

# conflicto de aproximación-evitación – approach–avoidance conflict

Authored by  
**memjavad**

October 28, 2025

## RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *conflicto de aproximación-evitación – approach–avoidance conflict*. Spanish Psychological Databases. Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=1985>

## Conflicto Aproximación-Evitación

**Primary Disciplinary Field(s):** Psicología Motivacional, Teoría del Comportamiento, Psicología Clínica.

### 1. Definición Central y Tipología de Conflictos

El concepto de **conflicto aproximación-evitación** (Approach-Avoidance Conflict) constituye una piedra angular dentro de la psicología de la motivación, describiendo una situación interna en la que un individuo se enfrenta a un único objetivo o meta que simultáneamente posee valencia positiva (atracción) y valencia negativa (repulsión). Esta dualidad genera una profunda ambivalencia y tensión psicológica, ya que el acercamiento al objetivo deseado implica inevitablemente la confrontación con el aspecto temido o aversivo. Este tipo de conflicto difiere fundamentalmente de otros modelos de conflicto propuestos por la teoría de campo de Kurt Lewin, tales como el conflicto aproximación-aproximación (dos metas deseables) o el conflicto evitación-evitación (dos metas indeseables), destacándose por la lucha interna que surge de la polaridad inherente a la meta misma, y no entre metas separadas. La intensidad de la experiencia del conflicto está directamente relacionada con la magnitud de las fuerzas opuestas de atracción y repulsión que ejerce el estímulo en cuestión.

La esencia de este conflicto radica en la parálisis de la acción que frecuentemente induce. Cuando un sujeto se encuentra en un estado de aproximación-evitación, experimenta una oscilación conductual característica: se acerca al objetivo motivado por el deseo, pero al cruzar un umbral crítico de proximidad, la fuerza de la aversión se intensifica abruptamente, forzando la retirada. Este patrón de avance y retroceso puede persistir indefinidamente, impidiendo la toma de decisiones o la finalización de la conducta. Desde una perspectiva evolutiva, esta capacidad de sopesar los costos y beneficios de un solo estímulo es crucial para la supervivencia, pero en contextos modernos y complejos, puede manifestarse como indecisión crónica, ansiedad o patrones de comportamiento autodestructivos, especialmente cuando los elementos aversivos son de naturaleza psicológica, como el miedo al fracaso o la [intimidación](#).

Es importante destacar que la resolución de un conflicto aproximación-evitación no suele ser un proceso simple de elección racional, sino un ajuste dinámico de las fuerzas motivacionales. La respuesta del individuo a menudo implica mecanismos de defensa, reevaluación cognitiva del riesgo o la búsqueda de estrategias que permitan maximizar el beneficio (aproximación) mientras se minimiza el costo (evitación). La comprensión de esta dinámica es vital en campos como la psicología clínica, donde muchos trastornos, incluyendo las adicciones y las fobias, pueden ser modelados y analizados como conflictos aproximación-evitación profundamente arraigados, donde el objeto de deseo (la droga, la seguridad) está inextricablemente ligado a consecuencias negativas a largo plazo (daño físico, aislamiento).

## 2. Orígenes Históricos y Desarrollo Conceptual

Aunque la idea de fuerzas motivacionales opuestas ha sido reconocida desde la filosofía clásica, la formalización psicológica del conflicto aproximación-evitación se debe principalmente a la obra de [Kurt Lewin](#) en la década de 1930. Lewin, a través de su Teoría de Campo (Field Theory), postuló que el comportamiento de un individuo es una función de su "espacio vital" (life space), el cual está compuesto por la persona y el entorno psicológico tal como este es percibido. Dentro de este espacio, los objetos poseen valencias (fuerzas de atracción o repulsión) que generan vectores de fuerza dirigidos hacia o lejos del objeto. Lewin identificó el conflicto aproximación-evitación como uno de los tres tipos fundamentales de tensión conductual, proporcionando el marco conceptual inicial para entender cómo una sola región del espacio vital puede generar simultáneamente fuerzas opuestas.

