

**ELEMENTOS FUNDAMENTALES
DE**

PSICOLOGÍA SOCIAL

Psicología elemental, Capítulo 1

LAS NECESIDADES

El ser humano está influenciado por su cuerpo y su psique.
Desde el cuerpo (físico) derivan los estímulos más frecuentes y urgentes.

Los estímulos señalan las necesidades y crean la necesidad de satisfacerlos.

Ejemplo: el hambre crea la necesidad de comer.

Por lo tanto, distinguimos dos grandes grupos:

- las necesidades **físicas o primarias**
- las necesidades **psíquicas o secundaria**

Aquí está una lista de las principales necesidades ordenados en función de su urgencia con el ejemplo de un estímulo con el que puede presentarse la necesidad.

El primero y el último, más que necesidades, son "modos de ser".

	NECESIDAD	ESTÍMULOS
	Vivir, existir	miedo, ansiedad, terror, pánico
<u>Primarias</u> (cuerpo)	<ul style="list-style-type: none"> - respirar - beber - comer - orinar, defecar - protegerse de las inclemencias ambientales, salud, luz - dormir - libertad física, movimiento - sexualidad 	<ul style="list-style-type: none"> asfixia sed hambre dolores específicos calor, frio, etc. sueño debilidad deseo, excitación
<u>Secundarias</u> (espíritu)	<ul style="list-style-type: none"> - seguridad - socialidad - afecto - afirmación del yo estimación, consideración - libertad a todos los niveles - cultura, conocimiento - ideal, justicia 	<ul style="list-style-type: none"> miedo , estrés melancolía, aburrimiento deseo, languidez insatisfacción, decepción enojo, ira curiosidad misericordia
	felicidad etc.	infelicidad, tristeza

Aunque aproximada, la lista da una idea de la gradual disminución de la imperiosidad y urgencia de las particulares necesidades: en realidad

la lista está ordenada, considerando cuánto tiempo un ser humano puede resistir sin satisfacer una particular necesidad.

Ejemplo: es más urgente respirar que comer.

Muchas necesidades son comunes a casi todos los seres humanos. Son, por tanto necesidades colectivas que pueden ser satisfechas de manera colectiva.

Ejemplo: durante un banquete se satisface colectivamente la necesidad de comer, de socializar, etc.

Muchas necesidades son típicos de un determinado grupo de seres humanos.

Ejemplo: la maternidad para las mujeres.

Algunas necesidades son el resultado de nuestra forma de vida (social, artificial, etc.), pero todas estas necesidades tienen su lugar en la jerarquía de las necesidades y deben ser satisfechas.

Ejemplo : un lugar de trabajo alejado, distante, crea la necesidad de alejarse, de ahí la necesidad de viajar, la necesidad de transporte, etc.

La moda y la publicidad, los ejemplos típicos de la manipulación de las necesidades, crean necesidades artificiales que conducen a las compras o a los comportamientos a veces contrarios a sus propios intereses o autodestructivos.

