

19  
29j

**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO**



**FACULTAD DE PSICOLOGIA**

**APROXIMACION AL ESTUDIO DEL CARAC-  
TER SOCIAL DE UNA COMUNIDAD**

**T E S I S**

**Que para obtener el Título de**

**LICENCIADO EN PSICOLOGIA**

**P r e s e n t a n**

**MARIA ISABEL BARONA LOPEZ  
NORMA ANGELICA ROMERO DIAZ**

**México, D. F.**

**1985**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I N D I C E

	<u>PAGINA</u>
I N T R O D U C C I O N	1
CAPITULO I      T E M P E R A M E N T O Y P E R S O N A L I D A D	5
Temperamento	6
Personalidad	7
CAPITULO II     D I F E R E N T E S C O N C E P C I O N E S T E O R I C A S A C E R C A D E L C A R A C T E R	10
Sigmund Freud	11
Wilhelm Reich	18
Erich Fromm	24
CAPITULO III    C A R A C T E R S O C I A L	42
CAPITULO IV     A N T E C E D E N T E S	50
CAPITULO V      M E T O D O	55
Planteamiento del Problema	56
Hipótesis	57
Sujetos	57
Escenario	58
Instrumento	59
Procedimiento	61

	<u>PAGINA</u>
CAPITULO VI      RESULTADOS	73
CAPITULO VII     CONCLUSIONES	95
CAPITULO VIII    SUGERENCIAS Y LIMITACIONES	103
Sugerencias	104
Limitaciones	106
APENDICES	107
A.    Cuestionario Caracterológico	108
B.    Orientación más frecuente en cada una de las respuestas	111
BIBLIOGRAFIA	124

## INTRODUCCION

## INTRODUCCION

El concepto de carácter social se basa en la premisa de que hay una estructura común a la mayoría de los miembros de los grupos o clases dentro de una sociedad dada. Este concepto no se refiere a la estructura de carácter de un individuo sino a un conjunto de rasgos de carácter que se ha desarrollado como una adaptación a las condiciones económicas, sociales y culturales comunes a ese grupo.

El conocimiento de la estructura de carácter de una comunidad permite, por un lado, predecir los probables efectos que tendrán en sus miembros los programas educativos o los proyectos económicos; y por otro lado, permite adecuar los servicios de asistencia psicológica a la comunidad a que están dirigidos.

Por este último motivo, vimos la necesidad de efectuar un estudio para encontrar los rasgos de carácter compartidos por los miembros de una comunidad urbana, la colonia Ruiz Cortines. En esta comunidad se encuentra localizado el Centro Comunitario de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México, el cual presta servicios psicológicos entre los que se cuentan la orientación a padres, psicoterapia a niños, adolescentes y adultos, terapia familiar, etc. Con el fin de sentar las bases, implementar los programas generales de trabajo y establecer los programas asistenciales, este Centro Comunitario ha llevado a cabo diversas investigaciones. El presente estudio forma parte de estas investigaciones. Estas surgen del interés propio

de la Psicología Comunitaria cuyo objetivo es el establecimiento de programas a nivel preventivo y no únicamente de diagnóstico, tratamiento o rehabilitación. Su meta primordial es la realización de programas orientados a que la comunidad como un todo y no exclusivamente el individuo crezca y se desarrolle para obtener un nivel óptimo de salud mental.

Las investigaciones de este tipo buscan el mejoramiento de la salud mental del hombre, ya que como Fromm señaló, la salud mental no puede estudiarse como una cualidad abstracta de una persona abstracta. Si se quiere estudiar el estado de la salud mental del hombre es necesario investigar la influencia de la sociedad sobre la naturaleza humana. Únicamente si podemos llegar a formarnos una idea acerca del carácter social tendremos una base para juzgar la salud mental y el equilibrio del hombre.

La estructura del carácter puede limitar las posibilidades de adaptación a nuevas condiciones culturales y socioeconómicas. Por tanto, si en la planeación del mejoramiento humano no se toma en cuenta el carácter social los resultados pueden ocasionar contratiempos inesperados.

Para conocer el carácter social es vital empezar por conocer el carácter del individuo. Por consiguiente, en la presente investigación, después de hacer una revisión de diferentes concepciones teóricas acerca del carácter así como su diferenciación con los conceptos de temperamento y personalidad, se efectuó la aplicación, calificación e interpretación de un cuestionario interpretativo caracterológico con el fin de detectar los --

rasgos predominantes de carácter en cada miembro de la comunidad y de allí detectar aquellos característicos - de ésta, compartidos por sus miembros, es decir, el carácter social.

## CAPITULO I

### TEMPERAMENTO Y PERSONALIDAD

## TEMPERAMENTO

El temperamento se refiere según Allport a los fenómenos característicos de la naturaleza emocional del individuo incluyendo su susceptibilidad a la estimulación emocional, su fuerza usual y velocidad de respuesta, la calidad de su estado de ánimo prevaeciente y todas las peculiaridades de fluctuación e intensidad de su estado de ánimo. Estos fenómenos se consideran dependientes de la estructura constitucional y, por lo tanto, en gran medida de origen hereditario. Esta definición no implica que el temperamento no varíe del nacimiento a la muerte. El temperamento puede alterarse dentro de ciertos límites por influencias médicas, quirúrgicas y nutricionales así como durante el aprendizaje y la experiencia.

Aún cuando el temperamento puede ser alterado a medida que evoluciona la personalidad, permanece el hecho de que a partir del nacimiento existen niveles constitucionales, químicos, metabólicos y neuronales que establecen nuestro repertorio característico. Es por tanto posible su alteración pero no ilimitadamente.

## PERSONALIDAD

Allport hace un análisis de los diversos significados - del término personalidad. Incluye sus significados etimológicos, filosóficos, teológicos, jurídicos, biosociales y psicológicos. Dentro de los significados psicológicos encuentra diferentes tipos de definiciones, a saber, aditivas, integrativas, configuracionales, jerárquicas y aquellas basadas en la distintividad. Finalmente llega a la siguiente definición del término personalidad :

"La personalidad es la organización dinámica, dentro -- del individuo, de aquellos sistemas psicofísicos que de terminan sus ajustes únicos a su ambiente".

Dentro de esta definición encontramos los siguientes -- conceptos :

- Organización dinámica.- La personalidad es una organización que debe ser considerada como algo en constante desarrollo y cambio, que es motivacional y se autoregula.
- Sistemas psicofísicos.- Sistemas son los rasgos o -- grupos de rasgos en estado - activo o latente; y psicofísicos porque no son exclusivamente mentales.
- Determina.- La personalidad es algo y ha ce algo.

