

TEORIAS HUMANISTAS O FENOMENOLOGICAS

- Todas las personas son, por naturaleza, buenas.
- Todas las personas poseen potencialidades innatas, y durante su vida van a tender a usarlas.

LA JERARQUÍA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW.

El desarrollo de la personalidad humana se realiza a partir de una necesidad o impulso supremo. Maslow abandona tanto el concepto de impulsos múltiples en la motivación humana, tanto como los conceptos de homeostasis o reducción del impulso, para sugerir una tendencia intrínseca al crecimiento o autoperfección, una tendencia positiva al crecimiento, que incluye tanto los motivos de carencia o déficit como los motivos de crecimiento o desarrollo.

Maslow plantea entonces, dentro de su teoría de la personalidad, el concepto de jerarquía de las necesidades, en la cual las necesidades se encuentran organizadas estructuralmente con distintos grados de poder, de acuerdo a una determinación biológica dada por nuestra constitución genética como organismo de la especie humana (de ahí el nombre de instintoides que Maslow les da). La jerarquía está organizada de tal forma que las necesidades de déficit se encuentren en las partes más bajas, mientras que las necesidades de desarrollo se encuentran en las partes más altas de la jerarquía; de este modo, en el orden dado por la potencia y por su prioridad, encontramos las necesidades de déficit, las cuales serían las necesidades fisiológicas, las necesidades de seguridad, las necesidades de amor y pertenencia, las necesidades de estima; y las necesidades de desarrollo, cuales serían las necesidades de autoactualización (self-actualization) y las necesidades de trascendencia. Dentro de esta estructura, cuando las necesidades de un nivel son satisfechas, no se produce un estado de apatía, sino que el foco de atención pasa a ser ocupado por las necesidades del próximo nivel y que se encuentra en el lugar inmediatamente más alto de la jerarquía, y son estas necesidades las que se busca satisfacer.

La teoría de Maslow plantea que las necesidades inferiores son prioritarias, y por lo tanto, más potente que las necesidades superiores de la jerarquía; “un hombre hambriento no se preocupa por impresionar a sus amigos con su valor y habilidades, sino, más bien, con asegurarse lo suficiente para comer” (DiCaprio, 1989, pag.364). Solamente cuando la persona logra satisfacer las necesidades inferiores - aunque lo haga de modo relativo - , entran gradualmente en su conocimiento las necesidades superiores, y con eso la motivación para poder satisfacerlas; a medida que la tendencia positiva toma más importancia, se experimenta un grado mayor de salud psicológica y un movimiento hacia la plena humanización.

Para Maslow, el convertirse plenamente en humano implicaría la aceptación de satisfacción de las necesidades instintual determinadas por nuestra base biológica, lo que permitiría, tras satisfacer las tendencias que nos unen con el resto de la humanidad, descubrir lo idiosincrásico, lo que nos distingue del resto de los seres humanos, el descubrir los propios gustos, talentos determinados por nuestra herencia, para concretizarlos - elaborarlos - en base al trabajo esforzado; en palabras de Maslow : “la manera en que somos distintos de las demás personas también se descubre en esta misma búsqueda personal de identidad [en la base instintoides]” (Frick, 1973, pag.34).

1 NECESIDADES DE CARENCIA O DÉFICIT

1.1 NECESIDADES FISIOLÓGICAS.

La primera prioridad, en cuanto a la satisfacción de las necesidades, está dada por las necesidades fisiológicas. Estas necesidades estaría asociadas con la supervivencia del organismo dentro de la cual estaría el concepto de homeostasis, el cual se refiere “ a los esfuerzos automáticos del cuerpo por mantener un estado normal y constante, del riego sanguíneo” (Maslow, 1954,pag.85), lo que se asociaría con ciertas necesidades, como lo son la de alimentarse y de mantener la temperatura corporal apropiada. No todas las necesidades fisiológicas son homeostáticas pues dentro de estas están; el deseo sexual, el comportamiento maternal, las actividades completas y otras. Una mejor descripción sería agruparlas dentro de la satisfacción del hambre, del sexo y de la sed.