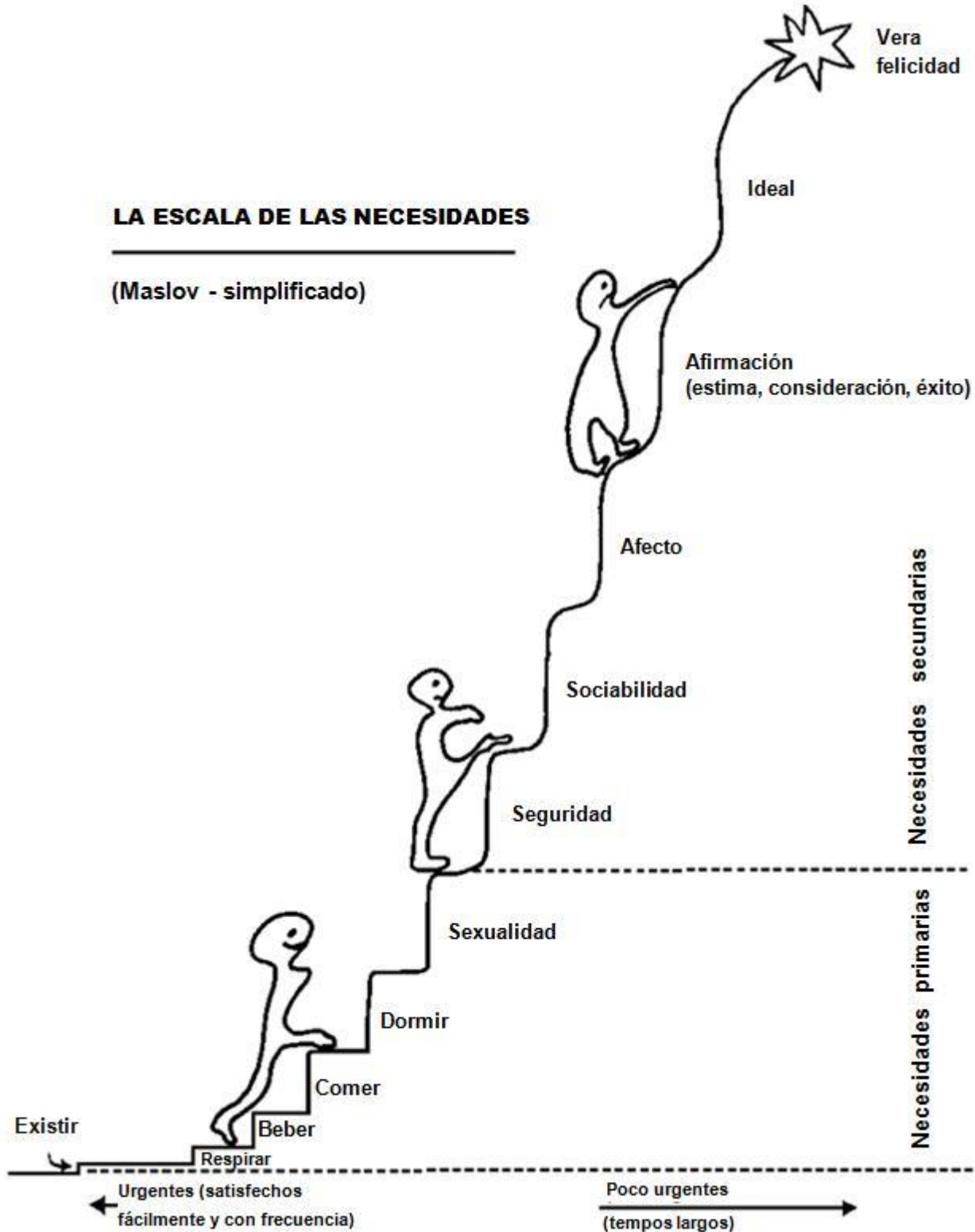
Ejemplo : la persona que lleva ropas o zapatos incómodas para estar "in"; el piercing; comprar objetos caros e innecesarios o de moda o "símbolo de estatus"; exponerse excesivamente al sol para obtener un bronceado.

Ejemplo : el tabaquismo, el alcoholismo, la drogadicción y todas las otras dependencias (ejemplo la video dependencia, la dependencia de los juegos de azar, la reciente dependencia de internet, etc.).

La mayoría de las que se consideran como necesidades simples, son en realidad una composición de varias necesidades interdependientes. (vea el ejemplo en el siguiente capítulo sobre el amor).

La satisfacción de las necesidades

Si representamos las necesidades como una escala, vemos que las primeras son la más urgentes y frecuentes, y también son los más fáciles de satisfacer, y viceversa.



La satisfacción de las necesidades es indispensable (véase también el capítulo siguiente).

Nota

En este sentido, el psicólogo estadounidense **Abraham Maslow** establece que un trabajador alcanza el rendimiento óptimo cuando están satisfechos **2/3** de sus necesidades.

También hay que recordar que Maslow ha identificado cinco grupos de necesidades, las que representó como la jerarquía de las necesidades en forma de una pirámide pentagonal. Además, para facilitar la comprensión, la escala representada aquí no consideraba las importantes necesidades del subconsciente (por ejemplo, la necesidad de sueño, de dormir).

La teoría de Maslow se puede utilizar para analizar los individuos, sino también a grupos sociales enteros, o períodos históricos (véase "El origen de la familia, de la propiedad" mismo sitio / CD).

(http://en.wikipedia.org/wiki/Maslow%27s_hierarchy_of_needs;
http://en.wikipedia.org/wiki/The_Origin_of_the_Family,_Private_Property_and_the_State)

El escalador representado en el dibujo supera de forma rápida y fácilmente los primeros pasos. Como el escalador encuentra pasos más y más altos y resbaladizos, debe luchar cada vez más para superarlos y para no quedarse atrás.

Cada vez que el escalador pasa un obstáculo o etapa, prueba un poco más de felicidad, que es mayor a la altura del escalón.

(más intensa fue la necesidad ahora satisfecha y mayor es la felicidad).

La felicidad termina cuando el escalador es consciente de la presencia de la siguiente etapa (esto ocurre cuando la satisfacción de una necesidad particular, ahora es una cosa adquirida y duradera) o de uno de los que ya superó, pero que vuelve a ocurrir de nuevo.

(porque entretanto el escalador volvió a caer porque ya no es posible satisfacer una necesidad específica ya que ya fue satisfecha)

Ejemplo : un trabajador tiene una familia y un trabajo, para que puede satisfacer con regularidad todas las necesidades hasta e incluyendo el cariño que recibe de su familia. En el trabajo su posición como un simple trabajador lo hace infeliz, por lo que su mayor deseo es ser considerado un "poco más" y llegar a ser capataz. Desafortunadamente debe separarse definitivamente de su familia y también se convierte en desempleado. De repente, sus necesidades más urgentes vuelven ser la sexualidad, la seguridad y el afecto. De la afirmación del yo, no se hable más. En esta situación, basta sólo una conversación con un conocido casual para hacerlo feliz.