No obstante, la validación empírica y la formulación matemática precisa de este conflicto fueron logradas por el psicólogo conductista [Neal E. Miller](#) en la década de 1940. Miller, trabajando en la Universidad de Yale, tradujo las ideas de Lewin a un lenguaje experimental riguroso, utilizando modelos animales (ratas) para cuantificar la fuerza de los impulsos de aproximación y evitación en relación con la distancia física a un objetivo. En sus experimentos clásicos, Miller entrenó a ratas para asociar un determinado lugar (el objetivo) con una recompensa (fuerza de aproximación, como comida) y, posteriormente, con un castigo leve (fuerza de evitación, como una descarga eléctrica). Al medir la fuerza de tracción de las ratas en diferentes puntos del camino, Miller pudo trazar las "gradientes" de aproximación y evitación, transformando un concepto teórico en un modelo cuantitativo predictivo.

El trabajo de Miller fue revolucionario porque demostró que la fuerza de los impulsos no era constante, sino que variaba sistemáticamente con la distancia. Sus hallazgos proporcionaron la base para el análisis de la conducta conflictiva en términos de gradientes de fuerza. Esta formalización permitió a los investigadores predecir con precisión el punto exacto en el que el organismo se detendría o comenzaría a oscilar. La transición de la teoría de campo gestáltica de Lewin a la metodología conductista de Miller solidificó el conflicto aproximación-evitación como un principio fundamental de la motivación, aplicable tanto a la conducta animal simple como a las complejas decisiones humanas, y sentó las bases para el estudio moderno de la ambivalencia y la toma de decisiones bajo presión emocional.

## 3. Fundamentos Teóricos: El Modelo de Miller

El modelo de Miller se basa en cuatro postulados empíricos clave que describen la relación entre la distancia a la meta y la fuerza de los impulsos motivacionales. El primer postulado establece que la tendencia a acercarse a una meta deseada (aproximación) se hace más fuerte cuanto más cerca está el individuo de esa meta. El segundo postulado es simétrico: la tendencia a evitar una

meta temida (evitación) también se hace más fuerte cuanto más cerca está el individuo de ella. Estos dos puntos establecen que ambos gradientes son crecientes a medida que disminuye la distancia, lo cual es intuitivo, ya que tanto la recompensa como el castigo se vuelven más inminentes.

Sin embargo, la característica más crítica y definitoria del modelo reside en los postulados tercero y cuarto. El tercer postulado afirma que el **gradiente de evitación** es significativamente más inclinado (más empinado) que el **gradiente de aproximación**. Esto significa que la fuerza del miedo o aversión aumenta mucho más rápidamente a medida que la persona se acerca al objetivo que la fuerza del deseo o atracción. Esta diferencia en la pendiente es lo que explica el fenómeno de la oscilación; la fuerza de evitación solo supera a la de aproximación en las proximidades inmediatas del objetivo. Lejos del objetivo, el deseo domina y el individuo se acerca; cerca del objetivo, el miedo domina y el individuo se retira.

El cuarto postulado de Miller establece que el aumento de la intensidad del impulso (por ejemplo, aumentando la recompensa o el castigo) eleva el nivel general de la gradiente sin alterar necesariamente su pendiente relativa. Si la recompensa aumenta, la curva de aproximación se desplaza hacia arriba; si el castigo aumenta, la curva de evitación se desplaza hacia arriba. La interacción de estas cuatro reglas crea una "zona de conflicto" o punto de intersección. Este punto de intersección representa la distancia de equilibrio donde las fuerzas de aproximación y evitación son iguales. Si el individuo se encuentra más allá de este punto (lejos), se acercará; si lo cruza (cerca), se retirará, resultando en el comportamiento de vaivén que define el conflicto aproximación-evitación.