Cuando estas necesidades no son satisfechas por un tiempo largo, la satisfacción de las otras necesidades pierde su importancia, por lo que éstas dejan de existir.

1.2 NECESIDADES DE SEGURIDAD.

Las necesidades de seguridad incluyen una amplia gama de necesidades relacionadas con el mantenimiento de un estado de orden y seguridad. Dentro de estas necesidades se encontrarían las necesidades de; sentirse seguros, la necesidad de tener estabilidad, la necesidad de tener orden, la necesidad de tener protección y la necesidad de dependencia. Las necesidades de seguridad muchas veces son expresadas a través del miedo, como lo son: el miedo a lo desconocido, el miedo al caos, el miedo a la ambigüedad y el miedo a la confusión. Las necesidades de seguridad se caracterizan porque las personas sienten el temor a perder el manejo de su vida, de ser vulnerable o débil frente a las circunstancias actuales, nuevas o por venir.

Muchas personas dejan suspendidas muchos deseos como el de libertad por mantener la estabilidad y la seguridad.

Muchas veces las necesidades de seguridad pasan a tomar un papel muy importante cuando no son satisfechas de forma adecuada; "la mayoría de las personas no pueden ir más allá del nivel de funcionamiento de seguridad" (DiCaprio, 1989, Pág.365), lo que se ve en las necesidad que tienen muchas personas de prepararse para el futuro y sus circunstancias desconocidas

1.3 NECESIDADES DE AMOR Y DE PERTENENCIA

Dentro de las necesidades de amor y de pertenencia se encuentran muchas necesidades orientadas de manera social; la necesidades de una relación íntima con otra persona, la necesidad de ser aceptado como miembro de un grupo organizado, la necesidad de un ambiente familiar, la necesidad de vivir en un vecindario familiar y la necesidad de participar en una acción de grupo trabajando para el bien común con otros. La existencia de esta necesidad está subordinada a la satisfacción de las necesidades fisiológicas y de seguridad.

Las condiciones de la vida moderna, en la cual el individualismo y la falta de interacción son un patrón de vida, no permiten la expresión de estas necesidades.

1.4 NECESIDADES DE ESTIMA

La necesidad de estima son aquellas que se encuentran asociadas a la constitución psicológica de las personas. Maslow agrupa estas necesidades en dos clases: las que se refieren al amor propio, al respeto a sí mismo, a la estimación propia y la autoevaluación; y las que se refieren a los otros, las necesidades de reputación, condición, éxito social, fama y gloria.

Las necesidades de autoestima son generalmente desarrolladas por las personas que poseen una situación económica cómoda, por lo que han podido satisfacer plenamente sus necesidades inferiores. En cuanto a las necesidades de estimación del otro, estas se alcanzan primero que las de estimación propia, pues generalmente la estimación propia depende de la influencia del medio.

2 NECESIDADES DE DESARROLLO.

La satisfacción de las necesidades de carencia es condición necesaria, pero no suficiente, para que el individuo logre la autorrealización. La persona "meramente sana", según Maslow, "gusta [de] la cultura [...], sus metas son benévolas, están llenos de buenos deseos y carecen de malicia, [...] pero falta algo" (Frick, 1973, Pág.53). El elemento que podría ser estimulante para lograr el anhelo de autorrealización y el crecimiento de la personalidad sería la crisis y la desintegración de la personalidad, con el posterior acceso a niveles más altos de integración y a motivaciones propias de la autorrealización; de todas maneras, habría personas que podrían llegar al estado de autorrealización de manera gradual sin necesidad de pasar por tremendas conmociones.

2.1 NECESIDADES DE AUTOACTUALIZACIÓN O *SELF-ACTUALIZATION*

Las necesidades de autoactualización son únicas y cambiantes, dependiendo del individuo. Las necesidades de autoactualización están ligadas con la necesidad de satisfacer la naturaleza individual y con el cumplimiento del potencial de crecimiento; “la persona que tiene un talento para la música debe tener música y sufre tensión si no la tiene” (DiCaprio, 1989, pag.367).

