevado de activación, está preparada para grandes movimientos y acciones dramáticas; no tiene la paciencia para observar los detallas de los que tendrá que hacerse o el control para tomar los pasos necesarios y de prueba para un progreso efectivo hacia sus metas de largo alcance.

  Con frecuencia se define la emoción como una perturbación efectiva, fuertemente visceralizada que se origina dentro de una situación psicológica, y se revela mediante cambios corporales en el comportamiento, y en una experiencia conciente.

  La persona se pone emotiva más como una función de sus actitudes aprendidas, creencias y expectativas que con función de estimulaciones específicas provenientes del ambiente inmediato.

  Que la persona se ponga emocional o no depende en parte de su condición fisiológica, en parte de factores motivacionales y en parte de la situación ambiental en ese momento. Más concretamente, la emotividad depende del modo como percibe y concibe el significado de estos factores para él, en ese contexto y en ese momento.

  Esto es lo que, precisamente, va a determinar la asignación de valencias positivas, negativas o neutras a un estímulo dado.

- El nivel habitual: constituye el cuarto nivel de análisis de estímulos y decisión sobre los mismos. Cuando un hábito se instaura, cada vez que se presenta un estímulo conocido ya no es necesario analizarlo y decidir sobre él. El hábito, entonces, es una forma de economizar tiempo y esfuerzo. Debido a que se pone en práctica una respuesta aprendida. El hábito constituye una respuesta uniforme y automática ante el mismo estímulo.

- El nivel racional: cuando se llega a este nivel, la persona en situación es capaz de realizar un análisis del estímulo y una decisión voluntaria. En forma voluntaria se analiza el estímulo y se decide si cae dentro de alguna de las categorías de aceptación, rechazo o indiferencia. El nivel racional es el más elevado nivel de análisis de estímulos y de decisión sobre los mismos.

CONFLICTO MOTIVACIONAL

a) **Noción de conflicto:** si una persona se encuentra simultáneamente ante dos estímulos que tienen aproximadamente la misma potencia en sus valencias, es decir, que la persona está motivada en igual intensidad con respeto a ellos, pero son incompatibles, entonces la persona entra en un conflicto.

La palabra incompatible quiere decir que el individuo no puede tener o rechazar ambos a la vez.

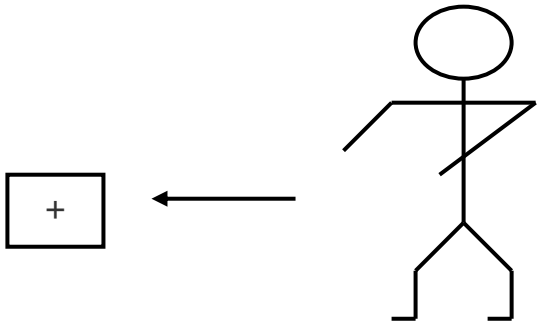
b) **Principios relativos a las fuerzas en conflicto:**

- La fuerza es directamente proporcional a la motivación: a mayor motivación mayor fuerza.
- La fuerza de atracción será mayor entre menor sea la distancia que separa a la persona del objeto. La distancia psicológica es menor entre más fácil de alcanzar sea un objeto.
- La fuerza de evasión será mayor entre menor sea la distancia entre la persona y el objeto que tiene valencia negativa.
- En igualdad de circunstancias, la fuerza de atracción es menor que la de evasión; precisamente por eso se plantea el conflicto.

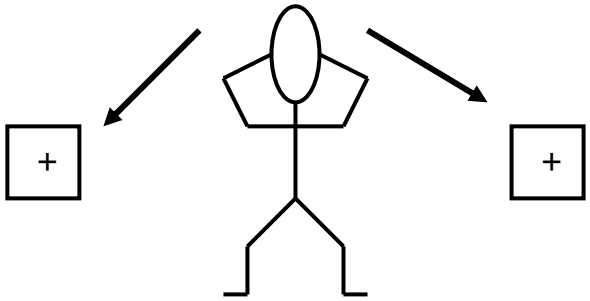
c) **Tipos de conflictos:** el conflicto surge ante la necesidad de elegir. Una elección significa que una persona está situada entre dos objetos que le atraen o lo amenazan y que se excluyen mutuamente. Se pueden distinguir los siguientes tres tipos de conflicto:

- Conflicto de atracción (o atracción-atracción):

La valencia positiva de un objeto. Atrae a la persona.



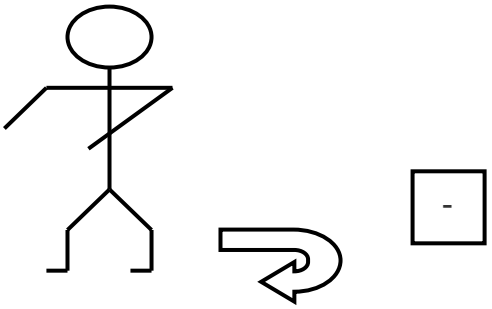
Este conflicto surge cuando una persona es atraída por dos cosas y tiene que decidirse por una de ellas al no poder obtener ambas al mismo tiempo.