#### 4. Características Distintivas de las Gradientes

La diferencia en la pendiente de las gradientes (el gradiente de evitación es más empinado) es el mecanismo psicológico fundamental que explica por qué las personas a menudo se detienen justo antes de alcanzar metas que simultáneamente desean y temen. La relativa planitud del gradiente de aproximación implica que el deseo por la meta se mantiene relativamente constante a lo largo de la distancia; el individuo siente casi el mismo nivel de atracción a 100 metros que a 50 metros. Por el contrario, la pronunciada pendiente del gradiente de evitación implica que el miedo se dispara dramáticamente justo en la proximidad. Este aumento súbito de la aversión es lo que obliga a la retirada, incluso cuando el objetivo está al alcance de la mano. Este fenómeno se observa en situaciones cotidianas, como el estudiante que desea entregar un trabajo sobresaliente (aproximación), pero cuyo miedo al juicio (evitación) se intensifica justo antes de hacer clic en enviar, provocando un retraso o una retirada temporal.

La fuerza absoluta de los impulsos también juega un papel crucial. Un individuo con un alto impulso de evitación general (quizás debido a un trastorno de ansiedad o experiencias traumáticas

previas) tendrá un gradiente de evitación que comienza en un nivel más alto, desplazando el punto de intersección hacia la distancia. Esto significa que el miedo supera al deseo mucho antes de que el objetivo sea alcanzado, resultando en una evitación más generalizada y una menor probabilidad de siquiera comenzar el proceso de acercamiento. Por el contrario, un alto impulso de aproximación puede desplazar el punto de intersección más cerca del objetivo, permitiendo al individuo tolerar una mayor proximidad al riesgo antes de que la evitación tome el control.

Además, el modelo implica que, si un individuo logra superar consistentemente el punto de intersección (quizás mediante el uso de fármacos, terapias de exposición o una reevaluación cognitiva), la fuerza de evitación, aunque sea la más fuerte, puede ser tolerada el tiempo suficiente para alcanzar la meta. La persistencia en la zona donde la evitación es dominante, sin embargo, es psicológicamente costosa y se asocia con altos niveles de estrés y ansiedad. La terapia psicológica, en este contexto, a menudo se centra en estrategias para aplanar la pendiente de la evitación (reducir la respuesta de miedo) o para elevar la curva de aproximación (aumentar la percepción del valor de la recompensa), alterando así el punto de equilibrio y facilitando el avance.

## 5. Manifestaciones Psicológicas y Fisiológicas

A nivel psicológico, el conflicto aproximación-evitación es la causa directa de la **ambivalencia** y la **ansiedad anticipatoria**. La ambivalencia es el estado emocional central, caracterizado por sentimientos mixtos y contradictorios hacia el mismo objeto. Este estado mental dificulta la claridad y la resolución, manteniendo al individuo en un estado de perpetua incertidumbre. La ansiedad anticipatoria surge del conocimiento de que el acercamiento al objeto deseado desencadenará inevitablemente la respuesta aversiva. Esta ansiedad puede ser tan intensa que el individuo evita incluso pensar en el objetivo, un mecanismo de defensa conocido como represión o negación, que busca reducir la tensión asociada al conflicto.

Fisiológicamente, la oscilación entre aproximación y evitación activa intensamente el sistema nervioso autónomo. La aproximación puede estar asociada con una excitación placentera (sistema parasimpático o simpático moderado), pero tan pronto como el individuo se acerca al punto de conflicto, la dominancia de la evitación dispara la respuesta de lucha o huida. Esto se traduce en síntomas físicos claros, como aumento del ritmo cardíaco, sudoración, tensión muscular, y liberación de hormonas del estrés como el cortisol y la adrenalina. Esta activación crónica, si el conflicto persiste a largo plazo, puede tener graves consecuencias para la salud, contribuyendo al desarrollo de trastornos relacionados con el estrés, como la hipertensión o la depresión.

La manifestación conductual más evidente es la ya mencionada oscilación, donde el individuo se mueve hacia adelante y hacia atrás, incapaz de comprometerse plenamente o de retirarse definitivamente. Esta conducta de vaivén no solo es ineficiente, sino que también consume

recursos cognitivos significativos, lo que lleva a la fatiga decisional y a la frustración. En el ámbito social, esta dinámica se observa en relaciones interpersonales donde una persona desea intimidad (aproximación) pero teme el rechazo o la pérdida de autonomía (evitación), resultando en un patrón de acercamiento y distanciamiento emocional que confunde a la pareja y perpetúa la insatisfacción de ambos.