- Unicos.-                    Todo ajuste de una persona -  
                                  es único en tiempo, espacio  
                                  y cualidad.
  
- Ajustes a su ambiente.-    La personalidad es una forma  
                                  de supervivencia. La pala--  
                                  bra ajuste incluye tanto las  
                                  adaptaciones como las inadap  
                                  taciones.

Otra concepción importante respecto a la personalidad - nos fue proporcionada por Sullivan quien realizó grandes contribuciones a través de su teoría en virtud del interés que daba a la sociedad como creadora de la personalidad. De ahí se desprende su planteamiento respecto a que el hombre puede cambiar, cambia, e incluso ha de cambiar su patrón fundamental de personalidad al ir creciendo y madurando, dando importancia así a las fuerzas ambientales como moldeadoras del hombre. Para él, personalidad era más una palabra que una entidad de estudio. Su teoría subraya la relación entre personalidades y no el estudio de una sola personalidad, pues ésta sólo existe en relación a otras.

Sullivan plantea que el hombre lucha por reducir las -- tensiones de su vida y que éstas provienen de dos fuentes principales: las necesidades orgánicas y la inseguridad social que produce la ansiedad. En cuanto a la primera, él considera que a veces el hombre puede relegar sus necesidades biológicas en favor de los requerimientos más poderosos de su sistema social, sin que por esto niegue la influencia del sistema biológico del hombre en el desarrollo de la personalidad.

La inseguridad social como fuente de tensión la plantea siguiendo los lineamientos básicos de su teoría respecto a la ansiedad humana, la cual ve él como un motor -- primario, como constructora del sistema del yo y como -- la gran motivadora y educadora de la vida.

Esta ansiedad dice él, puede ser productiva o destructiva, pues en la vida una ligera ansiedad es buena para -- el hombre, aún cuando la ansiedad total le produce confusión y lo vuelve incapaz de emprender acciones inteligentes.

Sullivan plantea que el hombre está rodeado por sentimientos de ansiedad desde que nace, partiendo del ansioso intento de la madre porque sobreviva, hasta las precauciones que la sociedad toma para mantener a sus componentes libres de daño, dolor o muerte. Por tal motivo, la ansiedad se mantiene, en el transcurso de la vida, como algo constante y con lo cual debe luchar a diario el individuo en su búsqueda para disminuirla.

Consideró que los sistemas de tensión son similares y -- se encuentran presentes en todos los individuos, pero -- que cada uno tiene su peculiar modo de manejarlos. La individualidad se manifestará en la forma en que los -- hombres se enfrenten a sus tensiones.

Por otro lado, Fromm entiende por personalidad a la totalidad de las cualidades psíquicas heredadas y adquiridas que son características de un individuo haciéndolo único. Considera que las diferencias entre las cualidades heredadas y adquiridas es equivalente a las diferencias entre temperamento por una parte y carácter por la otra.

## **CAPITULO II**

### **DEFERENTES CONCEPCIONES TEORICAS ACERCA DEL CARACTER**

SIGMUND FREUD

Freud fue el primero en analizar el carácter científicamente y con un sentido dinámico; como un sistema de impulsos subyacentes a la conducta aunque no idénticos a ella.

Para él, el estudio del carácter trata de las fuerzas que "motivan al hombre". Estas fuerzas tienen como -- fuente de energía el impulso sexual. Freud explica los diferentes rasgos de carácter como "sublimaciones" de -- las diversas formas de impulso sexual o como formacio-- nes reactivas contra ellas. Considera que "los rasgos permanentes del carácter son continuaciones invariadas de los instintos primitivos, sublimaciones de los mis-- mos o reacciones contra ellos". 1/

Los rasgos de carácter de tipo sublimado se dan cuando el yo logra reemplazar un impulso instintivo primitivo, por otro menos perjudicial, que sea compatible con el - yo; de esta manera, canaliza el torrente de los instin-- tos.

Los rasgos de carácter reactivos son de tipo defensivo donde el impulso instintivo primitivo es controlado por su opuesto. Sin embargo, existe siempre el peligro de que vuelvan a abrirse paso los impulsos primitivos.

Estos rasgos de carácter reactivos coinciden en su mayo-- ría con los rasgos de carácter que forman los diferen-- tes tipos de carácter pregenital.

1/ Freud, S., El carácter y el erotismo anal, Obras Com-- pletas, Madrid: Ed.Bib.Nva., 1981, V.II, p.1354

La caracterología freudiana se deriva de las fases evolutivas de la teoría de la libido. Freud considera que el carácter del hombre está constituido por material de impulsos sexuales y se compone de los instintos fijados desde la niñez, de construcciones adquiridas por sublimación y de aquellas otras destinadas al sometimiento - efectivo de los impulsos perversos y reconocidos como - inutilizables. A través del psicoanálisis consiguió establecer una relación entre ciertos rasgos de carácter y determinados elementos erógenos.

El instinto sexual, cuya manifestación dinámica es denominada libido, se compone de instintos parciales los --cuales van adicionándose para conformar determinadas organizaciones, siendo la fuente de estos instintos par--ciales diferentes órganos del cuerpo. Así, tenemos que la primera fuente de estos instintos parciales es la zona erógena bucal que más adelante pierde primacía dando paso a la zona del erotismo anal la cual antecede a la zona genital, primero a un nivel sin características adultas y después a un nivel de genitalidad madura que - corresponde a la manifestación del instinto sexual per se.

Según Freud, toda persona que evoluciona de una manera normal pasa por las diferentes etapas de la organiza---ción libidinal cuyo resultado será la estructura del carácter del individuo. Sin embargo, muchos individuos - se detienen en alguno de estos puntos de evolución y retienen ya como adultos las características preadultas - del carácter.

Freud planteó cuatro tipos generales de organizaciones libidinales : oral, anal, fálico-genital y genital pro-

piamente dicha. Estas organizaciones corresponden a -- las etapas del desarrollo del individuo cuyos rasgos de carácter estarán matizados por el grado de fijación que se tenga a cada una de ellas.

La primera de estas organizaciones es la oral. En ésta la actividad sexual va aunada a la absorción de alimentos a través de la zona erógena bucal. Su fin sexual -- consiste en la asimilación del objeto.