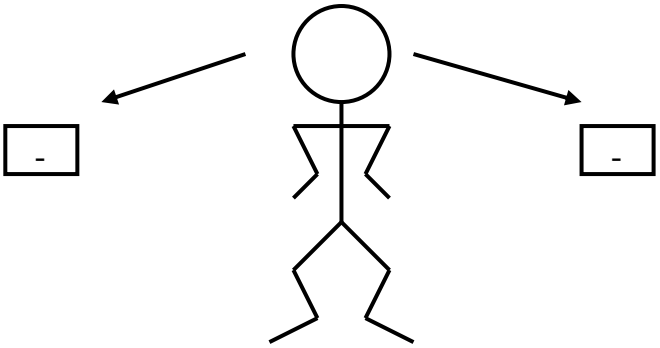
Generalmente el conflicto de atracción-atracción es relativamente fácil de resolver. Cualquier decisión acarrea como consecuencia una situación igualmente agradable.

- Conflicto de evasión (evasión-evasión)

Ante una situación insatisfactoria, el individuo orienta su conducta de evadir el estímulo.



Cuando una persona se encuentra ante dos estímulos igualmente desagradables, nocivos o inconvenientes, la persona tiende a alejarse de los dos. Cuando esto no es posible, debe enfrentar un conflicto de evasión-evasión.



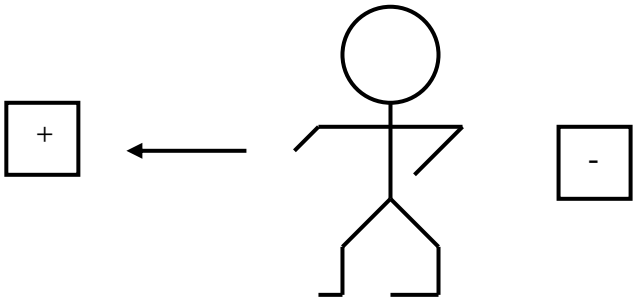
Este conflicto es más difícil de resolver que el anterior. La persona se siente atrapada en medio de dos situaciones igualmente indeseables o inconvenientes; es decir, en medio de dos valencias negativas.

En este caso, la persona se traslada de una situación a otra sin poder decidir por alguna de las dos, debido a que al acercarse a cualquiera aumenta la fuerza de motivación para alejarse. Parece entonces el péndulo de un reloj, yendo de un extremo al otro sin tomar una decisión

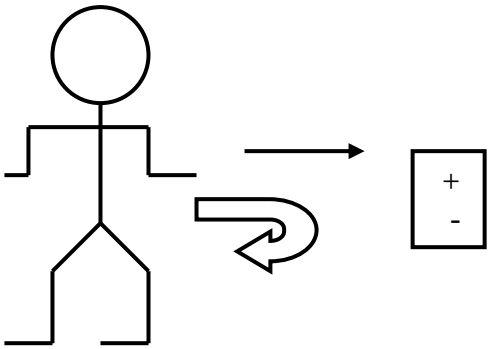
- Conflicto de atracción-evasión

Este tipo de conflicto surge cuando un mismo estímulo presenta tanto valencia positiva como valencia negativa al mismo tiempo.

Ante una situación satisfactoria y otra insatisfactoria, el individuo orienta su conducta hacia la elección de la meta satisfactoria.



Pero ante una situación ambivalente, como única posibilidad de elección, el individuo entra en un conflicto.



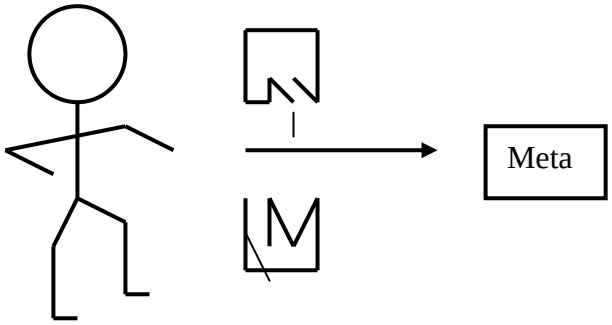
Conductas ante situaciones problemáticas: Existen cuatro sentimientos básicos a los que el individuo se enfrenta: amor, odio, dependencia y autoestima. Estos sentimientos son tan potentes como los microbios. De la forma en que el individuo luche por manejar estos sentimientos dependerá su salud

emocional. Una persona tiene un adecuado nivel de salud emocional cuando sabe a qué se enfrenta y cuando cuenta con algunos medios efectivos para superar las dificultades y resolver los problemas.

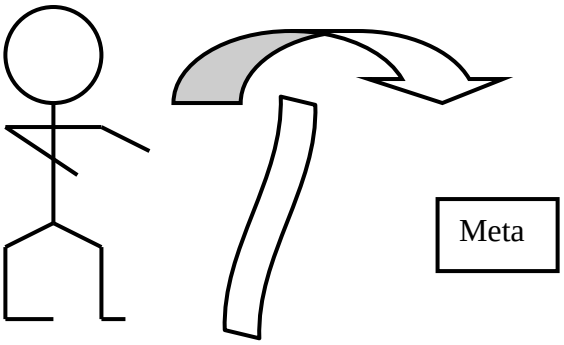
Una situación problemática es aquella que al alterar el estado de equilibrio de una persona y/o de su ambiente, le afecta también individualmente en sus intereses u objetivos. Puede resolverse de inmediato si el individuo posee o no una solución, en función de que la solución le sea conocida y/o posea los medios para resolverla en el momento oportuno. De no resolverse, se torna en un problema sin solución; es decir en un resultado indeseable que debe ser corregido o eliminado para recobrar el equilibrio. La solución sólo es posible cuando se corrige la causa del problema.

