

conflicto de acercamiento- acercamiento – approach–approach conflict

Authored by
memjavad

October 28, 2025

RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *conflicto de acercamiento-acercamiento – approach–approach conflict*. Spanish Psychological Databases. Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=1984>

Conflicto de Aproximación-Aproximación

Primary Disciplinary Field(s): Psicología de la Motivación, Psicología Social, Teoría del Conflicto

1. Definición Central

El conflicto de aproximación-aproximación, conceptualizado originalmente por el psicólogo social [Kurt Lewin](#) dentro de su influyente Teoría de Campo, representa la forma más benigna de conflicto motivacional que experimenta un individuo. Este tipo de conflicto surge cuando una persona se encuentra simultáneamente atraída por dos o más metas, objetos o cursos de acción que poseen una valencia positiva casi idéntica, lo que significa que ambos son percibidos como igualmente deseables y atractivos. La esencia del dilema no reside en evitar el dolor o la pérdida, sino en la dificultad de elegir una opción que inevitablemente implica el abandono de la otra, a pesar de que ambas prometen resultados gratificantes. La tensión psicológica generada en este escenario es puramente el resultado de la necesidad de tomar una decisión en un contexto de abundancia de opciones positivas.

La dificultad inherente a este conflicto radica en la equivalencia percibida de las fuerzas de atracción. Si una opción fuera claramente superior o más atractiva que la otra, la resolución sería instantánea; sin embargo, cuando los gradientes de aproximación hacia ambas metas son casi idénticos, el individuo experimenta una parálisis temporal o una oscilación entre las dos alternativas. Esta oscilación se mantiene hasta que algún factor externo o interno rompe el equilibrio, permitiendo que la persona se "incline" hacia una de las metas. Aunque este tipo de conflicto raramente produce la ansiedad intensa asociada con los conflictos de evitación, sí puede generar frustración y duda, especialmente si el tiempo para la toma de decisiones es limitado o si la elección implica un compromiso significativo de recursos.

A diferencia de otros tipos de conflictos motivacionales, donde la evitación de resultados negativos es la fuerza impulsora, el conflicto de aproximación-aproximación se centra exclusivamente en la elección entre beneficios. Un ejemplo clásico es la elección de un postre entre dos opciones igualmente deliciosas en un menú o la decisión de asistir a una de dos fiestas atractivas que tienen lugar simultáneamente. Aunque la resolución suele ser más rápida y menos dolorosa que en los conflictos de evitación, su estudio es crucial para comprender cómo los seres humanos asignan valor, cómo se enfrentan a la sobrecarga de opciones y cómo manejan el arrepentimiento potencial asociado con la pérdida de la alternativa no elegida.

2. Etimología y Desarrollo Histórico

El concepto de conflicto de aproximación-aproximación tiene sus raíces firmemente plantadas en la [Teoría de Campo](#) de Kurt Lewin, desarrollada principalmente en las décadas de 1930 y 1940. Lewin, influenciado por la física y la psicología de la Gestalt, visualizó el entorno psicológico (el

"espacio vital") como un campo dinámico de fuerzas. Dentro de este campo, los objetos y metas poseen una "valencia", que puede ser positiva (atracción) o negativa (repulsión). Las acciones de un individuo son el resultado de los vectores de fuerza que lo impulsan hacia o lo alejan de estas valencias.

La formulación original de Lewin describía el conflicto como una situación donde fuerzas aproximadamente iguales y opuestas actúan sobre el individuo. En el caso específico de aproximación-aproximación, el individuo se sitúa entre dos vectores de fuerza atractiva. Lewin utilizó diagramas topológicos para ilustrar cómo el individuo es tirado en direcciones opuestas, creando un estado de inestabilidad. Este modelo fue revolucionario porque proporcionó un marco cuasi-científico para analizar la motivación, alejándose de las explicaciones puramente conductuales y enfocándose en la percepción subjetiva y las fuerzas psicológicas internas.

Posteriormente, psicólogos como Neal Miller refinaron la comprensión de los conflictos motivacionales, aunque manteniendo la estructura tripartita básica de Lewin. Miller y otros investigadores se enfocaron en la naturaleza de los gradientes de aproximación y evitación, notando que la fuerza de atracción aumenta a medida que uno se acerca a la meta. En el conflicto de aproximación-aproximación, esta dinámica es peculiar: a medida que el individuo se acerca mentalmente a una meta (por ejemplo, decidiendo que va a elegir la Opción A), la valencia positiva de la Opción A se fortalece, pero simultáneamente, la Opción B, al ser temporalmente rechazada, sigue manteniendo una fuerte atracción, lo que puede provocar la oscilación de vuelta hacia B. El desarrollo histórico del concepto ha permitido su integración en la psicología de la decisión y la economía conductual, donde sigue siendo relevante para modelar la elección racional e irracional.