Esta fase se subdivide en dos. En la primera denominada oral pasiva, se trata únicamente de la incorporación oral faltando toda ambivalencia en la relación con el -- objeto ya que no lo percibe como algo ajeno a él mismo. El placer de este período de chupeteo o succión, está -- basado en el hecho de tomar o recibir algo. La segunda fase, caracterizada por la aparición de la dentición y por lo tanto de la capacidad de morder, es denominada -- fase oral sádica y muestra por primera vez fenómenos de ambivalencia entre tendencias amistosas y hostiles.

Si durante el primer período oral pasivo el niño ha carecido de placer o lo ha obtenido en exceso, su abandono se hace con dificultad y afectará intensamente las -- posibilidades de placer que pueden obtenerse en la siguiente etapa. De tal manera, el niño que ha sido frus-- trado o gratificado en exceso en la fase oral pasiva, -- el placer de morder será enfatizado y la formación de -- su carácter se iniciará bajo la influencia de una ambivalencia que se expresará con características de hostilidad y disgusto. Esta ambivalencia se refiere a que -- el niño obtiene placer al morder los dedos, lo que alivia las molestias de la dentición, y al mismo tiempo -- obtiene dolor. Esta es la experiencia prototípica maso-- quista.

Ciertas personas para quienes la succión fue muy placentera pueden conservar un imperturbable optimismo que -- les ayuda a alcanzar sus objetivos en la vida, o bien, pueden convertirse en personas que creen que siempre habrá un sustituto de la madre quien les dará todo lo que necesitan lo cual los condena a la inactividad.

Aquellos que pasaron este período sin gratificaciones -- parecen estar siempre pidiendo algo, ya sea modesta o -- agresivamente y en ocasiones su anhelo frustrado de conseguir satisfacciones por vía oral se transforma en la necesidad de dar algo oralmente.

Los rasgos de carácter de tipo oral se refieren básicamente a aquellas personas que manifiestan deseos de ser alimentadas de manera material, emocional e intelectual, dependiendo de sus objetos amorosos para la conservación de su autoestima. La persona con este tipo de carácter mostrará en su conducta general una falta de inclinación a cuidar de sí misma y requerirá que los demás cuiden -- de ella, lo cual se expresa con extrema pasividad. Este tipo de personas esperan que todas las satisfacciones se les ofrezcan sin ninguna reciprocidad.

El carácter oral sádico se refiere a aquellos individuos que ruegan y exigen mucho, no renuncian a su objeto y -- se adhieren a él. El concepto de sadismo comprende una posición activa y dominadora.

La segunda etapa de la organización de la libido es la anal. En esta etapa, el ano se constituye como el lugar más importante de tensiones y gratificaciones sexuales. Estas sensaciones de agrado y desagrado están asociadas con la expulsión y la retención de las heces a --

través de la maduración de los esfínteres anales. La educación para el control de esfínteres representa un conflicto en el niño entre un impulsos instintivo (defecación) y una barrera externa (normas sociales). Las consecuencias de este conflicto dejan por fuerza huellas indelebles en la estructura del carácter.

Freud aceptó lo postulado por Abraham respecto a que en esta etapa pueden distinguirse dos estadios. En el primero de ellos dominan tendencias destructivas y de pérdida (anal expulsivo) y en el segundo las de conservación y posesión del objeto (anal retentivo), precursor del objeto como carga amorosa.

En la defecación se plantea al niño una primera decisión entre la disposición narcisista y el amor al objeto. Expulsará con docilidad las heces como una dádiva para el objeto amoroso o las retendrá como satisfacción autoerótica en un principio; siendo más tarde empleada para la afirmación de su voluntad personal.

Como se expuso anteriormente, este proceso puede dejar huellas permanentes y predominantes en la estructura del carácter de algunas personas.

Estas personas poseen regularmente tres particularidades : el orden, la economía y la tenacidad. El orden comprende tanto la pulcritud individual como la escrupulosidad en el cumplimiento de deberes y la garantía personal. La economía puede aparecer intensificada hasta la avaricia y la tenacidad convertirse en obstinación pudiendo combinarse con tendencias a la cólera y a inclinaciones vengativas.

La tercera etapa denominada fálico-genital muestra ya un objeto sexual y una convergencia de las tendencias sexuales hacia dicho objeto.

En esta fase los genitales tienen ya un papel directivo, sin embargo, no continúa desarrollándose hasta constituir una organización genital definitiva sino que desaparece y se sustituye por el período de latencia.

Esta etapa fálico-genital se presenta simultáneamente al complejo de Edipo en el cual el niño deposita una mayor carga de energía libidinal en el objeto amoroso -- creándole esto sentimientos de rivalidad hacia la figura paterna, a la cual ve como amenazante, surgiendo así la amenaza de castración. Esta amenaza origina que estos impulsos sexuales sean reprimidos y es así como surge el período de latencia que interrumpe temporalmente la evolución sexual del niño.

A esta etapa como a todas las anteriores corresponden ciertos rasgos de carácter. Los caracteres fálicos son personas cuya conducta es temeraria, resuelta, segura de sí misma; sin embargo, estos rasgos son reactivos, reflejan una fijación en este nivel que se debe al temor a la castración y sus dudas relativas a su propia masculinidad mediante la agresividad. Una conducta -- abiertamente osada y turbulenta es la fachada tras la que se esconden la timidez y la angustia.

La última fase de la organización sexual corresponde al período genital adulto donde la primacía de los genitales tiene como fin principal la reproducción. Con el inicio de la pubertad empiezan las transformaciones que llevarán a la vida sexual a su constitución definitiva.

Esta etapa se caracteriza por la subordinación de todos los fines genitales a la exigencia heterosexual normal y la elección del objeto amoroso apropiado.

En el carácter genital, la energía sexual halla salidas apropiadas; las emociones no son detenidas sino utilizadas adecuadamente. Los impulsos pregenitales quedan subordinados a la función heterosexual o son sublimados. Los diversos impulsos instintivos quedan coordinados, - el complejo de Edipo se resuelve y se establece una armonía entre las instancias psíquicas.

Por consiguiente, el carácter plenamente evolucionado y por así decirlo maduro, es el genital. El carácter genital normal y absoluto es un concepto ideal. El logro de la primacía genital implica un gran progreso en la formación del carácter. Contribuye al pleno desarrollo del amor y del odio. Supera la ambivalencia y significa además el fin de las formaciones reactivas y un aumento en la capacidad de sublimación. Cuanto más armonioso sea el carácter, tanto más normal y mejor adaptado será el individuo.

