

rado importante por los compañeros, para poder crear su imagen ideal en relación con lo que los otros pueden pensar de él.

La posición y la riqueza pueden ser medios para ganarse la consideración de los otros. Ser persona importante, tener cargos de prestigio, que los otros necesiten de él, son otros tantos ejemplos de la satisfacción de esa necesidad de reconocimiento.

Respuesta afectiva. La diferencia con el reconocimiento es que aquí se busca una reacción afectiva: el deseo de ser querido y la sensación de que los otros gustan de su compañía y quieren mantenerla. El grupo debe mostrarse satisfecho de tenerlo como miembro. Se siente bien cuando es aceptado por un pequeño grupo de individuos, sus iguales que lo conocen personalmente y lo aceptan como es, con sus cualidades y defectos. Le gusta ser querido. Las interacciones sociales relativas a la necesidad de respuesta afectiva son generalmente mucho más discretas que las de reconocimiento. El que pretende la respuesta social de reconocimiento aprecia la parte afectiva y solo le interesa ser considerado importante. Esto, si es muy abierto, choca bastante el grupo, y hace que la persona sea considerada antipática. El que procura la respuesta afectiva lo hace de una manera más discreta y puede ser un punto de unión para todo el grupo.

En su deseo de respuesta afectiva las personas procuran amor, afecto, respeto, pruebas de que son queridas y de que están integradas con las demás. Frecuentemente se realizan sabiendo que son aceptadas totalmente, de su presencia es apreciada, que merecen la confianza de los otros, quienes procuran su ayuda y su consejo.

Todo ser humano tiene las necesidades básicas descritas. Por eso su motivación social es compleja. Pero en cada persona unas necesidades predominan sobre las otras y forman una "molécula" personal distinta, por constituirse en una estructura

diferente los mismos elementos básicos.

Una motivación no excluye a la otra; todos tenemos las cuatro y quizá alguna en grado extremo. Otros tendrán motivaciones más equilibradas. Por eso las combinaciones son limitadas.

Todas las motivaciones sociales pueden contribuir para el enriquecimiento del grupo. Como también pueden impedir la cohesión y la productividad si son exageradas.

1. El deseo de reconocimiento puede inducir a algunos elementos a ejecutar con toda perfección trabajos comunes. Pero si el individuo no recibe reconocimiento puede frustrarse y procurar deshacer el grupo.

2. La respuesta afectiva lleva a los sujetos a fomentar la cohesión del grupo, a estimular la amistad y la confianza. Con todo puede suceder que exageren en la afectividad y se conviertan en elementos "pegajosos" y molestos; o que el grupo no responda con el clima de afectividad que ellos desean y se tornen inestables e irritables y continuamente negativistas.

3. La seguridad formará en los grupos los elementos de equilibrio y continuidad. Estos miembros inducirán al grupo a pensar bien las cosas antes de actuar y mantener una línea definida mientras ésta es válida. Pero puede también que haga aparecer en los grupos los elementos extraordinariamente conservadores y apegados a estructuras que impiden el desarrollo dinámico del grupo.

4. Las nuevas experiencias son motivaciones de elementos de acción en los grupos. De ahí salen la mayor parte de los líderes de la acción en dirección al objetivo. Son miembros muy valiosos para los grupos porque continuamente están buscando soluciones a los problemas, caminos nuevos de experiencias. La exageración de esta actitud puede ser peligrosa: puede llevar a un dinamismo exagerado y a tomar actitudes demasiado extremistas.

El ideal sería que la mayor parte del grupo tuviera una combinación equilibrada de

motivación social y que los pocos con necesidades más fuertes estuviesen contra balanceados. Pero sería esto algo ideal; lo mejor es que los grupos estén conscientes de las motivaciones que están predominando entre sus miembros e hicieran un trabajo positivo de orientación de la personalidad social de los individuos.

**BLOQUEOS EN ESTA RELACION INDIVIDUO-GRUPO Y AJUSTAMIENTO A LOS BLOQUEOS.**

1. - Bloqueos Sociales. - La explicación de la motivación social sería relativamente fácil si se limita a lo expuesto anteriormente. Pero hay que contar con un elemento nuevo: el bloqueo social.

El bloqueo social es como una muralla que el ambiente levanta a nuestro alrededor y que impide la satisfacción de nuestras necesidades de reconocimiento, cariño, acción, seguridad. El bloqueo social tiene tres causas principales:

1. - La imposibilidad natural de que el ambiente responda de una manera positiva a todas las motivaciones sociales de los individuos. Pueden juntarse varios individuos que pidan respuestas diferentes o el mismo ambiente se encuentra imposibilitado para responder, por ejemplo a una motivación de seguridad. Sería un bloqueo impuesto por la misma limitación del grupo.

2. - La inmadurez afectiva de las personas: la misma manera de pedir una respuesta al ambiente es exagerada por la inmadurez y el desequilibrio de la persona que tiene esa motivación. Las otras personas, molestas por esta exageración, o no responden con la intensidad que esa otra persona desea, o la rechazan bruscamente.

3. - Las estructuras sociales rígidas. No raras veces son estructuras sociales rígidas las que producen este fenómeno de bloqueo. Autoritarismos exagerados o paternalismos, ausencia de diálogos y comunicación, formalismos prusianos, celos injustificados, ambientes de suspicacia, de opresión o de miedo.