3. Tipología de Conflictos Motivacionales

Para comprender plenamente el conflicto de aproximación-aproximación, es esencial contextualizarlo dentro de la taxonomía general de los conflictos motivacionales propuesta por Lewin, la cual incluye tres tipos fundamentales, cada uno con dinámicas y consecuencias psicológicas distintivas. Mientras que el conflicto de aproximación-aproximación es el más sencillo de resolver, los otros dos tipos representan desafíos significativamente mayores para la estabilidad emocional y la toma de decisiones del individuo.

El segundo tipo es el conflicto de **evitación-evitación**. Este ocurre cuando el individuo se enfrenta a dos alternativas, ambas con valencia negativa, es decir, ambas son indeseables. La persona se ve obligada a elegir el "mal menor". La dinámica de fuerzas aquí es muy estable: al acercarse a una de las opciones negativas, la fuerza de repulsión aumenta, lo que impulsa al individuo a retroceder y acercarse a la otra opción negativa, donde el ciclo se repite. Esto a menudo resulta en una parálisis prolongada o en el deseo de "escapar del campo" (abandonar la situación por

completo). Este tipo de conflicto está asociado con altos niveles de ansiedad y estrés, ya que la resolución inevitablemente conduce a un resultado negativo.

El tercer y más complejo tipo es el conflicto de **aproximación-evitación**. En este caso, una sola meta u objeto posee simultáneamente valencias positivas y negativas. El individuo se siente atraído por los beneficios de la meta, pero repelido por sus costos o riesgos. Un ejemplo sería aceptar un trabajo muy bien pagado (atracción) que requiere mudarse lejos de la familia (evitación). La dinámica clave aquí es que el gradiente de evitación aumenta más rápidamente que el gradiente de aproximación a medida que uno se acerca a la meta. Esto crea un punto de equilibrio inestable a cierta distancia de la meta; si el individuo se acerca demasiado, la repulsión se vuelve dominante y lo hace retroceder, mientras que si se aleja demasiado, la atracción se vuelve dominante y lo impulsa hacia adelante. Este conflicto es notoriamente difícil de resolver y puede llevar a la ambivalencia crónica y a la postergación.

En contraste con estos escenarios complejos, el conflicto de aproximación-aproximación se distingue por su naturaleza fundamentalmente inestable, pero de fácil resolución. Una vez que el individuo se inclina ligeramente hacia una opción, la tendencia es a que el gradiente de aproximación a esa opción se fortalezca rápidamente, mientras que la otra opción se desvanece temporalmente en importancia. Aunque la tensión existe antes de la elección, el resultado es siempre positivo, lo que lo convierte en un conflicto de "ganar-ganar" desde una perspectiva externa, aunque internamente se sienta como una pérdida menor (la pérdida de la alternativa no elegida).

4. Características Clave y Dinámica de Fuerzas

El funcionamiento psicológico del conflicto de aproximación-aproximación se define por varias características distintivas relacionadas con la Teoría de Campo. La primera y principal característica es la **equivalencia de la valencia positiva**. Si las dos metas no fueran aproximadamente iguales en atractivo, no habría conflicto; la elección sería trivial. La igualdad percibida es lo que mantiene al individuo en un estado de indecisión, ya que cualquier movimiento hacia una opción parece injustificado en comparación con la otra.

La segunda característica crucial es la **inestabilidad del equilibrio**. Lewin describió este tipo de conflicto como un equilibrio inestable. A diferencia del conflicto de evitación-evitación, que genera un equilibrio estable (el individuo se mantiene atrapado en el centro), el conflicto de aproximación-aproximación se resuelve tan pronto como el individuo inicia un movimiento decisivo. En el momento en que se da un paso, por pequeño que sea, hacia la Opción A, la fuerza de atracción de A se incrementa ligeramente, mientras que la fuerza de B se mantiene constante o disminuye marginalmente. Esta pequeña ventaja inicial es suficiente para romper el empate y acelerar la aproximación a la meta elegida, haciendo que el proceso sea rápido una vez iniciado.

Una tercera característica es la **naturaleza no punitiva de la elección**. Dado que ambas opciones son positivas, el resultado de la elección no implica consecuencias negativas inherentes, sino únicamente la renuncia al beneficio alternativo. Esto minimiza el miedo y la ansiedad pre-decisional, que son tan prominentes en los conflictos que involucran la evitación. La tensión que persiste es más una forma de frustración temporal por la incapacidad de tenerlo todo, que una angustia por la posibilidad de un resultado perjudicial.