Por último, es importante mencionar que la evolución de la libido no significa que una fase primitiva oral da paso a otra fase sádico anal y que ésta a su vez da paso a una fase fálico genital y así sucesivamente, sino que éstas sustituciones no tienen lugar repentinamente; es de manera gradual, de modo que persisten siempre --- fragmentos de la antigua organización a lado de la más reciente; y aun en la evolución normal, la transformación nunca es completa y en la configuración final pueden persistir todavía residuos de fijaciones libidinales anteriores.

WILHELM REICH

Reich considera que el carácter consiste en una alteración crónica del yo a la que podríamos calificar de rigidez. Es la base del modo de reacción característico de una persona; su significado está en base a la protección del yo contra peligros exteriores e interiores. Como mecanismo de protección que se ha hecho crónico -- puede denominársele como una coraza. Esta coraza significa inevitablemente una disminución de la movilidad psíquica total; sin embargo, debe concebirse esta coraza como algo móvil operando conforme al principio placer-displacer. En situaciones poco placenteras, la coraza aumenta; en situaciones placenteras disminuye.

El grado de movilidad caracterológica, la capacidad de abrirse a una situación o de cerrarse ante ella constituye la diferencia entre la estructura de carácter sana y la neurótica.

Concebía a la formación del carácter, como anteriormente mencionamos, como una coraza psíquica que protegía - al individuo de estímulos perturbadores del mundo externo y de las luchas libidinales. Cuatro tipos principales de defensas del carácter fueron descritas por él. - Primero, el carácter histérico estructurado como una de fensa en contra del incesto que se manifestará por una orientación pasivo-femenina con expresiones subversivas de sexualidad al mismo tiempo que evita las manifestaciones abiertas de interés sexual. En segundo lugar, - el carácter compulsivo determinado por una defensa en - contra de impulsos sádicos y agresivos, el cual mani---

fiesta excesivo orden, pulcritud y meticulosidad. En tercer lugar, el carácter fálico narcisista condicionado por una defensa en contra de las tendencias pasivo-femeninas, desarrolla una forma de ser fría, arrogante y agresiva. Por último, el carácter masoquista respaldado por una defensa en contra de recriminaciones fantaseadas de la conciencia, evita la ansiedad forzando a otros a tratarlo mal de manera que sea capaz de reprochárselos y someterse al autocastigo y a la autodepreciación; quiere ser amado pero enmascara esto con provocaciones al objeto amoroso.

Reich clasificó los tipos de carácter de acuerdo a cómo son resueltos los problemas existentes durante las primeras etapas del desarrollo. En términos del manejo de la energía libidinal, un carácter oral receptivo existe como sublimación de la fase de succión; es amistoso y optimista y ve a las personas y al mundo como objetos maternales. El carácter oral agresivo, sublimación de la fase oral de morder, se manifiesta agresivamente, con envidia, ambición y la necesidad de explotar a otros. El carácter anal, sublimación del período anal, es pedante, pulcro y avaro. El carácter fálico sublimó la fase fálica a través de un comportamiento frío y arrogante. El carácter uretral se manifiesta como una ambición devastadora. Por último, el carácter genital es el carácter maduro capaz de relacionarse con los demás de manera adulta.

La orientación teórica básica de Reich, en un principio estaba en total concordancia con las primeras formulaciones de Freud respecto a la teoría de la libido. Incluso se le consideraba "más freudiano que Freud" <sup>2/</sup> en lo concerniente a la importancia de esta teoría. Sin -

2/ Wolman, B., Teorías y sistemas contemporáneos en Psicología, Barcelona: Ed. Mtz. Roca, 1979, p.391

embargo, fue quien inició una separación socio-cultural de Freud. Para Reich, la forma de canalizar la energía sexual era un criterio de salud mental, y la sexualidad era el factor principal de la estructura de la personalidad. Posteriormente observó que el desarrollo del carácter depende así mismo del sistema socioeconómico y plantea que el psicoanálisis y el marxismo no debían caminar por sendas diferentes.

Consideraba que en relación con la función sociológica de la formación del carácter se debe estudiar el hecho de que determinados órdenes sociales crean las formas de carácter que necesitan para su preservación.

Hasta aquí podemos resumir, por un lado, que Freud propone que los rasgos de carácter surgen de las distintas fijaciones en el desarrollo psicogenético de la libido y que tienen como fuente fundamental las necesidades -- orgánicas y primordialmente aquellas de índole sexual ; al mismo tiempo trata de explicar toda la conducta humana, que no está al servicio de las necesidades biológicas básicas, como la sublimación de fuerzas libidinales convirtiéndola en el producto de un sistema cerrado de energía de tipo mecanicista. En este punto coincide -- Reich, pues aunque menciona las fuerzas sociales, es la teoría de la libido la base central de su comprensión - del hombre.

Por otro lado, Sullivan no intenta describir más allá - de lo clínico una teoría de la naturaleza del hombre; - simplemente plantea que la angustia y la experiencia interpersonales son la base fundamental del desarrollo -- del carácter y la personalidad, a través de las diver--sas personificaciones que se presentan en el proceso de desarrollo y que dan finalmente los distintos estereotipos como formas perdurables del carácter.

Sin embargo, aun cuando la teoría de Fromm sobre el carácter plantea similitudes aparentes con las descripciones fenomenológicas que del carácter hicieron Freud y - sus seguidores, al no aceptar la sublimación como el mecanismo inconsciente que nos hace humanos, surge, en un principio, en consonancia con el movimiento existencialista europeo que plantea que es de la situación humana y de la naturaleza del hombre de donde nacen sus rasgos caracterológicos.

Por lo tanto, la teoría de Fromm nace del estudio de la naturaleza humana y plantea la diferencia fundamental - entre el hombre y los animales la cual consiste en la - conciencia de sí mismo, la razón y la imaginación, es - decir, los productos de la telencefalización.

Estas capacidades propiamente humanas enfrentan al hombre a las grandes dicotomías existenciales de ser único y diferente y a la vez parte de la naturaleza y del rei no animal; de estar vivo y a la vez saber que va a morir.

De estas dicotomías surgen las necesidades básicamente humanas que son :

- Necesidad de relación : Aún cuando el hombre está - sólo tiene la necesidad de vincularse con otros seres humanos pues no soporta la soledad y su felicidad depende de la solidaridad que siente con sus semejantes.
- Necesidad de trascendencia : Es necesario trascender el estado de pasividad y la accidentalidad de la existencia, a través de la creatividad.
- Necesidad de arraigo ; El hombre puede prescindir - de sus raíces naturales sólo en la medida en que encuentre nuevas raíces humanas con las cuales sentirse a gusto.
- Necesidad de un sentimiento de identidad ; El hombre dotado de razón e imaginación, necesita formarse un concepto de sí mismo, necesita ser capaz de sentirse a sí mismo como sujeto de sus acciones.