Uno de los medios para satisfacer la necesidad de autoactualización es el realizar la actividad laboral o vocacional que uno desea realizar y, además de realizarla, hacerlo del modo deseado. Para poder satisfacer la necesidad de autoactualización, es necesario tener la libertad de hacer lo que uno quiera hacer. No pueden haber restricciones puestas por uno mismo ni tampoco puestas por el medio; “desear ser libres para ser ellas mismas” (DiCaprio, 1989, pag.367).

2.2 NECESIDAD DE TRASCENDENCIA.

Las necesidades de trascendencia son aquellas que están asociadas con el sentido de la comunidad, expresado a través de la necesidad de contribuir con la humanidad, yendo más allá de uno. Muchas veces, las personas dejan de lado las necesidades de desarrollo personal para poder contribuir a la sociedad; se podría decir que hay una necesidad altruista, la cual muchas veces se superpone a las inferiores. Este sería un estado de motivación que superaría al de la actualización.

3 NECESIDADES FUERA DE LA JERARQUÍA:

3.1 NECESIDAD DE SABER Y COMPRENDER.

Estas necesidades de orden cognoscitivo no tienen un lugar específico dentro de la jerarquía, pero a pesar de ello fueron tratadas por Maslow. Estas necesidades serían derivaciones de las necesidades básicas, expresándose en la forma de deseo de saber las causas de las cosas y de encontrarse pasivo frente al mundo.

3.2 NECESIDADES ESTÉTICAS.

Las necesidades estéticas están relacionadas con el deseo del orden y de la belleza. Estas necesidades estéticas incluyen: necesidad por el orden, necesidades por la simetría, la necesidad de llenar los espacios en las situaciones mal estructuradas, la necesidad de aliviar la tensión producida por las situaciones inconclusas y la necesidad de estructurar los hechos.

CARL ROGERS

Norteamericano, Doctor en Psicología Clínica. En sus inicios fue muy influido por psicoanalistas neofreudianos, principalmente por Otto Rank y Theodore Reich.

Todos los seres humanos tienen *tendencias constructivas*, nacen con esto y se expresan a lo largo de la vida. Esto significa que se tienen que dar las condiciones necesarias para que lo innato se pueda *actualizar*.

Para Rogers, las personas traerían un mapa genético que se tiene que actualizar, los padres y en general el medio, pueden poner obstáculos en el desarrollo del ser humano. Las personas tienen que llegar a ser lo que estaban predestinadas a ser.

Hay varios conceptos importantes como *confiar en uno mismo y en su propia experiencia e intuición*

Valorización orgánica

El hombre debe confiar en su experiencia, confiar en lo que le hace sentir bien, y rechazar lo que le hace sentir mal. La persona nunca va a aceptar la destrucción del ser humano.

Para Rogers, lo racional, el intelecto, es un obstáculo, porque se interpone entre nosotros y nuestros propios presentimientos, no nos dejan llevarnos por nuestra intuición. Esto muchas veces lleva a somatizar.

Rogers dice que hay que ser como una madre para el cliente, amoroso pero firme. Esto tiene que ver con la aceptación incondicional y este es uno de los obstáculos en el desarrollo cuando no se cumplen. Significa aceptar al otro. Generalmente se plantea que el amor de la madre es incondicional y el del padre es condicional, pero el de la madre es cuestionable "si te comes la comida te voy a querer".

Los primeros educadores son los padres, luego el colegio, por eso hay varias pautas de educación.

Generalmente se quiere al otro si cumple nuestras expectativas, si no lo hace el amor disminuye o se va.

El terapeuta tiene que dar un clima de confianza, sea como sea. No catalogar. Tratar al cliente como a una persona y aceptarlo como ser humano, no importa cual sea su patología.

Mientras más obstáculos hayan en el medio del cliente, mayor aceptación, porque más le ha costado desarrollarse.