Sin embargo, ya sea que la solución sea o no conocida, cuando el individuo tiene la intención, es decir, está motivado para resolver un problema, lo primero que hace es identificar una posible forma de resolverlo. Si esto es posible, entonces la persona orienta su conducta hacia la región meta que constituye la solución. Nada se opone a ello, puede ensayar su solución con el problema, pero si surge entre él y la meta algún tipo de obstáculo, entonces se pueden presentar las siguientes conductas:

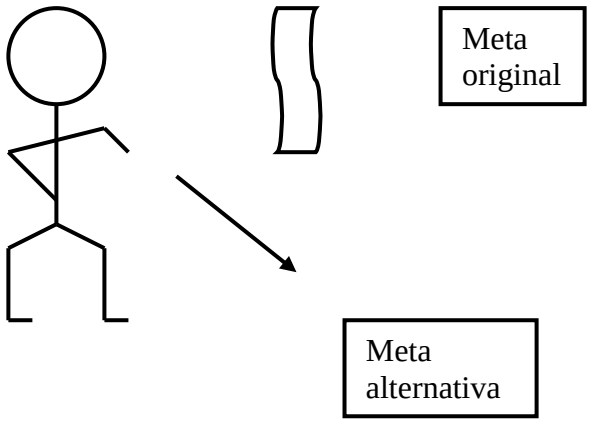
a) **VENCER EL OBSTACULO:** la primera conducta de un individuo ante un obstáculo que le impide alcanzar su meta, es tratar de derribar, vencer o romper el obstáculo.



b) **RODEAR EL OBSTÁCULO:** si la persona no puede vencer el obstáculo, su siguiente conducta será tratar de rodearlo, para alcanzar su meta.



c) **CAMBIAR DE META:** cuando el individuo se da cuenta de que no es posible lograr su propósito debido al grado de dificultad que presenta el obstáculo, su ultimo recurso es encontrar otra meta que satisfaga su necesidad, es decir, una meta sustituta o alternativa.

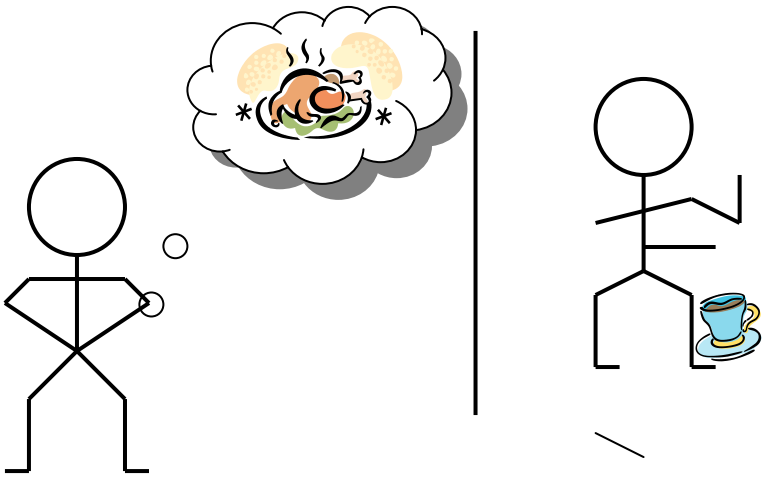


En el proceso de cambio de meta existen dos conductas posibles:

- Sustitución de la meta

Si no le es posible obtener el satisfactor original, el individuo puede sustituir su meta por otra que se le asemeje y permita atenuar la necesidad.

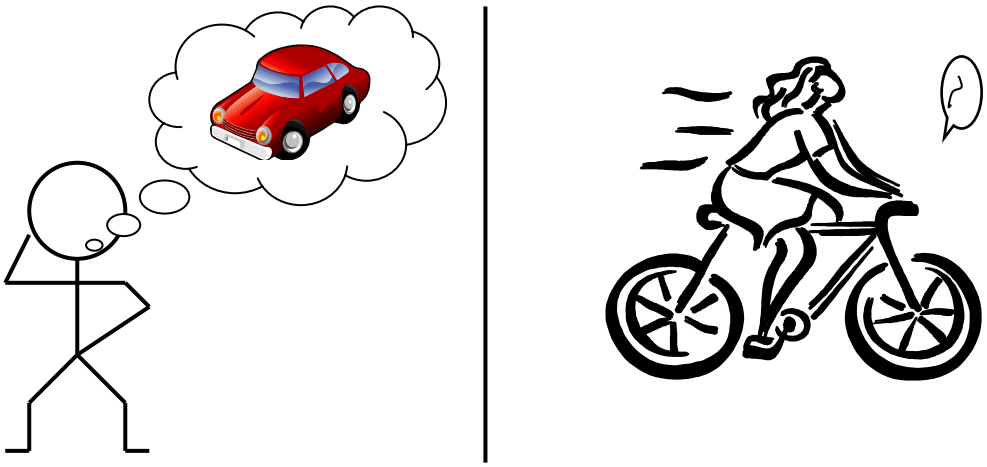
Ejemplo: si alguien tiene apetito, pero no le es posible, en forma inmediata, salir a comer, puede paliar su necesidad temporalmente con una taza de café, o una pieza de fruta, etcétera.