- Necesidad de una estructura que oriente y vincule :  
Responde a la necesidad que experimenta el hombre de tener no sólo un sistema de ideas, sino también un objeto de devoción que dé sentido a su existencia y a su situación en el mundo.

De la forma en que se solucionen estas necesidades a --  
través de los procesos de asimilación y socialización,  
nacen las diferentes formas de valorar el mundo y de re  
lacionarnos con los demás. es decir, la fuente del ca-  
rácter es la naturaleza humana.

## ERICH FROMM

Para Fromm, el carácter es la forma más o menos constante en que canalizamos la energía humana a través de los procesos de asimilación y socialización.

La forma de manejar estos procesos es lo que nos da la pauta del carácter del individuo y plantea sus valores básicos, sus actitudes fundamentales ante la vida, su forma de relacionarse con los demás.

En el hombre el carácter es un sustituto del aparato -- instintivo del animal; ya que le permite la canalización de su energía de manera más funcional pues evita el derroche de ésta al proporcionarle al individuo una mayor efectividad en su diario vivir evitándole el tomar una decisión deliberada cada vez que actúa.

Durante el proceso de su vida, el hombre se relaciona - con el mundo de dos maneras : adquiriendo y asimilando ideas, pensamientos, objetos, experiencias y relacionándose con otras personas y consigo mismo. A estas dos - formas de relacionarse con el mundo Fromm las denominó respectivamente, proceso de asimilación y de socialización.

El hombre debe adquirir objetos y asimilarlos con el fin de satisfacer sus necesidades; puede llevar esto a cabo recibéndolas, tomándolas o produciéndolas. De igual - manera, no puede vivir sólo ni aislado de los demás, -- pues esto es incompatible con la salud mental.

El hombre se relaciona con otros de diversas formas ; - puede amar u odiar; puede competir o cooperar; puede - construir un sistema social igualitario basado en la libertad o en la opresión. Pero debe relacionarse de alguna manera y la forma particular en que lo hace es expresión de su carácter.

El proceso de socialización surge de las necesidades de relacionarse productivamente con sus semejantes y establecer vínculos amorosos que disminuyan el sentimiento de angustia y soledad concernientes a la situación humana. Esto no es posible si no se posee conciencia plena del propio ser, de su naturaleza, de su fuerza y sus debilidades y de las características de su situación particular. En el momento en que logra esto, deja de ser un objeto convirtiéndose en una persona capacitada para relacionarse. Las relaciones interpersonales maduras requieren una imagen de sí mismo buena y global como -- ser humano a través del autoconocimiento y del conoci-- miento de sus semejantes.

Para Fromm, el hombre a través del proceso de socializa-- ción puede relacionarse de diversas maneras : la rela-- ción simbiótica, la del distanciamiento-destruictividad y la de amor.

En la relación simbiótica el individuo se relaciona con otros, pero pierde o nunca obtiene su independencia. - La persona simbióticamente adherida no diferencia clara-- mente entre sí mismo y el objeto de su simbiosis cuyo - vínculo está esencialmente formado de sentimientos y -- fantasía. Al intento de despojarse del yo individual, de huir de la libertad y de buscar la seguridad adhe--- riéndose a otra persona, se le conoce como masoquismo ;

al impulso por absorber a otros y tener un completo dominio sobre éstos se le da el nombre de sadismo. Estos dos tipos de relación son complementarios.

En la relación distanciamiento-destruccion, el sentimiento de impotencia individual puede vencerse al apartarse de aquellos a quienes se percibe como amenazantes; la destruccion es la forma activa del distanciamiento. El impulso de destruir proviene del temor a ser destruido. Al negársele la capacidad de crear, destruye.

El amor es la forma productiva de relación con otros y con uno mismo e implica respeto, responsabilidad, cuidado y conocimiento, así como también el deseo de que la otra persona crezca y se desarrolle conservando la integridad de cada uno. En la forma productiva de relación la persona no espera de los demás lo que no puede esperar de sí mismo. No les temerá irracionalmente y podrá ver con simpatía y afecto a otra persona que intenta vivir con los mismos problemas que él. Sólo se apartará o defenderá de aquellas personas que amenacen su integridad.

Tomando como base el proceso de asimilación, Fromm da forma a su caracterología. No obstante, es importante hacer notar que esta caracterología aunque fue realizada tomando como fundamento principal el proceso de asimilación, no deja a un lado el proceso de socialización pues la forma o modo de relación del individuo es consecuencia directa de cómo asimila el mundo que lo rodea, es decir, de su carácter.

Plantea cuatro tipos de carácter improductivos y uno -- productivo conformados los primeros por aspectos positivos y negativos y que fungen como tales en relación directa al grado de productividad global del sujeto; es -- decir, a mayor productividad de una persona mayor utilización de los aspectos positivos que conforman a cada -- uno de estos tipos u orientaciones de carácter. Estos cinco tipos de carácter serán explicados por separado -- para una mejor comprensión. Por esta razón, es de vital importancia no perder de vista que el carácter de -- una persona está conformado por una combinación de es--tas orientaciones, aún cuando una va a ser siempre la -- predominante. Como se mencionó anteriormente, esta -- orientación predominante está conformada por mayor o menor cantidad de rasgos positivos o negativos de acuerdo al nivel de productividad del individuo.

Las orientaciones improductivas constituyen una parte -- normal y necesaria de la vida. Todo ser humano, para -- sobrevivir, debe ser capaz de aceptar cosas de otros -- (orientación receptiva), de tomarlas (orientación explotadora), de ahorrar (orientación acumulativa) y de intercambiarlas (orientación mercantil).

Sólo cuando estas capacidades son esencialmente improductivas se transforman en el deseo voraz de recibir, -- tomar por la fuerza, acumular o traficar como modos predominantes de adquisición.