El terapeuta debe dar su *consideración positiva* al cliente. Es lo mismo que la aceptación. Todo ser humano debe ser aceptado incondicionalmente, aunque éste no lo quiera (destacar lo positivo).

El terapeuta nunca debe juzgarlo, debe crear un clima de respeto. Plantear "hizo eso porque no pudo hacer otra cosa". Lo más importante es la relación que se establezca con el cliente, que pueda aceptar, confiar, etc.

Rogers también habla de que hay que hacer caso a su propio Yo, no guiarse sólo por lo que los demás dicen o quieren que yo haga. Hay que escucharse a sí mismo, hay que ser lo suficientemente independiente del resto.

El aceptar al otro no significa estar al lado de él llorando, es una relación paralela, no de amistad. No debe perder la perspectiva de terapeuta, no debe perder objetividad, hay que mantener los límites claros. El cliente, necesita un clima adecuado para poder desarrollar sus potencialidades.

La *introyección* es un fuerte obstáculo para el desarrollo.

Introyección

Es incorporar ideas ajenas. El Yo se empieza a nutrir de valores externos, por lo tanto, las decisiones que comienza a tomar, dependen de lo que incorporó, y pueden ser muy distintos a lo que quiere el organismo.

El concepto de Yo puede ser muy diferente del Yo Real, es como el yo creo que soy. Finalmente lleva a que la persona no sepa lo que quiere. Las decisiones que ha tomado en función de la introyección son muy costosas de mantener, y puede comenzar con angustia, no sentirse bien, etc.

El aceptar y respetarse uno mismo, no significa pasar a llevar al resto. Hay que tener criterio de realidad.

Se dice que la teoría de Rogers es hedonista, pero no es así. Si son tendencias constructivas, también lo van a ser para los demás. Si tienden a lo positivo, eso incluye a los otros.

Yo Real

Tal cual somos de acuerdo a la experiencia.

Autoconcepto

Como creemos que somos en base a nuestro pasado, presente y futuro. Como la persona cree que es. No necesariamente tiene relación con el Yo Real, en una persona que funciona plenamente, el Yo Real y el Autoconcepto son los mismos. El Yo Ideal es como nos gustaría ser y es distinto al Autoconcepto.

CONGRUENCIA V/S INCONGRUENCIA

Congruencia: cuando el concepto de Yo, Autoconcepto es igual a las experiencias reales del Yo. Cuando la persona tiene una buena autoestima, cuando actúa de acuerdo a su valorización orgánica, toma decisiones en función del presente, en el fondo es una persona que se percibe libre y por lo tanto que funciona plenamente.

Incongruencia: si no es aceptado incondicionalmente, debe realizar conductas para hacerlo y se va a ir desarrollando en un Autoconcepto introyectado, eso hace que se reprima y no actúe libremente. Aquí surge la incongruencia, lleva a la frustración y experimenta emociones negativas.

Máscara

Son los papeles artificiales que representamos. Pueden ser autoimpuestos o venir de afuera. Por ejemplo "tiene que ser...". Puede producir problemas en la identidad. No necesariamente son negativos, porque cuando asumimos estos roles, en concordancia con nuestro Yo Real, no hay conflicto, es decir, cuando nos nace hacerlo.

Rogers plantea una serie de enseñanzas, que observó a lo largo de su vida y que cree que pueden ayudar a otros. Van a llevar a un equilibrio con la propia experiencia (ayuda a las personas y al terapeuta).