- Posposición del satisfactor

Existen algunas necesidades o deseos cuyo satisfactor, al no poderse obtener ni sustituir, se puede posponer. Esto es lo que normalmente ocurre con las necesidades sociales y las de seguridad, aunque resulta difícil que esto ocurra con las de tipo fisiológico.

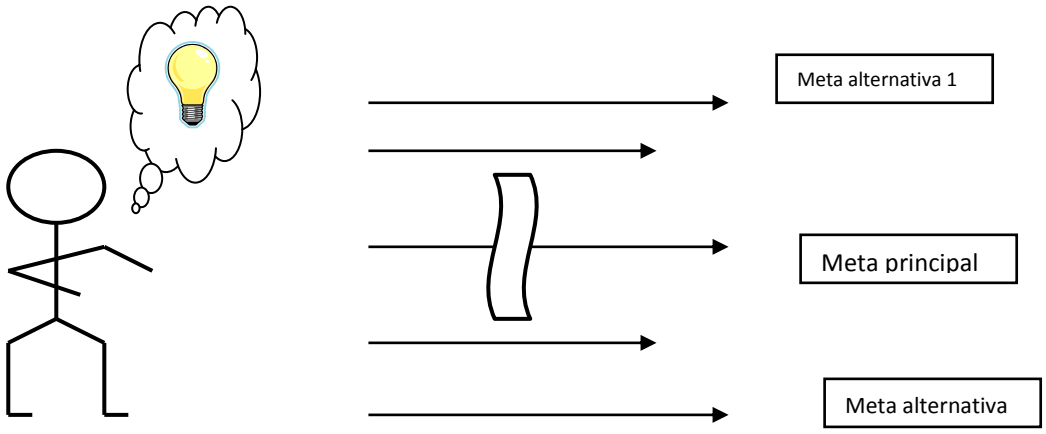
Ejemplo: alguien con escasos recursos económicos que desea poseer un automóvil, puede posponer la compra de éste, y posiblemente sustituirlo por una bicicleta mientras acumula la cantidad que necesita para comprar el vehículo.



d) **CONDUCTA ANTICIPADA, PRE-MEDITADA O PLANEADA:** el hecho de anticiparse al problema para evitar que éste se presente o meditar acerca de los posibles obstáculos a que deberá enfrentarse en una situación futura, pone en juego una variedad de acciones, movimientos y conductas alternativas que pueden ser cambiadas y/o programadas para enfrentar con éxito los obstáculos. En ello está en juego la visión y la creatividad del ser humano.

Gracias a este tipo de procesos, el hombre puede evitar a tiempo el tenerse que enfrentar a un conflicto o a una conducta que implique rodear o derribar el obstáculo o a un cambio de meta.

El punto fundamental aquí es la previsión. El hombre previsor puede imaginar situaciones futuras y preparar soluciones anticipadas, por eso "hombre prevenido vale por dos".



LA FRUSTRACIÓN:

Todo individuo lleva consigo, en diferentes grados, las cargas psicológicas de la pérdida de algo, producto de la experiencia a lo largo de su vida.

Además, somos vulnerables en diferentes grados a la amenaza de una pérdida adicional. El común denominador de nuestra era es el cambio. Todo cambio involucra necesariamente una experiencia de pérdida y, por lo tanto, produce síntomas psicológicos que tienen consecuencias tanto para el individuo como para su grupo.

Pero la perdida no necesariamente debe ocurrir en el terreno material.

El individuo puede también experimentar el efecto de algún deseo no satisfecho o una meta o proyecto que ya no podrá alcanzar o realizar debido a la imposibilidad de reunir las condiciones necesarias y suficientes para su materialización. Esto produce un estado de desagrado en la persona, es decir una frustración.

La frustración implica que no se ha llevado a su meta o a su conclusión una línea de acción, o que no se ha alcanzado un estado final de algún tipo, o que no se a logrado mentalizar alguna solución o una consecuencia esperada. Esto puede describir un grupo único de acontecimientos en una ocasión particular, o puede referirse a ejemplos repetidos, como para hacerse característicos de la relación de un individuo con su ambiente.

Origen del término frustración: la palabra frustración indica la acción y efecto de frustrar o frustrarse. Equivale a la vivencia de frustración; es decir: no obtener lo que se espera. El término frustración deriva del verbo frustrar, de frustrari, frustrarse: engañar. Se traduce como decepcionar, chasquear, privar a alguien de lo que esperaba, dejar sin efecto, malograr un intento.

Algunas definiciones sobre frustración: se ha dicho que la frustración constituye el lado opuesto de la motivación.