Finalmente, la dinámica de fuerzas también se ve influenciada por la **proximidad psicológica**. A medida que el individuo mentalmente se compromete con una opción, comienza a enfocarse en los aspectos positivos únicos de esa elección, aumentando su valor subjetivo. Este proceso de reevaluación, a menudo inconsciente, es el catalizador que rompe el equilibrio y permite la resolución. Por lo tanto, la inestabilidad del sistema garantiza que el conflicto de aproximación-aproximación sea inherentemente transitorio, lo que explica por qué rara vez se requiere intervención clínica para su resolución.

5. El Papel de la Disonancia Cognitiva

Aunque el conflicto de aproximación-aproximación es fácil de resolver a nivel conductual, la elección desencadena importantes procesos post-decisionales, siendo el más significativo la aparición de la **disonancia cognitiva**. La disonancia, según la teoría de Leon Festinger, es el estado de incomodidad mental que surge cuando una persona sostiene dos o más cogniciones (creencias, actitudes, valores) que son psicológicamente inconsistentes. En este contexto, la cognición "Elegí la Opción A" es disonante con la cognición "La Opción B era también muy buena y la he rechazado".

Para reducir esta disonancia post-decisional, el individuo se involucra en un proceso de justificación de la elección, conocido como el fenómeno de la "propagación de las alternativas". Este proceso implica la reevaluación de las opciones después de que se ha tomado la decisión. Específicamente, el individuo tenderá a aumentar la valoración de la opción elegida (Opción A) y simultáneamente a disminuir la valoración de la opción rechazada (Opción B), incluso inventando o exagerando fallas menores en la Opción B.

Este mecanismo psicológico es altamente adaptativo, ya que permite al individuo sentirse seguro y satisfecho con su elección, minimizando el arrepentimiento y el estrés que podría surgir al contemplar los beneficios perdidos de la alternativa. Si el proceso de reducción de la disonancia es exitoso, la persona se convence rápidamente de que la Opción A no solo era la mejor, sino que la Opción B, en retrospectiva, no era tan deseable como se percibía inicialmente. Esta justificación cognitiva transforma la experiencia de un dilema de "ganar-ganar con pérdida" a una clara victoria.

La magnitud de la disonancia generada es directamente proporcional a la dificultad percibida de la elección (es decir, cuán similares eran las valencias positivas) y la importancia de la decisión. Si la

elección es trivial (por ejemplo, elegir entre dos caramelos), la disonancia será mínima. Sin embargo, si la elección es significativa (por ejemplo, elegir entre dos programas de posgrado igualmente prestigiosos), el proceso de justificación y la consecuente propagación de las alternativas serán más intensos y cruciales para la satisfacción a largo plazo del individuo con su decisión.

6. Mecanismos de Resolución y Consecuencias Psicológicas

La resolución del conflicto de aproximación-aproximación se caracteriza por ser rápida y relativamente no traumática. Los mecanismos que facilitan esta resolución son variados, pero generalmente implican factores que rompen el equilibrio de fuerzas, ya sean internos o externos. El mecanismo interno más común es la reevaluación subjetiva del valor: un aspecto previamente insignificante de una de las opciones de repente adquiere mayor peso psicológico, inclinando la balanza.

Los factores externos de resolución incluyen la presión del tiempo o la intervención de terceros. Por ejemplo, si un plazo expira para una de las opciones, la elección se hace por defecto. De manera similar, la opinión o el consejo de una figura de autoridad o un amigo puede servir como el vector de fuerza externo necesario para iniciar el movimiento hacia una meta. Lo crucial es que, a diferencia de los conflictos de evitación, donde la resolución puede llevar a la represión o a la huida, en este caso, la resolución siempre implica el acercamiento a un resultado deseado.

Las consecuencias psicológicas inmediatas de la resolución son generalmente positivas. El individuo siente alivio al haber superado la indecisión y experimenta la satisfacción asociada con la consecución de una meta valiosa. Sin embargo, existe una consecuencia menos obvia: el arrepentimiento potencial. Aunque la disonancia cognitiva trabaja activamente para minimizarlo, si la opción rechazada resulta ser excepcionalmente exitosa o si la opción elegida decepciona inesperadamente, puede surgir un arrepentimiento leve o temporal. Este arrepentimiento es una forma de conflicto residual que recuerda al individuo el costo de oportunidad de la decisión.