En la primera orientación improductiva, la receptiva, -- la persona "siente que la fuente de todo bien se halla en el exterior y cree que la única manera de lograr lo que desea, ya sea algo material, sea afecto, amor, conocimiento o placer, es recibiéndolo de esa fuerza externa".<sup>3/</sup>

<sup>3/</sup> Fromm, E., Etica y Psicoanálisis, México: FCE, 1980, p.75

El problema de amar es casi exclusivamente el de "ser amado" y no el de amar. Estas personas tienden a ser indiscriminadas en la selección de sus objetos de amor ya que ser amado por quien sea es una experiencia tan abrumadora para ellos que se "prenden" de cualquiera que les da amor o algo que parece amor. Son extraordinariamente sensitivos al rechazo de parte de la persona amada. Su orientación es la misma en la esfera del pensar. Si son inteligentes, son los mejores escuchas ya que son eminentemente receptivos y no producen ideas; si se les deja por sí solos se paralizan.

Es característico de esta orientación el buscar, antes que nada, a alguien que les de la información necesitada más que hacer el menor esfuerzo por sí mismos. Si son religiosos tienen un concepto de Dios del cual esperan todo, y nada de su propia actividad. Si no son religiosos, su relación con las personas o las instituciones es la misma : siempre esperan el "salvador mágico". Demuestran una clase muy particular de lealtad a muchas personas. Les es difícil decir no y con frecuencia su lealtad se pone en conflicto así como sus promesas. En vista de que no pueden decir que no adoran decir que sí a todo y a todos y la paralización de sus habilidades críticas los hace cada vez más dependientes de otros. Son dependientes no sólo de las autoridades para que les digan qué hacer sino de las demás personas en general como cualquier tipo de apoyo. Esta impotencia es especialmente importante en lo que respecta a aquellos actos que por su naturaleza deben hacerlos solos, tales como la toma de decisiones y responsabilidades. En sus relaciones interpersonales piden consejo a la persona relacionada con la decisión que deben tomar.

Esta dependencia es parte de la naturaleza intrínseca - del hombre ya que al nacer, a diferencia de especies me nos evolucionadas, es un ser desvalido quien sin la ayu da y protección de otras personas se vería imposibilita do para la sobrevivencia. Posteriormente, las necesida des del niño no están limitadas a los cuidados físicos sino a que experimenta necesidades psíquicas tales como la de sentirse protegido, amado, aceptado o instruido y satisfecho en sus curiosidades e inquietudes.

Sin embargo, de persistir en esta actitud de dependen-- cia en años posteriores, la persona llega a sentirse in capaz de vivir por sí misma y espera que la solución a su vida provenga de otras personas, grupo social, ideo logía o inclusive de un símbolo.

Es importante aclarar que la persona receptiva no sola mente acepta dogmáticamente cuanto proviene de la fuen te de que depende, del "salvador mágico" como persona - real o imaginaria, sino que ve con terror el ser criti cado, reducido a sus valores reales y por lo mismo des pojado del valor mágico que se le ha conferido. La angustia que experimenta puede expresarse como rabia agre siva y fanática, con tendencias a la exaltación de la - lealtad y la fuerza dándole una apariencia fuerte y va liosa a esa misma persona que experimenta la angustia - de sentir amenazada la seguridad situada fuera de sí -- misma. Esto ocasiona conflictos y ambivalencias que se acompañan de ansiedad, frustración y depresión que en-- mascaran agresividad reactiva o resistencia pasiva.

Este tipo de orientación corresponde a las característi cas de las personas fijadas a la etapa oral pasiva, -- planteada por Freud.

La orientación explotadora "tiene como premisa básica - el sentir que la fuente de todo bien se encuentra en el exterior; que cualquier cosa que uno desea obtener ha - de ser buscada allí y que el individuo no puede produ-- cir nada por sí mismo. La diferencia entre ésta y la - anterior orientación existe en que el tipo explotador - no espera recibir cosas de los demás en calidad de dádivas sino quitándoselas por medio de la violencia o la - astucia." 4/

Esta orientación también se extiende a todas las esfe-- ras de la actividad. En los terrenos del amor tienden a arrebatarse y robar; tienden a enamorarse de personas apegadas a alguien más.

Estas personas tienden a robar ideas en lugar de produ-- cir las, lo cual pueden hacer ya sea directamente en forma de plagio o más sutilmente, repitiendo las ideas de otros de diferente manera y afirmando que son ideas -- propias.

En cuanto a las cosas materiales, aquellas que pueden - tomar de otros siempre les parecen mejores que cualquier cosa que ellos mismos produzcan. Usan y explotan -- cualquier cosa o persona de la que puedan obtener algo. Su lema es "las frutas robadas son las más dulces". En virtud de que quieren usar y explotar a las personas, - aman a aquellos que, ya sea explícita o implícitamente, pueden ser objeto de explotación y se hastían de las -- personas que han explotado hasta dejarlas vacías.

El explotador suele experimentar en sí mismo, un mayor grado de fuerza que el receptivo, que lo capacita para

reclamar, exigir y obtener a costa de lo que sea los objetos que necesita.

La agresividad, la actividad explotadora, el egocentrismo y la presunción son núcleos muy destacados de su personalidad, que determinan en gran parte su conducta dominadora y fácilmente abusiva; por lo cual se ven obligados a racionalizar sus defectos; suelen considerar a la astucia, la fuerza y la capacidad para explotar a -- los demás como notables cualidades dignas de admiración. Reaccionan con enojo y sienten su orgullo herido cuando alguna de estas características les son negadas o son - puestas en duda. Esta forma de orientación trata de - compensar una insuficiencia interior y una falta de fé en sí mismos por lo cual se ven obligados a reforzar -- los sentimientos de poder. Esta necesidad de poder no siempre es abierta y manifiesta, frecuentemente asume - el aspecto de bondad protectora, preocupación positiva o seducción. Lo importante, es que no permiten la au-- téntica libertad.

Con frecuencia, en sus relaciones consideran como débi- les e inferiores a los objetos a los que están adhiri-- dos simbióticamente; aún cuando creen despreciarlos son tan dependientes de los sujetos que somenten como éstos lo son de ellos.

Esta orientación es equivalente al carácter oral sádico planteado por Freud. Como hemos visto, se caracteriza por una tendencia a incorporar activamente el objeto -- destruyéndolo.

La orientación acumulativa del carácter "hace que la persona tenga poca fe en cualquier cosa nueva que pueda obtener del mundo exterior; su seguridad se basa en la acumulación y en el ahorro, en tanto que cualquier gasto se interpreta como una amenaza". 5/

Las personas con esta orientación se protegen a sí mismos dentro de una posición fortificada cuyo fin principal es captar todo lo que les sea posible sin permitir que salga de ella mas que lo indispensable.