La conducta instigada por la frustración no está dirigida hacia una meta y no es adaptativa, por tanto no es motivacional; la conducta frustrada está fijada, instigada por la emoción, estereotipada, normalmente resistente a la modificación y sin meta.

Motivación y frustración constituye, por tanto, los aspectos positivo y negativo respectivamente, de las fuerzas que integran el comportamiento individual.

Revisemos algunas definiciones:

a) Es una berrera u obstáculo a la satisfacción de las necesidades de una persona, la barrera permanece entre la necesidad y el incentivo. (Chruden y Sherman).

b) La frustración es un estado psicológico que se presenta cuando aparecen obstáculos o interferencias que impiden a un individuo alcanzar una meta en el mecanismo de la motivación. (Duhalt Krauss).

Naturaleza de la frustración: la frustración constituye un estado emocional contra el cual se movilizan, en forma más o menos vigorosa. Las energías afectadas del individuo.

Es, pues, un estado emocional surgido una y otra vez en el curso natural de la vida y que lleva a modos de solución adecuados al contexto que lo hace surgir y condicionado por las consecuencias de respuesta.

La frustración no es la consecuencia automática de haber interrumpido una conducta buscadora de metas. La frustración sólo ocurre cuando el individuo considera la meta como algo importante y se siente capaz de obtenerla; y cuando la no obtención de ese algo se transforma en algo que la persona considera como una amenaza a su ego. El aprendizaje juega un importante papel en la determinación de respuestas instigadas por frustración.

Hemos visto que la motivación implica un despliegue de energía que se transforma en una fuerza capaz de movilizar la acción en dirección de un fin determinado. El fin existe para el individuo porque éste lo a valorado; es decir, le ha asignado una valencia positiva y tiende a acercarse a él. Pero algo ocurre: una persona, una situación física o de algún tipo de norma le impide al individuo obtener lo que desea. En tales condiciones, la fuerza motivacional se estrella en el obstáculo que le impide alcanzar el objetivo. Ante este impedimento el organismo (cuya necesidad le había provocado un estado de de tensión), debe de absorber la carga de energía que ha quedado bloqueada y suspendida y debe también reasumir el hecho de no poder lograr su propósito, por lo cual la necedad sigue latente y provocando e intensificando el estado de tensión.

En este proceso, la conducta se interrumpe, pero la fuerza se mantiene por la tensión existente. De este modo, dado que la fuerza no se puede desahogar fácilmente y la necesidad no se puede satisfacer, se genera una emoción relativamente fuerte, dependiendo del grado de motivación en función de la necesidad y el satisfactor no alcanzado. Es decir, la fuerza motivacional se revierte hacia adentro del individuo, estallando en forma de conflicto emocional y el sujeto siente desagrado, ansiedad y angustia.

Diferencias entre conducta motivada y conducta frustrada: la conducta instigada por la frustración no es motivacional, es decir, no está dirigida hacia una meta y no es adaptativa. La conducta motivada significa que está dirigida y orientada hacia una meta, mientras que la conducta frustrada está instigada por la frustración y no tiene meta, es rígida e invariable, es decir resistente al cambio.

La conducta frustrada es indiferencia y ejecutada compulsivamente (sin control9 con una aparente falta de interés e excitación, mientras que la conducta motivada provoca el aprendizaje y un aumento en la diferenciación y la discriminación.

De este modo, toda conducta es causada, pero no toda motivada. Veamos, algunas otras diferencias:

- Cuando existe una conducta motivada, el castigo disuade la acción. El castigo puede servir como un instigador de frustración que cambia la respuesta de motivada a fijada.
- Cuando existe una conducta frustrada, el castigo agrava y refuerza la frustración.
- La conducta motivada es solucionadora de problemas, mientras que la conducta frustrada no resuelve los problemas, sino los agrava.
- La conducta motivada se encuentra regida por metas y fines concientes y racionalmente elegidos por el individuo, mientras la conducta frustrada está dominada por la emoción, de ahí que sea rígida, estereotipada y carente de metas.

Causas de la frustración: existen dos precondiciones necesarias para la frustración: a) la presencia de un estímulo o de un motivo previamente alertado o no recompensado, y b) alguna forma de interferencia con las formas de gratificación o de impedir su realización. Según la primera precondición si no existe un estímulo externo que haya alertado previamente la motivación no hay frustración. En consecuencia, si el motivo fue recompensado y la necesidad satisfecha, tampoco hay frustración. Pero, si ocurre lo contrario, entonces la frustración aparece.

Cuando existe un estímulo o motivo previamente alertado o no recompensado, se habla de un estado de privación que no implica frustración, ya que sería el equivalente de un estado de necesidad no satisfecha, pero no que haya algo que impida lograr el satisfactor mediante algún otro medio.

De este modo, la privación es la primera precondición para que la frustración ocurra.

La segunda precondición es conocida como impedimento. El impedimento está íntimamente asociado a las definiciones típicas y con la etimología del término frustración. La frustración aparece cuando una respuesta de meta sufre una interferencia que le impide ocurrir o cuando hubiera podido esperarse que el organismo efectuara actos, y se ha impedido que ocurran tales actos.