En el ámbito de la psicología de la felicidad y el bienestar, el conflicto de aproximación-aproximación subraya la paradoja de la elección. Si bien tener opciones es fundamental para la autonomía y la felicidad, tener demasiadas opciones igualmente atractivas puede generar una [paradoja de la elección](#), donde la dificultad de seleccionar y el consecuente arrepentimiento post-decisional pueden disminuir la satisfacción general con el resultado, incluso si este es objetivamente bueno. Por lo tanto, la facilidad de resolución conductual no siempre se traduce en una satisfacción psicológica perfecta.

7. Aplicaciones Clínicas y Cotidianas

Aunque el conflicto de aproximación-aproximación rara vez requiere intervención clínica directa,

su comprensión es vital en varios campos aplicados, especialmente en el asesoramiento vocacional, la terapia de pareja y el marketing. En el ámbito cotidiano, este conflicto se manifiesta constantemente en decisiones de consumo. Por ejemplo, al comprar un automóvil, el consumidor puede verse en conflicto entre dos modelos que cumplen perfectamente sus requisitos y tienen precios similares. El marketing a menudo explota la dificultad de este conflicto, intentando introducir una diferencia percibida (a menudo emocional o social) que rompa el equilibrio y dirija al consumidor hacia su producto.

En el asesoramiento vocacional, los jóvenes a menudo enfrentan conflictos de aproximación-aproximación al elegir carreras o instituciones educativas. Si un estudiante es talentoso tanto en música como en ciencias, y ambas rutas le ofrecen un futuro prometedor y atractivo (valencia positiva alta), la elección puede ser angustiante. El papel del consejero no es eliminar las opciones, sino ayudar al individuo a articular diferencias subjetivas o prioridades a largo plazo que puedan romper el equilibrio de la valencia.

Clínicamente, el conflicto de aproximación-aproximación puede ser un componente de problemas más grandes relacionados con la indecisión generalizada o la ansiedad por el compromiso. Aunque el conflicto puro de aproximación-aproximación es benigno, si se combina con una personalidad que teme el arrepentimiento (maximizadores), la persona puede quedar atrapada en un ciclo de análisis excesivo. La terapia puede enfocarse en validar el valor de ambas opciones mientras se entrena al paciente en la aceptación de la pérdida inevitable de la alternativa no elegida, facilitando así el movimiento decisivo.

8. Debates y Críticas

A pesar de su utilidad como modelo conceptual, el conflicto de aproximación-aproximación ha sido objeto de debates y críticas, principalmente en lo que respecta a su clasificación como un verdadero "conflicto" y su relevancia en el mundo real, donde las situaciones rara vez son tan puras.

Una crítica fundamental es que, debido a su rápida y fácil resolución, algunos teóricos argumentan que no debería clasificarse con los conflictos de evitación-evitación o aproximación-evitación, que sí generan una tensión psicológica prolongada y difícil de manejar. Desde esta perspectiva, el conflicto de aproximación-aproximación es más una "decisión difícil" que un conflicto motivacional paralizante. Su inestabilidad inherente garantiza que el estado de tensión sea efímero, lo que cuestiona su poder explicativo para el sufrimiento psicológico.

Otra crítica relevante se centra en la pureza del modelo. En la vida real, las metas raramente tienen valencia puramente positiva. Incluso la elección entre dos postres implica una valencia negativa menor (calorías, costo). Por lo tanto, la mayoría de los dilemas de elección se describen mejor como conflictos de aproximación-aproximación mezclados con componentes de evitación,

creando un conflicto más complejo de doble aproximación-evitación. En este escenario más realista, cada opción tiene tanto beneficios como costos, y la persona debe sopesar los pros y los contras de cada paquete completo, lo que complica significativamente la dinámica de resolución descrita por Lewin para el modelo puro.

Finalmente, los debates contemporáneos se centran en la influencia de la cultura y la personalidad. Las culturas que valoran la individualidad y la elección personal pueden experimentar el conflicto de aproximación-aproximación con mayor frecuencia y quizás con mayor intensidad que las culturas colectivistas. Asimismo, los individuos que son "satisfactores" (que eligen una opción que es "suficientemente buena") resuelven estos conflictos más fácilmente que los "maximizadores" (que buscan la mejor opción absoluta), lo que indica que la resolución depende tanto de la dinámica de las fuerzas externas como de los estilos cognitivos internos del individuo.

Further Reading

[Lewin, K. \(1935\). A Dynamic Theory of Personality.](#)

[Festinger, L. \(1957\). A Theory of Cognitive Dissonance.](#)

[Miller, N. E. \(1944\). Experimental Studies of Conflict.](#)

[Schwartz, B. \(2004\). The Paradox of Choice: Why More Is Less.](#)