1. *Resulta más beneficioso comportarse como uno es:* ser verdaderamente como uno es, no tener una conducta superficial y diferente hacia los propios sentimientos.
2. *Soy más eficaz cuando puedo escucharme con tolerancia y ser yo mismo:* ser capaz de autoobservarse y aceptarse como uno es.
3. *Es gratificante el hecho de poder aceptar a otra persona tal cual es.*
4. *Es de enorme valor permitirse comprender a otra persona:* tiene que ver con no tener juicios a priori, nunca criticar. Comprender es ser capaz de ponerse en el marco de referencia del otro, puedo llegar a modificar mi propio concepto sobre ciertas circunstancias (eso produce temor). Es enriquecedor porque amplía nuestro propio mundo.
5. *Abrir canales por medio de los cuales los demás puedan comunicar sus sentimientos:* es eliminar todas las barreras que impidan una buena comunicación. El terapeuta lo ve como es, y lo acepta así.
6. *Cuanto más uno se abre a las realidades propias y de la otra persona, menos se desea arreglar las cosas:* si más nos acercamos al otro, más nos acercamos a nosotros. Se arregla lo que la persona quiere arreglar y no lo que el terapeuta quiere.
7. *Yo puedo llegar a confiar en mi propia experiencia:* tiene que ver con la intuición y mi propio organismo, no tiene relación con la parte intelectual. Es la sabiduría interior.
8. *La evaluación de los demás no es una guía para mí:* las personas que están fuera de nosotros, pueden hacer juicios, pero el único que puede evaluar cómo lo hizo, es la propia persona. La propia experiencia es la máxima autoridad.
9. *Aquello que es más personal es lo que resulta más general:* los sentimientos son lo más íntimo, pero son lo más básico, lo más general. Es más fácil comprender cuando se contacta con ellos. Es lo común que tenemos, pero la puro, no lo mezclamos con introyecciones.
10. *Las personas se orientan en una dirección básicamente positiva:* las personas tienden hacia la autorealización, la maduración.
11. *La vida en su óptima expresión, es un proceso dinámico y cambiante, en el que nada está congelado:* la persona siempre está en un proceso de llegar a ser, hasta que muere.

Lo único que hay que trabajar es la relación terapeuta-cliente. Nadie le puede enseñar nada a otro, la persona tiene que desarrollarse sola. La persona puede usar esta relación para su propia maduración.

- La relación cliente-terapeuta debe ser en relación al terapeuta:
- Auténtico y transparente, de manera que pueda vivir sus propios sentimientos.
- Ser capaz de aceptar y valorar a la otra persona como alguien diferente a él.
- Tener una sensibilidad suficiente para ver al cliente y a su mundo como él lo ve.

Si esto sucede, en el cliente va a ocurrir lo siguiente:

1. Va a poder experimentar y comprender aspectos de sí mismo que estaban reprimidos.
2. Va a lograr una mayor integración personal.
3. Se va a volver más personal, original y expresivo.
4. Va a tener más confianza en él.
5. Se va a volver más comprensivo, por lo tanto va a aceptar mejor a los demás.
6. Va a poder enfrentar los problemas de la vida de una manera más fácil y adecuada.

LAS CLAVES DEL CAMBIO

El terapeuta no motiva al cliente, ni le proporciona energía para el cambio. El cliente tampoco aporta la motivación al cambio. La clave está en las *tendencias de autorealización* que tienen los seres humanos para desarrollar sus propias potencialidades. Si fuera tan simple, todos podrían autorealizarse, pero no ocurre.

Para que este cambio ocurra en terapia y sea significativo, tienen que haber cinco (5) condiciones.

1. Que el cliente se encuentre en frente de un problema realmente serio y significativo (que realmente necesite ayuda).
2. Que el terapeuta sea una persona coherente, alguien que sea capaz de ser lo que es.
3. Que el terapeuta sienta respeto positivo e incondicional hacia el cliente.
4. Que el terapeuta experimente una comprensión empática adecuada del mundo privado del cliente y que se lo comunique (tiene que ver con las leyes planteadas del reflejo).
5. Que el cliente, en cierta medida, logre experimentar la coherencia, aceptación y empatía del terapeuta.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Davidoff, Linda (1989): *Introducción a la Psicología*. México D.F.: Mcgraw-Hill.
- DiCaprio, Nicholas S. (1989): *Teorías de la personalidad*. México D.F.: Mcgraw-Hill.
- Frick, Willard B. (1973): *Psicología humanística*. Buenos Aires: Guadalupe.
- Maslow, Abraham (1954): *Motivación y personalidad*. Barcelona: Sagitario.