El impedimento puede surgir por cualquiera de estas tres circunstancias: a) por la presencia de barreras físicas; b) por el retiro del estímulo sustentador y c) por la provocación de respuestas incompatibles, es decir, por un conflicto. Habría que añadir, que tal conflicto sería del tipo aversión-aversión en el contexto de un problema sin solución, más presión, más imposibilidad de escape. Analicemos las cuatro circunstancias que provocan el impedimento.

a) **BARRERAS FISICAS:** pueden variar desde la sujeción total del individuo, hasta la contención especifica de una satisfactor. Se admite la distinción entre barreras pasivas y activas. Una barrera pasiva puede no ser amenazante; puede tratarse de una puerta, muro o cualquier objeto físico que imposibilite materialmente el acceso al satisfactor.

Mientras que una barrera activa, puede ser la presencia de alguien que custodie o resguarde el acceso a la meta. Tal impedimento activo frustraría la satisfacción de la necesidad y provocaría, simultáneamente, una conducta aversiva para futuros acercamientos.

b) **RETIRO DEL ESTIMULO SUSTENTADOR:** implica suprimir algún estímulo o estímulos necesarios para que la conducta se dirija hacia el logro de una meta, no obstante que la persona pueda estar impedida.

Recordemos: la fuerza psicológica generada por el estado de tensión y que es la causa de la conducta, posee dirección, magnitud y punto de aplicación, en función de la cantidad, calidad e intensidad de la necesidad. Así, la necesidad se constituye en el estímulo que representa la clave de dirección. El retiro del estímulo sustentador implica una situación de orden externo que puede ser alterada, modificando de este modo las propiedades de la necesidad y en consecuencia la dirección de la fuerza motivacional.

En otras palabras, si cambian las condiciones externas que se encontraban motivando la conducta, el estímulo desaparece y la conducta se ve impedida para continuar en acción.

c) **RESPUESTAS INCOMPATIBLES:** el conflicto sin solución:

El conflicto es una respuesta emocional ante una situación que exige respuestas incompatibles y que provoca respuestas que en sí sirven a una función motivacional, dado que tiene un carácter aversivo que motiva conductas de escape. Pero no todas las situaciones que implican tendencias de respuesta competidoras provocan conflicto y no todos los conflictos producen frustración.

Cuando un problema tiene posibilidad de ser solucionado y el individuo se encuentra en posibilidad de hacerlo, el problema desaparece y se evita la posibilidad del conflicto. Ante un tipo de situación tal, siempre que el problema no representa un alto grado de dificultad para la persona, ésta vence fácilmente el obstáculo y orienta su conducta hacia la meta satisfactoria. Pero ¿qué sucede cuando no es posible obtener el satisfactor deseado, ni solucionar un problema o escapar de una situación problemática?

- Problema sin solución:

Si el problema, definitivamente, no tiene solución y el individuo no puede hacer algo al respecto, no hay conducta.

- Problema sin solución más presión:

Esta situación resulta demasiado incómoda para hacer esfuerzos improductivos y, además el individuo se siente amenazado por la presión, por lo que adopta una conducta evasiva o abortiva.

- Problema sin solución, más imposibilidad de escape:

El individuo no puede hacer nada ante el problema y se siente presionado en esta situación, pero, no puede emprender una conducta de evasión aunque su motivación está planteada en un cambio de fuerzas de aversión, debido a que no hay posibilidad de escape. en estas circunstancias aparece la frustración y el individuo puede adoptar conductas agresivas, infantiles (regresivas), necias (fijación) o resignarse pasivamente.

A medida que el tiempo pasa, el conflicto puede agravarse. Es entonces cuando la persona puede caer en un estado de ansiedad si las fuerzas en juego son muy intensas. La ansiedad se caracteriza por el nerviosismo, la inquietud y el desasosiego. En tales condiciones, la persona puede encontrar una solución aparente.

Muchos síntomas neuróticos constituyen soluciones aparentes. Existen cegueras, sorderas, parálisis, dermatosis, etcétera, que son de origen estrictamente psicológico. Otras soluciones como el alcoholismo, la drogadicción, etcétera, también constituyen soluciones aparentes.

d) **BARRAS INTERNAS Y EXTERNAS:** se dice que la frustración surge a veces cuando el individuo es incapaz de satisfacer sus necesidades sin que existan presiones extraordinarias en el ambiente. En otras ocasiones, las exigencias o demandas del ambiente resultan excesivas, o tal vez exista una situación de carencia u escasez en entorno que impida la obtención de satisfactores ordinarios. De ello se deducen las siguientes situaciones:

- El ambiente presenta los satisfactores necesarios, pero el individuo es incapaz, por sí mismo, de obtenerlos.
- El ambiente presenta dificultades mayores de las capacidades del individuo en condiciones normales. Es decir, exige capacidades extraordinarias.
- Las necesidades del individuo rebasan las posibilidades que presenta el ambiente ordinario. Es decir, el individuo tiene demandas extraordinarias.
- El ambiente es tan pobre que no permite que el individuo satisfaga necesidades mínimas.