Esta situación los lleva a formas de conducta compulsiva que tienden a lograr seguridad, a base de acumular, ahorrar y distanciarse del exterior. Se tiene el sentimiento de pobreza o miseria interior y por tanto los bienes deben ser escrupulosamente guardados por el temor al empobrecimiento. No realizan discriminación de objetos -- por su importancia o valor; nada debe ser desechado ni cambiado. Por tanto, el acumulativo además de reunir dinero acumula enseres inútiles, por su incapacidad de deshacerse de ellos. Esta avaricia no se refiere exclusivamente a bienes materiales sino también a sentimientos y pensamientos. Se reservan ideas, no comunican sus emociones y su participación en la vida social es muy pobre y restringida. El amor es para ellos una posesión : no lo dan sino tratan de obtenerlo poseyendo al amado.

El sentimentalismo de los acumulativos les hace sentir - que todo pasado fue mejor aferrándose a él y recreándose con el recuerdo de sus sentimientos y experiencias pasadas. Muestran una singular clase de lealtad a la gente y a los recuerdos.

En la esfera del pensar creen saberlo todo pero en realidad son estériles e incapaces de pensar productivamente. Sus pensamientos al igual que sus sentimientos son metódicos y rígidos. Sienten que están dotados de una determinada cantidad de fuerza, energía o capacidad mental, y que esta reserva se disminuye y agota con el uso y que no es recuperable. Por lo tanto, el quebrantar su orden y su rígida disciplina les causa ansiedad y sentimientos de culpa. Asimismo, sus costumbres y hábitos sociales - están sometidos a ceremonias, condiciones y diversos ritos que impiden que se les acerquen.

Este tipo de orientación tiene como forma de relación -- con los demás y consigo mismo la relación distanciamiento-destructividad, y corresponde al carácter anal descrito por Freud.

La última de las orientaciones improductivas, la mercantil, "se ha desarrollado conjuntamente con el desarrollo de un nuevo mercado, "el mercado de la personalidad".... El principio de la evaluación es el mismo en el mercado de las mercancías que en el mercado de la personalidad : en uno se ofrecen personalidades a la venta, mercancías en el otro. El valor es en ambos casos el valor de cambio para el cual el valor de utilidad es una condición - necesaria pero no suficiente". 6/

Este tipo de orientación no guarda semejanzas importantes con las tres orientaciones descritas anteriormente; esto debido a que se trata de una formación de la estructura del carácter de la época moderna; ésta ha surgido y evolucionado predominantemente en los países desarrollados de la actualidad, en los cuales el mercado moderno -

se caracteriza por lo impersonal y abstracto. La moda, la etiqueta y la marca aunada a los convencionalismos sociales, más que el valor auténtico de los objetos, pueden regular la ley de la oferta y la demanda.

Es importante considerar que el carácter mercantil se refiere a sujetos que no han tenido la oportunidad de probar por sí mismos ni experimentar con el fin de descubrir lo que realmente desean y necesitan. El hombre se experimenta a sí mismo como vendedor y como mercancía, dependiendo su autoestima de condiciones fuera de su control. Cuando tiene éxito es valioso; en caso contrario carece de valor. Por tal motivo, estos individuos se sienten atraídos por la lucha inflexible por el éxito, y cualquier estancamiento significa una amenaza a su autoestima, lo que tiene como resultado sentimientos de inseguridad e inferioridad.

El sujeto mercantil al estar condicionado por la influencia irracional del medio ambiente no puede desarrollar una identidad propia. No se experimenta a sí mismo como fuente y núcleo de experiencias vitales y de poder. Su apariencia externa enmascara sentimientos de soledad por lo cual cae en la angustia cuando se encuentra solo y es incapaz de reflexionar sobre su propia condición.

El amor, los sentimientos y deseos en el sujeto mercantil no se encuentran determinados con autenticidad ocultando realmente conductas insustanciales. Su inseguridad es muy grande ya que al no estar capacitados para asegurarse la autenticidad de sus experiencias y valores personales, intentan compensarse a través de una situación fuera de su control : la aceptación social.

Su capacidad emotiva es casi nula y se encuentra condicionada por el contexto social; así sus emociones pueden ser exaltadas o reprimidas sin que necesariamente exista concordancia entre éstas y la situación a la que se refieren.

En esta orientación, el individuo busca su convicción de identidad no en relación a sí mismo y sus propias facultades sino en la opinión que otros tengan de él. Utiliza como sustituto del sentimiento de identidad genuino - al propio prestigio, posición, éxito y el hecho de ser conocido por los demás como una persona determinada. Experimenta a los demás de la misma manera que se experimenta a sí mismo, en relación a su parte cotizante. Por lo tanto, sus relaciones interpersonales son también vacías y superficiales.

La orientación mercantil no desarrolla las potencialidades propias del individuo. No desarrolla ninguna clase de relación específica y permanente, sino que la variabilidad misma de las actitudes es su única cualidad permanente. Por tanto, al carecer de ideología propia y de metas y propósitos definidos, se convierte en disipador inconstante e inseguro.

Al no poder ofrecer nada, su energía es canalizada con el fin de mantener la posición de aceptación ante los demás en detrimento de su vida emocional y de sus relaciones interpersonales.

Por último, "la orientación productiva de la personalidad se refiere a una actitud fundamental, a un modo de relacionarse en todos los campos de la experiencia huma-

na. Incluye las respuestas mentales, emocionales y sensoriales hacia otros, hacia uno mismo y hacia las cosas. Productividad es la capacidad del hombre para emplear -- sus fuerzas y realizar sus potencialidades congénitas"7/ a través de la razón y la objetividad. Con su poder racional, el hombre productivo puede atravesar la superficie de los fenómenos y comprender su esencia. Con su poder de imaginación puede concebir cosas que todavía no existen; puede planear y de esa manera comenzar a crear.

La productividad es un proceso de desarrollo y crecimiento constantes con la concomitante sensación de fuerza y expansión vital. Significa dejar a un lado prejuicios y formas de vida impersonales perdiendo el temor de actuar por uno mismo apoyándose en la razón y la experiencia. - Es una actitud de la cual todo individuo es capaz con excepción de los mentales emocionalmente impedidos.

Por su parte, los individuos mentalmente sanos son productivos y no enajenados; se relacionan amorosamente con el mundo y emplean su razón para captar la realidad objetivamente; se perciben a sí mismos como entidades individuales y únicas, al mismo tiempo que identificados con su prójimo.