Ejemplo : Posteriormente el mismo personaje gaña inesperadamente una gran suma en la lotería. Inmediatamente puede satisfacer las necesidades sexuales (también con prostitutas), la seguridad y la sociabilidad (la vida mundana) y es feliz. Ahora los pequeños y simples satisfacciones del período anterior han perdido su atractivo. Pero la felicidad termina cuando se da cuenta de que a pesar de la riqueza en realidad nadie lo ama, y esta falta de afecto lo hará infeliz de nuevo, hasta que ...

En la parte superior de la escala está la felicidad que podemos definir "real", ya que persiste mucho más tiempo que la que se obtiene pasando los pasos individuales. También hay que señalar que la satisfacción de las necesidades secundarias (las necesidades del espíritu) depende muy a menudo por la proximidad positiva de otros seres humanos. De ello se sigue que **la felicidad es real cuando es compartida**.

Comentarios

Satisfacer solo las necesidades primarias sería degradar la vida al nivel animal.

Ejemplo : un mendigo marginado que sobrevive en el borde de la existencia.

El progreso tecnológico y la sociedad de consumo hacen la satisfacción de las necesidades secundarias más difícil o complicado; pero facilitan la satisfacción de las necesidades primarias de aquellos que tienen el dinero necesario.

Ejemplo : En el ir a trabajar solo en su coche, el empleado ya no puede satisfacer su necesidad de sociabilización como cuando viajaba en tren en amistosa compañía de los otros viajeros.

Ejemplo : El florecimiento de agencias matrimoniales, lugares de encuentro para solteros, personas mayores o solitarios, chat en Internet, etc., son un síntoma de lo difícil que es encontrar un cónyuge adecuado o simple compañía.

La realidad individual puede hacer que sea más o menos fácil la satisfacción de las necesidades, también se cree que con dinero se pueden satisfacer todas las necesidades, que en principio es cierto para las necesidades primarias. El binomio **dinero = satisfacción de las necesidades = felicidad** crea en nuestra sociedad un extendido deseo de riqueza y la envidia para los que son ricos.

Ejemplo : Para una persona con discapacidad la satisfacción de las necesidades es más difícil; en un amplio centro comercial, por supuesto que por un pago, puede satisfacer casi todas las necesidades primarias.

En general los que pueden satisfacer sus propias necesidades consideran que esto es legítimo y digno; y no comprenden o piensan que otros, queriendo, pueden hacer lo mismo.

Ejemplo : "Tenemos lo que tenemos porque hemos trabajado día y noche durante toda la vida; que los otros hagan lo mismo".

Ejemplo : "Si en África trabajaran un poco más en vez de bailar y dormir, estarían un poco mejor."

Ejemplo : "Si te levantas más temprano, tu serías el primero en la fila y el trabajo lo habrías tomado tu (!)"

El ser humano tiende a satisfacer sus necesidades de la manera más simple, variada, rápida y agradable a su personalidad.

Ejemplo : A veces personas atractivas satisfacen sus necesidad de afirmación a través de la admiración de que es objeto, en lugar de desarrollar su personalidad.

Ejemplo : en la mesa cada comensal elige el menú que a él más le gusta, pero todos los invitados juntos satisfacen la necesidad de comer y beber.

Ejemplo :En Italia, un anciano viajaba solo en el transporte público con un extraño artefacto que él había construido y que no servía para nada. La gente curiosa le preguntaba qué era, por lo que él podía comenzar una conversación y satisfacer su necesidad de sociabilidad.

Quién tiene el hábito de satisfacer una necesidad particular renuncia a este de mala gana.

Ejemplo : es difícil dejar de fumar

Ejemplo : es difícil ser abandonado por la persona amada (celosía, resentimiento).

3 Ejemplo de análisis

Podemos dividir el 'AMOR en sus componentes interdependientes:
 amor físico (funciones glandulares),
 erotismo (imaginación),
 afecto,
 la sociabilidad,
 consideración (afirmación del ego)
 contribución a la satisfacción de las necesidades de la pareja y la creación de su felicidad (ideal).

Si una relación satisface todos estos requisitos genera mucha felicidad.

Ejemplo : la masturbación sólo satisface las necesidades glandulares

Ejemplo : ver una película pornográfica satisface la necesidad del erotismo

Ejemplo : la relación con una prostituta reúne los dos anteriores y, posiblemente, los de consideración y social.

Ejemplo : el afecto materno no satisface las necesidades glandulares y el erotismo

Ejemplo : el amor para un animal satisface artificialmente la necesidad de contribuir a la felicidad de los otros, y (posiblemente) los sociales, afecto y afirmación.

Etc.

Nota

Que el amor y el sexo en particular es una necesidad importante lo sabía también el psicólogo Wilhelm Reich, discípulo de Sigmund Freud.