Cuando el ambiente exige capacidades extraordinarias para obtener los satisfactores y cuando es tan pobre que difícilmente ofrece algún genero de satisfactor, se habla de barreras externas de ambiente.

Cuando el individuo no posee las capacidades suficientes para obtener el satisfactor o cuando las demandas de la persona rebasan las posibilidades del ambiente, entonces se habla de barreras internas del individuo.

Adicionalmente, se puede hablar de una tercera barrera interna del individuo: cuando éste se niega a sí mismo la satisfacción de una demanda, no obstante que posee las capacidades suficientes y el medio es accesible y suficiente. Es decir, a consecuencia de conflictos internos de una fijación, el individuo rechaza las satisfacciones que la realidad le ofrece. En esta circunstancia está implícito un

desequilibrio adaptativo que depende, a la vez, de las condiciones exteriores y de las peculiaridades de la persona. Lo que el sujeto se niega, es la satisfacción efectiva de su necesidad o deseo; no es tanto la carencia de un objeto real, sino la respuesta a una exigencia que implica una determinada forma de satisfacción o que no puede recibir satisfacción de ninguna clase. Por ejemplo: las restricciones a la actividad infantil, el impedir la expresión auto erótica, la perdida de atención y cuidado, las experiencias insatisfactorias durante la crianza, el destete, la enseñanza de hábitos higiénicos la pérdida del amor o de la seguridad y el apoyo, una independencia forzada durante la adolescencia, dificultades económicas en la vida adulta y otras pérdidas, incluyendo la muerte de seres queridos o la anticipación de la propia muerte, todas estas situaciones contienen, en mayor o menos grado, una supuesta necesidad anterior y una pérdida real o imaginada(o una amenaza de pérdida)de satisfacción que establece un modo inadecuado de enfrentarse a la privación o a la amena za de ésta. Los ejemplos anteriores representan situaciones que quedan grabadas en la experiencia del individuo. Cuando se presentan de nuevo situaciones parecidas el sujeto las considera como amenazas a su personalidad. Los términos “amenazador del ego”, “involucrador del ego” y “defensor del ego” describen esos estados emocionales intensos cuya interferencia puede provocar la frustración. Cuando el ego (o el “yo”) de una persona se ve implicado en una situación que amenaza su autoestima o su integridad como persona, se genera un proceso que puede desencadenar la frustración.

En suma, el término frustración se aplica a una serie de cambios de respuesta que viene tras el fracaso anticipado de las respuestas disponibles para lograr la meta deseada. Entonces, la frustración es una consecuencia de interrumpir una conducta motivada que el sujeto considera importante. Dicha importancia queda determinada por la privación a que se somete (o se auto somete) el individuo por efecto de la conservación del ego o del yo.

Mecanismos de defensa ante la frustración: la frustración surge constantemente en el curso natural de la vida y lleva a patrones de solución determinados por los contextos en que emerge y por sus consecuencias. Las reacciones a la frustración dependen de muy variados factores, tales como su intensidad, las soluciones recompensas implicadas en la situación de elección, las experiencias anteriores del individuo, la forma en que el estímulo o clave de dirección le afecte, los objetivos personales y la cultura del sujeto, etcétera.

Por lo general se aceptan cuatro patrones de respuesta comunes ante la frustración: la agresión, la regresión, la represión y la fijación.

Estas formas de reacción constituyen algunas de las principales variantes de lo que se conoce como mecanismos psicológicos de defensa del yo.

a) **LA AGRESIÓN:** una consecuencia natural de la frustración es la conducta de enojo y ataque. Dependiendo de la intensidad de l agresión, esta puede ser de cuatro tipos: extrapunitiva (que se canaliza al exterior) e intrapunitiva (que se vierte al interior del individuo), directa y desviada. La agresión extrapunitiva directa, se dirige hacia aquello que actúa como barrera

entre el individuo. En este caso, la fuerza motivacional alimenta ahora la agresión para dirigirla hacia el objeto frustrante con el fin de quitarlo de en medio o destruirlo.

La agresión extrapunitiva desviada se canaliza hacia otro objeto que no es el frustrante, debido a que el hecho de agredir al objeto frustrante puede ser peligroso o inconveniente. En este caso intervienen factores tales como la arbitrariedad y el grado de interferencia, como lo es la fuente de interferencia o la naturaleza del agente interferente. Así, la agresión instigada por la frustración es mayor cuando está implícito un igual que cuando la fuente es una figura de autoridad. Esto puede agravarse aún más cuando la fuente es una persona percibida como inferior.

La agresión intrapunitiva desviada se caracteriza porque el individuo se provoca daños, lesiones o pérdidas en sus bienes personales o busca un "chivo expiatorio" entre sus seres queridos, en donde el dolor moral es más fuerte para él que el dolor o daño físico que produce a otros seres u objetos queridos.

Las cuatro formas anteriores pueden englobarse en la categoría de agresión activa, porque implica alguna forma de conducta, sin embargo, existe también la agresión pasiva. En este caso, ante un agente frustrante, normalmente una persona autoritaria, el individuo frustrado opta por no hacer nada. De este modo siente que se resguarda bajo la pasividad y al mismo tiempo devuelve, en plan de venganza la agresión proferida por el otro.