Todo este bloqueo a las motivaciones básicas produce en los individuos el fenómeno de "intimidación". La "intimidación" es una reacción psicológica a temor o incertidumbre

dumbre basada en la inhibición emocional producida por gente a la que se teme o a la que no se entiende. La base de la intimidación es la "inhibición emocional". Ante la represión de un ambiente contrario, las fuerzas de motivación social de los individuos se vuelven sobre sí mismas y quedan reprimidas. Este represión produce frustración en los individuos y consecuentemente, angustia. La angustia es la expresión psicológica en el individuo del conflicto entre las motivaciones sociales y las fuerzas represivas del ambiente. Las personas procuran válvulas de escape para escapar a la sensación de fracaso. Por eso tenemos que hablar de otra parte importante de las motivaciones sociales: los mecanismos de defensa y los ajustamientos a los bloqueos.

**MECANISMOS DE DEFENSA Y AJUSTAMIENTOS.**

Aunque aparentemente iguales, sus resultados son totalmente diferentes:

1. El mecanismo de defensa se basa en la "represión" de la motivación social y en procurar el equilibrio en una válvula de escape, que no realiza la intercomunicación social y por lo tanto no resuelve sino temporalmente la angustia. Generalmente son inconscientes para los individuos.

2. El ajustamiento procura resolver el "impasse" creado por el bloqueo, ajustándose a las dificultades sin reprimir la motivación que lo empuja a la intercomunicación social.

Los mecanismos que se explican pueden ser tanto mecanismos de defensa como ajustamientos, dependiendo del sentido que tengan.

La diferencia esencial es la existencia o no de la "represión" de las motivaciones ante el bloqueo, y en la realización o no del "ajustamiento" social.

**Enumeración de los mecanismos principales.**

Se dividen en tres grupos principales:

1. - Mecanismos de la acción.

2. - Mecanismos de idealización.

3. - Mecanismos de regresión.

Mecanismos de la acción.

Se procura con ellos, compensar las dificultades por una acción clara en el medio ambiente. Son tres:

- 1. Agresión
- 2. Compensación
- 3. Transferencia

1. Agresión. - Es un ajustamiento frecuente al bloqueo que impide al individuo progresar en la acción hacia el objetivo deseado. Puede entonces atacar ciegamente por que se sintió bloqueado. La agresión se manifiesta por gestos, palabras y hasta violencia física. Cualquier circunstancia, aún la más mínima, servirá para que se descargue el mal humor en el grupo o en el primer individuo que este al lado. La violencia de la descarga no tiene por causa la circunstancia que la provoca sino la frustración causada por el bloqueo del ambiente.

A veces esta agresión se vuelve contra el mismo sujeto: auto agresión. Se culpa a sí mismo por haber intentado actuar como lo hizo.

2. Compensación. - Es otra de las maneras de ajustarse a la frustración. Desviar las energías hacia otros intereses u objetivos. Pueden dedicarse a sobresalir en los deportes para compensar el fracaso en los estudios. Los trabajos manuales o la vida en el campo, además de ser mecanismos de descarga nerviosa en la acción corporal, pueden tener este sentido de compensación en un punto donde puede triunfar. Desde el punto de vista social puede ser compensar, por ejemplo, a través de la acción en un grupo, el fracaso en las discusiones.

3. Transferencia. - Es el ajustamiento que ocurre cuando el individuo transfiere a otro los sentimientos que tiene en relación a una persona. Esto puede ocurrir de manera positiva o negativa.

Positiva: afinidades o amistades espontáneas hacia personas poco conocidas, por que inconcientemente se les está identificando con amigos íntimos, hermanos, pa-

riente, la novia, etc.

Transferencia negativa: cuando el individuo se siente acatado y no puede atacar a la persona que lo ofendió por que es superior. Entonces transfiere la agresión a los subordinados o a personas más débiles. Ej. el dirigente que está insoporrible en el grupo porque fracasó en conseguir que se aprobara una proposición; el marido que encuentra todo detestable en casa-comida fría, casa sucia, hijos impertinentes-porque se le censuró por el patrón en la oficina.

2. Mecanismos de idealización.

Se procura resolver las dificultades por mecanismos interiores de idealización.

Se pueden enumerar:

Racionalización.

Identificación-Proyección

Fantasía

1. Racionalización. Es uno de los mecanismos de defensa más comunes. Al ser dolorosas para el individuo las razones reales que causaron su frustración, se procura razones teóricas que jussifiquen lo que aconteció y disminuyan la carga de angustia. Así el perezoso racionalizará de mil maneras su falta de acción. Ej. "nadie coopera" las uvas están verdes".

No se sabe hasta que punto, pero el mecanismo de la racionalización domina casi toda nuestra vida consciente -aunque su raíz es inconsciente-. Lo más difícil es llegar a la verdad íntegra de nuestras vivencias y situaciones. Los grupos tienen una tendencia extraordinaria a racionalizar en sus discusiones; los responsables tendrán que hacer un esfuerzo continuo para que se hable de vivencias, experiencias personales aquí y ahora - datos y hechos y no frases cargadas de emociones y motivadas por racionalizaciones.

2. Identificación-Proyección.

Identificación. Este ajustamiento adopta en el individuo la forma de vivir la vida de