4 La no satisfacción de las necesidades

El no cumplir con la satisfacción de una necesidad del cuerpo y / o la psique reacciona con estímulos gradualmente más y más imperiosos, consecuencia automática del instinto de conservación.

El no satisfacer una necesidad primaria, en un tiempo más o menos largo, produce dolor, enfermedad, muerte.

Ejemplo: sin beber el ser humano muere al cabo de unos días (deshidratación).

Al no satisfacer una necesidad secundaria se producen desequilibrios mentales como:

- la decepción, la desmoralización (es pasajero)
- la frustración, apatía, depresión nerviosa (es reversible)
- varios complejos, incluyendo el muy conocido complejo de inferioridad (es casi permanente)
- el agotamiento, es clásica la depresión nerviosa (es una enfermedad grave)
- reacción violenta: levantamiento, el suicidio o otro (reacción grave y, a veces definitiva)

Ejemplo: los presos en confinamiento solitario

A pesar de que la satisfacción de las necesidades es indispensable, en nuestra sociedad es prácticamente imposible para todo el mundo satisfacer sus necesidades, en especial las secundarias.

Ejemplo: la escasez de alimentos no permite a todos a "comer", de acuerdo a sus necesidades.

Ejemplo: los que en nuestro orden social están fijos a los puestos más bajos difícilmente pueden satisfacer las necesidades o ser considerados para una promoción profesional.

Ejemplo: el trabajador cansado ya no tiene el tiempo y la disposición para hacer frente a los hechos culturales

Por tanto, podemos decir que es muy difícil llegar a la etapa donde se satisfacen **todas** las necesidades. Y si esto ocurre, es probablemente una situación temporal.

5 La frustración, el estrés

Negarle la oportunidad merecida para satisfacer una necesidad en el ser humano crea una sensación de decepción, de ser una víctima de la injusticia, etc. Si la situación se repite genera una frustración con la consiguiente bajada de la moral, la apatía, etc. que "limitan el rendimiento." La frustración será reversible cuando la necesidad no satisfecha será satisfecha.

Ejemplo : la falta de un reconocimiento por el trabajo bien hecho, si se repite, crea decepción y puede producir una frustración.

Ejemplo : el pretendiente rechazado varias veces, frustrado, comenzará a dudar de sí mismo y hacerse complejos que hacen su vida aún más difícil.

El estrés es básicamente el miedo a no poder satisfacer una o varias necesidades.

En este contexto, el tiempo y su fragmentación juegan un papel importante. De hecho, en nuestro sistema económico las fuentes de estrés más comunes son el tiempo limitado para lograr uno o más objetivos, los horarios, citas y plazos para cumplir, las prisas, la competición, la inseguridad causada por la imposibilidad de evaluar la continuación y/o el resultado futuro, etc. De ello se deduce que la mayoría de las personas están más o menos estresadas. Obviamente el estrés reduce la calidad de vida y también afecta la salud psicofísica. Demasiado estrés induce al pánico con consecuencias impredecibles. La digitalización, con la relativa codificación de procedimientos, plazos y competencia, ha aumentado el estrés y también lo ha hecho más sutil.

Ejemplo: La pobreza es una fuente de estrés porque crea el miedo de no poder satisfacer necesidades y relativa incertidumbre por el futuro.

Ejemplo: Las metas poco realistas son una fuente de estrés para quienes deberían alcanzarlas.

Ejemplo: muchos trabajadores esperan que la jubilación los libere del estrés diario.

6 La felicidad

El ser humano está temporalmente feliz cuando ha satisfecho la necesidad más urgente y es muy feliz cuando ha satisfecho todas las necesidades (difícil).

La felicidad es la posibilidad de satisfacer todas las necesidades.

Cuanto mayor es el número de necesidades satisfechas, más dura la felicidad.

Ejemplo : el náufrago que está a punto de ahogarse es feliz cuando se encuentra con una ruina,

es infeliz cuando se da cuenta que está a merced de las olas,
 es feliz cuando encuentra un la tierra firme,
 está de nuevo infeliz cuando tiene sed,
 está feliz cuando encuentra una fuente,
 está infeliz cuando tiene hambre, está feliz cuando puede comer un asado de
 cabra,
 está de nuevo infeliz porque está sólo en una isla,
 es feliz de nuevo, esta vez por un largo tiempo, cuando llega el viernes, etc.
 (Robinsón Crusó)

A partir del tipo o tipos de necesidades satisfechas, de vez en vez la felicidad se define generalmente como la satisfacción, serenidad, delicia, alegría, gran felicidad, etc.

La imaginación tiene un rol muy importante para el ser humano, que a veces prueba en anticipo la felicidad en la sola idea de ser capaz de satisfacer una o más necesidades y / o revivir la felicidad probada hace mucho tiempo.

Ejemplo: recibiendo una carta de amor por el amante alejado

Ejemplo: releendo la misma carta, muchos años después

Una gran fuente de felicidad proviene de la realización de los ideales, en particular, la contribución personal para satisfacer las necesidades de los otros, entonces la felicidad de los otros, los jóvenes y las generaciones futuras. Por esta razón, la procreación, la maternidad y el rol de los padres y abuelos es una fuente natural de la felicidad.