## 6. Aplicaciones en la Psicología Clínica y Social

El modelo de conflicto aproximación-evitación tiene profundas implicaciones en la comprensión y el tratamiento de diversas patologías. En el contexto de las **adicciones**, el conflicto es paradigmático: la droga o la conducta adictiva proporcionan un placer inmediato y un alivio de la tensión (fuerza de aproximación), mientras que las consecuencias negativas a largo plazo (daño a la salud, ruina financiera, aislamiento social) constituyen la fuerza de evitación. El adicto se acerca repetidamente al consumo porque la recompensa inmediata es más fuerte que el castigo distante, pero la culpa y el remordimiento (evitación) se intensifican después del consumo, prometiendo un cambio que rara vez se materializa sin intervención.

En el tratamiento de las **fobias** y los trastornos de ansiedad, el conflicto es central. La persona fóbica desea la funcionalidad normal (aproximación) pero el objeto fóbico genera una evitación abrumadora. La [terapia de exposición](#) funciona precisamente al manipular los gradientes de Miller. Al exponer gradualmente al paciente al estímulo temido, se busca habituar la respuesta de evitación, reduciendo la pendiente del gradiente de miedo. Si la fuerza de evitación se modera, el punto de intersección se desplaza, permitiendo que la aproximación (el deseo de normalidad) domine y se produzca la conducta de afrontamiento.

En la psicología social y organizacional, el conflicto ayuda a entender la toma de decisiones complejas. Los consumidores pueden experimentar un conflicto aproximación-evitación al considerar la compra de un artículo de lujo: el deseo de estatus y gratificación (aproximación) se enfrenta al miedo al costo financiero o la culpa (evitación). De manera similar, los empleados que consideran aceptar un ascenso pueden desear el prestigio y el salario (aproximación) pero temer la mayor responsabilidad y el aumento del estrés (evitación). La gestión eficaz de estos conflictos requiere no solo la identificación de las fuerzas en juego, sino también la reestructuración cognitiva del entorno para aumentar la distancia percibida del riesgo o la recompensa percibida.

## 7. Críticas y Extensiones del Modelo

A pesar de su poder explicativo y su elegancia experimental, el modelo de Miller ha sido objeto de varias críticas. La principal limitación es su naturaleza excesivamente **conductista y mecánica**. El modelo original fue desarrollado con ratas en un entorno controlado, lo que simplifica en exceso la compleja dinámica de la motivación humana. Los seres humanos no solo responden a estímulos

físicos de recompensa y castigo, sino que también incorporan factores cognitivos como la expectativa, la atribución causal, la autoeficacia y la planificación a largo plazo, elementos que el modelo de gradientes no incorpora de forma explícita.

Una segunda crítica se centra en la **estaticidad del modelo**. Los gradientes de Miller sugieren un punto de equilibrio fijo. Sin embargo, en la vida real, las valencias y las pendientes de los gradientes cambian constantemente debido al aprendizaje, el estado de ánimo y la nueva información. Por ejemplo, una persona que teme volar (evitación) puede recibir nueva información sobre la seguridad aérea, lo que reduce la fuerza de su evitación y aplanan su gradiente. Los modelos posteriores han intentado incorporar la flexibilidad cognitiva y la capacidad humana de reevaluar el valor de las metas y los riesgos asociados.

Las extensiones más significativas del concepto incluyen el **conflicto de doble aproximación-evitación** (Double Approach-Avoidance Conflict), propuesto también por Miller. Este conflicto, mucho más común en la toma de decisiones complejas, implica la elección entre dos metas, donde cada meta tiene componentes positivos y negativos. Por ejemplo, elegir entre dos trabajos, donde el Trabajo A ofrece un salario alto (A+) y un horario horrible (E-), y el Trabajo B ofrece un salario bajo (A-) pero un horario flexible (E+). Este tipo de conflicto genera una indecisión mucho mayor, ya que el individuo debe sopesar y comparar dos conjuntos de fuerzas opuestas simultáneamente, lo que requiere un análisis más allá del simple punto de equilibrio de una sola meta.

## 8. Lecturas Adicionales

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

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

[Psicología de la Motivación y Emoción: El Papel de los Conflictos.](#)