Las experiencias de castigo o la amenaza de castigo ante la agresión, pueden modificar la respuesta; por ejemplo, de una agresión física a una verbal, de una expresión inmediata a otra diferida, de una agresión directa a una desplazada, de una extrapunitiva y de una activa a una pasiva.

b) **LA REGRESIÓN:** conforme el individuo transita por la vida, desde su nacimiento, va adquiriendo experiencias que le permiten explicarse su mundo y su propio ser.

En este tránsito, gracias a tales experiencias, la persona estructura gradualmente su "yo". Cuando se es infante, la personalidad se encuentra menos estructurada, es decir, menos diferenciada, debido a que los campos que conoce y domina son muy reducidos. Las nuevas experiencias y conocimientos promueven una diferenciación cada vez mayor; esto es lo que le permite al ser humano dominar un número ilimitado de áreas de conocimiento y adquirir una multitud de habilidades manuales e intelectuales. Cada nuevo aprendizaje provoca un reconocimiento de conocimientos. A esto se le conoce como "restructuración cognoscitiva". Conforme el individuo posee un yo cada vez más estructurado y diferenciado, que le permite funcionar con mejor calidad adaptativa frente a las circunstancias que se le presentan, adquiere lo que se conoce como "madurez".

Entre menos madura es una persona, menor es la calidad de su conducta adaptativa racional y mayor es el uso del recurso emocional.

Es inevitable enfrentarse a situaciones frustrantes en el desarrollo de la personalidad de los humanos civilizados. Las presiones de cambio físicas y sociales combinadas exigen el establecimiento y abandono de niveles de ajuste psicológico (reestructuración cognoscitiva). Cuando el desarrollo de la personalidad se ha visto obstruida, provocando una madurez limitada, hay poca distancia para regresión. Pero cuando el individuo se ha movido progresivamente por las distancias etapas de desarrollo hasta un nivel psicológico relativamente maduro, los acontecimientos traumáticos (obstáculos insalvables que molestan y lastiman al yo), dan como resultado una regresión (un retorno) hacia formas anteriores de enfrentamiento a los problemas con las cuales se tuvo éxito. Entonces ocurre una "primitivización", un regreso a un nivel menos diferenciado (estructurado) de organización cognoscitiva.

Toda vez que, ante una frustración, las personas reaccionan yendo hacia atrás, hacia etapas ya superadas de su desarrollo, ocurre un proceso regresivo, entonces se dice que el individuo puso en juego el mecanismo de defensa de regresión o que actuó regresivamente.

c) **LA REPRESION:** el yo juega un papel decisivo en la importancia de los acontecimientos del individuo e influye en la probabilidad de que se instigue su frustración. Los eventos que involucran y amenazan al yo pueden estar respondiendo retrospectivamente sólo por medio del "olvido motivado": es decir, de la represión. La represión es un mecanismo de defensa elemental empleado para suprimir y manejar la angustia que producen el conflicto y la frustración.

Consiste en soportar y aparentar indolencia ante impulsos y tendencias. Cuando un impulso es reprimido no deja de existir: por el contrario continúa pugnando por su expresión y, por tanto, la frustración permanece por la insatisfacción misma. Es, en suma, la expulsión de impulsos, tendencias y contenidos psicológicos del campo de la conciencia. El individuo simplemente procura no pensar en ellas.

Si se entiende la represión como un mecanismo de introyección, es decir, de internalización, puede derivar de tres situaciones generales. Primero, puede darse el caso de que todas las salidas externas estén cerradas y el individuo no pueda deshacerse de su resentimiento. Entonces, "se cuece en su propio jugo". En segundo lugar, a veces es imposible atacar el origen de la frustración porque se le ama: se siente una combinación de amor y odio, "ambivalencia" hacia un solo objeto. Por último, en ciertos individuos que han sido educados en la creencia de cualquier forma de agresión es un error, el temor a la propia agresión también puede conducir a la introyección, manifiesta como depresión grave. Las situaciones segunda y tercera conducen a estados anormales de depresión. Son patológicas, excepto en sus formas moderadas.

d) **LA FIJACIÓN:** la frustración fija las respuestas que están en progreso, incluso cuando no son adaptativas, de tal modo que resisten al cambio. El castigo puede cambiar la respuesta motivada a fijada.

La fijación es la tendencia a continuar cierta clase de actividades que no tienen ningún valor positivo ni utilidad para la adaptación.

Son aquellas acciones que el individuo repite a pesar de saber que no logrará algo provechoso. Se manifiesta terco e irracional, aunque a sí mismo se considere cauto y tenaz. Sus decisiones preceden a sus razonamientos.

La fijación, como compulsión a prolongar algún tipo de acción exenta de valor adaptativo, puede tener todo el aspecto exterior del hábito normal, pero la verdadera diferencia se revela en su rigidez. Al parecer, las respuestas fijadas son fines en sí mismos, más bien que conductas instrumentales y muestran pocas indicaciones de la influencia de anticipar las consecuencias. En contraste con el responder motivado, son ejecutadas compulsivamente, con una aparente falta de interés o excitación.