Razonamiento

Es verdaderamente libre (y feliz), cuando ya no está presionado por necesidades insatisfechas.

El primer paso hacia la libertad es la satisfacción de las necesidades básicas, de hecho,

la libertad es la posibilidad de satisfacer todas las necesidades dónde, cuándo y cómo se quiere.

Obviamente se trata de una hipótesis teórica, porque la libertad de cada persona se ve limitada por la presencia y las libertades de las otras personas. Subordinadamente

la libertad es la posibilidad de escoger por sí mismos dónde, cómo y cuándo satisfacer todas las necesidades.

Por otro lado, sería bueno y justo que todos tengan la posibilidad de satisfacer sus necesidades, pero esto presupone una distribución equitativa de los recursos y de las oportunidades.

7 La importancia de la motivación

La satisfacción de las necesidades, o simplemente el miedo a no poder satisfacer las necesidades, y la consiguiente búsqueda de la felicidad son el motor de toda acción humana, el resorte que empuja al individuo a tomar un interés en todo lo que en su opinión puede ayudar a satisfacer las necesidades.

Pero hemos visto que para lograr la verdadera felicidad el ser humano debe satisfacer todas las necesidades. Por lo tanto, satisfacer las necesidades particulares los más urgentes es el objeto de sus pensamientos y deseos, aun una necesidad acuciante. La satisfacción de las necesidades se convierte en su meta en el corto o largo plazo, es el motor cotidiano, la esperanza, lo por qué actúa: es **la motivación**.

La motivación es la voluntad racional, la que hace que el individuo actúa para garantizar la satisfacción de sus necesidades.

Ejemplo : el deseo de ganar (y satisfacer su necesidad de afirmación y consideración) induce al atleta a inscribirse en una carrera, entrenarse y competir con empeño(que a veces es excesivo y contraproducente).
La razonada voluntad, que ha apoyado el atleta de principio a fin es la motivación.

Ejemplo: el arribismo, la codicia y el fanatismo son motivaciones empujadas hasta el extremo.

La motivación puede ser resaltada por haciendo el sujeto consciente de sus necesidades o aún la creación de algunas necesidades.

Ejemplo: Si el trabajador se explica que por la sobreproducción su empresa debe reducir el tamaño y que pronto será despedido, él estará asustado y también será más consciente de su necesidad de seguridad.
La motivación que impulsará el día siguiente al trabajador a solicitar más información a su capataz es asegurarse la deseada seguridad.

Conocidas las necesidades insatisfechas (directamente la motivación) de una persona, podemos convencerla, al ofrecerle la oportunidad de satisfacerlos y así atraer su atención, simpatía y confianza.

Ejemplo: invitar a quien está solo, a una fiesta o una reunión (hasta política) con la promesa de que se pueden encontrar muchos nuevos amigos y amigas.

Ejemplo : No le diga a los desempleados: "A diferencia de ti, yo tengo un trabajo maravilloso y seguro". Explícale lo que puede ayudarlo a encontrar un trabajo, o cómo los obreros de la empresa LIP han luchado para preservar el empleo.

En este punto, el problema es **cómo determinar y / o descubrir la motivación**.

8 La búsqueda de la motivación

Ya que es la necesidad de satisfacer las necesidades que crea la "voluntad de satisfacerlos", definida con precisión **la motivación**, necesitamos saber cuáles son las necesidades insatisfechas; particularmente las más urgentes.

Método de búsqueda directa: preguntas directas (con discreción!).

Ejemplo : ¿Estás contento con tu trabajo? La familia todo bien?
Tu novia está bien? ¿Has visto nuevamente los amigos?, Etc.

Ejemplo : "muy directo": ¿Eres feliz? ¿Qué no está como quisieras?
¿Cuál es en este momento tu mayor deseo?

Basándose en las respuestas se puede conducir la conversación sobre el tema que es más importante para nuestro interlocutor.

Método de investigación indirecta: se trata de juzgar a la persona clasificándola en una clase social, un grupo definido por la observación de la apariencia (ver capítulo siguiente), el comportamiento, la escritura a mano, teniendo la información, etc.

Ejemplo : es probable que para el hombre delgado, modesto, sólo y sentado apartado, es difícil satisfacer su necesidad de contacto humano (sociabilidad) y afecto. Esta necesidad no satisfecha podría ser la motivación que llevó a este hombre a entrar en el bar.

Ejemplo : es probable es que el hombre con el traje de trabajo y que está con un grupo de desempleados es también un desempleado, y por lo tanto tiene urgente necesidad de trabajo y de seguridad material (inútil en ese momento de hablar con el de fútbol).

La búsqueda de la motivación es más fácil y segura aplicando el método directo y el indirecto simultáneamente.

Ejemplo : A menudo aquellas personas que se llaman "clarividentes", mediante la observación y algunas preguntas dirigidas, descubren las necesidades no satisfechas de sus clientes y después es fácil predecir la satisfacción de estos («tu es sola pero pronto tu encontrarás el amor, tu tendrás tres hijos, etc.).

Ejemplo : En criminalística el investigador debe primero descubrir cuáles son las necesidades que el autor deseaba satisfacer a través de su acción. Desde aquí se puede volver a la razón (motivo) que lo llevó a cometer el crimen y también se puede definir el perfil psicológico del autor.

9 La motivación colectiva

Las necesidades colectivas, o la manipulación de la conciencia colectiva a través del miedo, dan lugar a una motivación colectiva que, posiblemente, se puede crear y / o se puede utilizar como la motivación de una sola persona. (recordemos acerca la extrema habilidad y eficacia de la propaganda política de ciertos regímenes totalitarios del pasado).

Ejemplo: La necesidad de seguridad y de trabajo puede llevar a los trabajadores a participar en una reunión. Concientizarse y motivarse por un discurso y participar en una marcha de protesta.

Ejemplo : A menudo ciertos políticos intimidan a los oyentes por temor a la recesión económica, el desempleo, el aumento de la burocracia, el aumento de los costos, los peligros y diversos desastres.

En la medida en que la producción industrial satisface las necesidades más extendidas, las necesidades insatisfechas que siguen modifican las relaciones sociales.

Ejemplo : En un pueblo árabe las mujeres iban al pozo a buscar agua, también para hablar entre sí (y para satisfacer su necesidad de socialización). Cuando el Estado llevó agua corriente a las casas, los maridos no les dieron permiso para salir de la casa. Para justificar sus salidas, las mujeres rompían los grifos.

Es claro que las razones de su viaje al pozo tenía poco que ver con el suministro de agua, lo que los funcionarios del gobierno no habían entendido. (Allí tenían que construir una hermosa fuente con un lavadero público!)

Fin del capítulo **Psicología elemental.**
Siga los ejercicios.

Ejercicios de psicología práctica

Necesidades

- en cuál categoría pertenece la necesidad de proteger las manos contra el frío?
- la necesidad de fumar es una necesidad natural o artificial?
- la necesidad de compañía de otros seres humanos es más o menos urgente que la necesidad de afecto?
- ¿por qué?
- de cual grupo es parte la necesidad espontánea de decir la verdad?

Satisfacción de las necesidades

- ¿cuáles son las necesidades que se pueden satisfacer en un bar generalmente bien atendido?
- que necesidades satisfagan las reclutas que después de un ejercicio toman una ducha?
- ¿Qué necesidades puede satisfacer una anciana que participa en un viaje organizado?
- - ¿Qué necesidad se satisface mediante la pintura en una hoja grande de papel inmaculado, o rompiendo voluntariamente un plato o una lámina de vidrio? (probar sólo con el papel!)
- ¿Qué necesidades satisfacen los aficionados del equipo de fútbol que está ganando el juego?

Felicidad

- Por qué y qué sentimientos prueba la persona que encuentra su bolsa que había perdido?
- ¿Por qué razón, qué sentimientos prueba el hombre perdido en el desierto, sintiendo en la radio el anuncio de que la ayuda está en camino? o que las búsquedas se han suspendido?
-
- Supongamos que una persona XY soltera se encuentra con el buen genio de la fábula de Aladdin. Así que el genio hace dos ofertas, pero la persona XY puede elegir solo una. La primera oferta consiste en proporcionar una mujer (o un hombre respectivamente) muy bella, atractiva, amable, cariñosa, servicial, que amará a la persona XY para siempre y la hará feliz. La segunda oferta consiste en proporcionar 20 millones de dólares, una suma importante que permitirá a la persona XY vivir cómodamente para siempre. Analizar las razones (prácticas, socio-culturales, emocionales, etc.) y las consecuencias de una u otra opción.

Ejemplo de aplicación

En una mujer adulta sujeto de trastornos mentales fue diagnosticado un odio inconsciente por la madre y que se remonta a la adolescencia, etc.

Es casi seguro que la madre tradicional y cuidadosa (el hogar, la escuela, la música clásica, tenis) impidió que la hija adolescente pudiera satisfacer sus necesidades de socialización (salidas con compañeros, fiestas, discotecas, etc.) y el sexo (el amor, la relación con los chicos, etc.).

Para la chica llena de vida la renuncia forzada fue traumática y su subconsciente y reprimido odio hacia su madre es por considerarla el principal obstáculo para la satisfacción de las necesidades y por lo tanto responsable de su infelicidad.

Por supuesto, la situación socio-cultural y la educación represiva impartida por los padres no siempre se corresponden con las necesidades de la persona, sino más bien a los dictados de la sociedad, la respetabilidad, situación económica de la familia, la religión, etc.

La reacción de los jóvenes puede ser la renuncia, o también la rebelión, la fuga del hogar, las drogas, etc.

Motivación

- ¿Cuál es la motivación que hace que los habitantes de una región azotada por la sequía realicen una danza de la lluvia?
- ¿Cuál es la motivación que hace que el trabajador asista a un curso por la tarde? ; y el joven a asistir a una fiesta de baile?
- ¿Cuál es la motivación que mueve al científico a llevar a cabo una búsqueda?; y al artista a crear una obra de arte?
- Porque el domingo nos vestimos mejor?
- Porque se juega la quiniela, la lotería, el LOTO, los juegos de azar, a pesar de saber que las probabilidades de ganar son muy bajas?

Psicología elemental, Capítulo 2

Tipología del ser humano

Advertencia: recientes estudios han relativizado un tanto esta teoría.

Introducción

Se puede conocer a la persona humana y su carácter, también a partir de la observación de su cuerpo y de su comportamiento.

La importancia del cuerpo

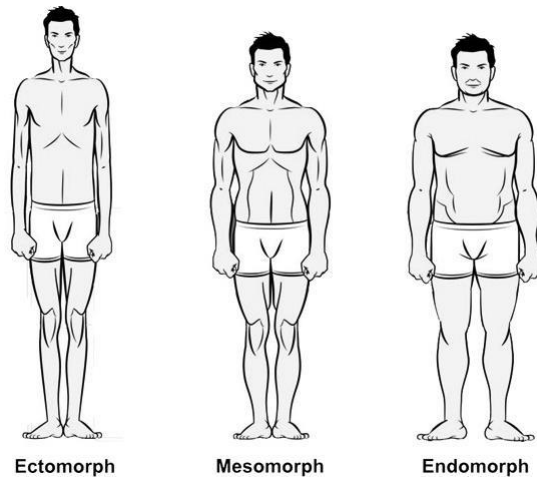
Considerando **únicamente** la constitución física, las teorías más conocidas sobre el tema (por ejemplo, Ernst Kretschmer) divide la humanidad en dos (o tres) grupos principales que podemos simplemente llamar los

delgados y los **gordos**

En ese sentido los "Muy delgados" (esquizofrénicos) o "Muy gordos" (neuróticos) son una pequeña minoría y a veces necesitan atención psiquiátrica, por lo tanto, los excluimos de nuestro tema.

También los clásicos "**delgados**" y los clásicos "**gordos**" son raros: en realidad todos nosotros **tenemos las características de ambos**, pero en proporción más o menos desigual.

Estas características están presentes en igual medida en el tipo de individuo medio, "Hombre ancho o atlético", perseverante, irritable que no examinamos aquí porque es poco frecuente.



El origen de la diferenciación probablemente se debe buscar en las características hereditarias y el tipo de alimentación pre-y post-natal (lactancia materna o biberón), que determina el número de células propensas a almacenar la grasa. También es importante cual mitad del cerebro es más activa.

En la tabla de la página siguiente se encuentran los dos tipos clásicos con respecto a su físico y de carácter.

Recordemos una vez más que la mayoría de los seres humanos tiene 'Un poco más de lo uno y un poco menos de el otro'.

De la tabla es deducible un concepto fundamental:

el delgado es **introvertido** (mantiene todo en su interior, psicótico, esquizofrénico)
 el gordo es **extrovertido** (vierte todo sobre los otros, depresivo, maníaco)

Este concepto está vinculado a los cuatro tipos de comportamiento descritos por Galeno en la antigüedad: el tipo **colérico**, **melancólico**, **sanguíneo** y **flemático**.

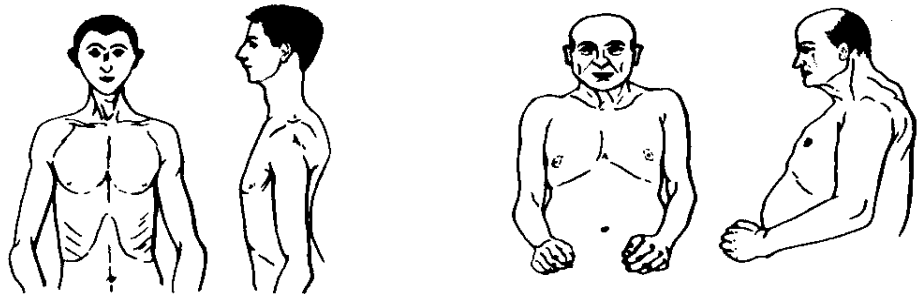
Determinación del tipo

No siempre es fácil clasificar a una persona, sobre todo cuando hay poco tiempo disponible, la persona está vestida, lleva una barba, es muy joven y deportiva, etc. A menudo las propiedades físicas se hacen evidentes sólo con la edad avanzada. En principio, el cuerpo esbelto delgado o viceversa gordito ya muestra el tipo de personalidad.

Sirve también la observación del comportamiento resultante de las características enumeradas anteriormente.

Ejemplo: La persona fría, separada, vestida con muchos colores, muy concentrada en la lectura, es probable que sea un "delgado".

Tipología del individuo



DEFINICIÓN

Esquizotímico , “delgado”

Ciclotímico , “gordo”

Estilo de vida
Ritmo de la vida

idealista, vida superorganizada
ritmo propio

práctico , natural sin reglas
se adapta a las circunstancias
y a los otros

Manera de manejar y de
comportarse

de acuerdo con esquemas fijos
y preordinados

se adapta a la situación

Manera de interpretar
las cosas

de acuerdo con la forma
difícilmente distraible, se
concentra en una única actividad

de acuerdo con el color
se distrae con facilidad, muchas
actividades paralelas

Atención, concentración

grande, difícil de conciliar
separado, ausente, frío

pequeña, concilia fácilmente
facilidad de contacto, gran calor

Sensibilidad

Relaciones con los otros

(pocos amigos pero buenos)

humano pero superficial

Ritmo personal	rápido	lento
Fatiga	repentino	gradual
Filosofía, política	racionalista	pragmático

Para determinar el tipo, también hay pruebas.

Ejemplo : tienes ocho pedazos de papel de la siguiente forma:

2 triángulos rojos y 2 triángulos azul

2 círculos rojos y 2 círculos azul

Ahora barajea los trozos de papel y pida a los examinados dividirlos en dos grupos de acuerdo con un criterio de su elección.

Muy probablemente los "delgados" los dividen según la forma (triángulos y círculos) y los "gordos" de acuerdo con el color (rojo y azul)

Tan bien se puede hacer las preguntas habituales.

Ejemplo : es fácil para usted hacer nuevas amistades y nuevos amigos?;

¿tu tuteas inmediatamente los otros?; ¿A menudo te ofende?; ¿ Eres un idealista o un práctico?; ¿ te enfadas a menudo ? etc.

Características

Es importante saber, al menos, los que se enumeran en la tabla:

El "delgado", como un buen introvertido, es frío, reservado, distante, sensible.

El "gordo" es extrovertido, cariñoso, abierta, de buena compañía, práctico.

Ejemplo : A menudo, el animador de un grupo de amigos es un simpático "gordo" que ríe, bromea y distribuye grandes palmadas en la espalda de todos, mientras que los "delgados", aunque se diviertan son bastante reservados.

Ejemplo : A menudo, los "líderes" de las grandes organizaciones o partidos políticos y las personas de éxito son el tipo ciclotímico, debido a su capacidad innata para comunicarse.

Y 'por lo tanto es irracional de abordar un "delgado" sin bastante tacto, mientras que un "gordo" propondrá pronto el "tú".

A la inversa, también es irracional a comportarse de manera diferente de lo que es la propia naturaleza.

Ejemplo : El muy "delgado", riendo y bromeando en voz alta y con ostentación, a la larga se convierte en insoportable.

También, es importante conocerse a sí mismo y sobre la base de esta información buscar de mitigar estas características que, porque son demasiado agudos, son casi faltas y podrían afectar a otros.

Ejemplo : El "delgado" debe tomarse la molestia de adaptarse a las circunstancias, de no ser obstinado y no enfadarse por cualquier broma.

Ejemplo : El "gordo" debe esforzarse para dejar un poco de "espacio" también a la personalidad de los otros.

Es evidente que la constitución física influye en la manera de satisfacer las necesidades descritas en el capítulo anterior.

Factores tales como la cultura, la educación, la familia, el medio ambiente, la condición social, la religión, la dinámica de grupo, etc., pueden solaparse con la personalidad natural que a veces es deliberadamente oculta y / o denegada porque considerada socialmente desacreditada.

Ejemplo : hay quienes se ofenden si son considerada una persona introvertida,

En este caso, aunque sea inconscientemente, el individuo vive como el actor que personifica a un personaje alieno con él, y que debe demostrar sentimientos que realmente no lo intentan.

Es la llamada "máscara" que casi todos los individuos adultos sociales llevan como un escudo para defenderse de la sociedad que juzga y evalúa los otros, incluso por la apariencia y el comportamiento.

Ejemplo : El delgado crecido en un ambiente familiar dominado por los "gordos" se comporta como un gordo, pero mantiene la gran sensibilidad característica de los delgados.

Este conflicto interior puede aun poner al individuo en crisis.

A esta lógica escapan sólo los niños, cuyo comportamiento es más espontáneo, y un poco las personas enmascaradas durante el carnaval.

Fin

Del archivo **Elementos fundamentales de psicología social**

[http://en.wikipedia.org/wiki/Maslow%27s_hierarchy_of_needs;](http://en.wikipedia.org/wiki/Maslow%27s_hierarchy_of_needs)

http://en.wikipedia.org/wiki/The_Origin_of_the_Family,_Private_Property_and_the_State

[http://en.wikipedia.org/wiki/Typology_\(psychology\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Typology_(psychology))

http://es.wikipedia.org/wiki/Distribuci%C3%B3n_normal

<http://es.wikipedia.org/wiki/Somatotipo>