El sujeto productivo puede crear su propio estilo de vida encontrándole sentido; perder el miedo irracional y ser objetivo consigo mismo al conocer sus alcances y limitaciones. Sólomente el conocimiento de sí mismo lo -- conduce a la objetividad lo que lo lleva a relacionarse con su ambiente más favorablemente. Esto le permitirá - procurarse lo que necesita ya sea elaborándolo por sí mismo o buscará y tomará lo necesario para proseguir su desarrollo.

Fromm plantea que cuando el hombre se relaciona con el mundo de manera productiva puede experimentarlo de dos formas : reproductivamente, es decir, percibiendo la -- realidad tal cual es, sin distorsiones; y generativamente, concibiéndola, vivificándola y recreando este nuevo material por medio de la actividad de los propios poderes mentales y emocionales.

La presencia de la capacidad reproductiva y generativa es una condición previa para la productividad; es la -- fuente dinámica de la productividad, es decir, la -- productividad es lo que surge de la interacción de ambas.

Si bien es cierto que la productividad puede crear objetos materiales, el objeto más importante de ésta es el hombre mismo. El dar vida a las potencialidades intelectuales y emocionales del hombre requiere actividad - productiva.

Esta orientación productiva del carácter corresponde al carácter genital planteado por Freud. Este tipo de carácter es un concepto ideal puesto que no existe sin la influencia de las demás orientaciones. Ninguna orientación de carácter está separada una de otra. Por ejemplo, la receptiva con un alto nivel de productividad emplea los rasgos positivos propios de ésta tales como -- una buena capacidad para aceptar, modestia, trato fácil, sensibilidad, fé en la vida, optimismo, confianza, tranquilidad y buena capacidad de afecto. En el explotador se observarán las siguientes cualidades : son personas activas y con iniciativa, confiadas en sí mismas, fir--mes, respnsables; toman del medio lo que necesitan sin sentimientos de inferioridad. La orientación acumulativa puede ser utilizada constructivamente para resolver

la vida en forma práctica obteniendo mayor provecho de su esfuerzo a través del método y la disciplina, desarrollando la paciencia, prudencia y serenidad. Finalmente, la orientación mercantil puede transformarse en actitudes de jovialidad y simpatía tales como tolerancia hacia los demás, elasticidad y adaptación; permiten la renovación y facilitan el intercambio por medio de la tolerancia y amplitud de criterio.

Los aspectos positivos y negativos no constituyen dos clases separadas; cada uno de estos rasgos es un punto de una línea continua que está determinada por el grado de preponderancia de la orientación productiva. La Tabla No. 1 presenta los aspectos positivos y negativos de cada una de las orientaciones de carácter.

La variabilidad por individuo en cuanto a la estructura total del carácter se ve ocasionada por :

1. Las orientaciones improductivas se combinan en diferente proporción.
2. Cada una cambia de cualidad de acuerdo con el grado de productividad existente.
3. Las distintas orientaciones pueden actuar con diferente intensidad en las esferas materiales, emocionales o intelectuales.

Por todo lo anterior, podemos concluir que las orientaciones improductivas y productiva no son entidades separadas, claramente diferenciadas unas de otras; en realidad siempre se trata de combinaciones; ya que un carácter jamás representa exclusivamente a una de las orien-

taciones improductivas o a la productiva. No existe --ninguna persona cuya orientación sea enteramente productiva e improductivas, en la estructura del carácter de cada persona, varía y determina la cualidad del carácter del individuo.

El siguiente esquema nos muestra un cuadro de las orientaciones en relación a los procesos de asimilación y socialización.

ASIMILACION

SOCIALIZACION

I. Orientación Improductiva

A. Receptiva (Aceptando)	Masoquista (Lealtad)	
B. Explotadora (Tomando)	Sádica (Autoridad)	Simbiosis
C. Acumulativa (Conservando)	Destructiva (Afirmación)	
D. Mercantil (Intercambiando)	Indiferente (Equidad)	Alejamiento

II. Orientación Productiva

Trabajadora

Amando, Razonando

TABLA 1

ORIENTACION RECEPTIVA

ASPECTO POSITIVO

Capaz de aceptar  
conforme  
devoto  
modesto  
encantador  
adaptable  
ajustado socialmente

idealista  
sensitivo  
cortés  
optimista  
confiado  
tierno

ASPECTO NEGATIVO

Pasivo, sin iniciativa  
carente de opinión y de carácter  
sumiso  
sin orgullo  
parásito  
carente de principios  
servil, sin confianza en sí  
mismo  
apartado de la realidad  
cobarde  
rastrero  
iluso  
crédulo  
sensiblero

ORIENTACION EXPLOTADORA

ASPECTO POSITIVO

activo  
capaz de tomar iniciativa  
capaz de reclamar  
altivo  
impulsivo  
confiado en sí mismo  
cautivador

ASPECTO NEGATIVO

explotador  
agresivo  
egocéntrico  
presuntuoso  
precipitado  
arrogante  
seductor

ORIENTACION ACUMULATIVA

ASPECTO POSITIVO

práctico  
económico

ASPECTO NEGATIVO

carente de imaginación  
mezquino

TABLA 1 (Cont.)

ORIENTACION ACUMULATIVA

ASPECTO POSITIVO

cuidadoso  
reservado  
paciente  
cauteloso  
constante, tenaz  
imperturbable  
sereno ante los problemas  
ordenado  
metódico  
fiel

ASPECTO NEGATIVO

suspicaz  
frío  
letárgico  
angustiado  
obstinado  
indolente  
inerte  
pedante  
obsesivo  
posesivo

ORIENTACION MERCANTIL

ASPECTO POSITIVO

calculador  
capaz de cambiar  
juvenil  
previsor  
de criterio amplio  
sociable  
experimentador  
no dogmático  
eficiente  
curioso  
inteligente  
adaptable  
tolerante

ASPECTO NEGATIVO

oportunista  
inconsistente  
pueril  
sin futuro o pasado  
carente de principios y valores  
incapaz de estar solo  
sin meta ni propósito  
relativista  
superactivo  
carente de tacto  
intelectualoide  
sin discriminación  
indiferente

**CAPITULO III**

**CARACTER SOCIAL**

## CARACTER SOCIAL

En el capítulo anterior se realizó una revisión de diferentes concepciones teóricas acerca del carácter. Esto se hizo necesario para una mejor comprensión de la finalidad de esta investigación que es, como ya mencionamos anteriormente un intento por comprender el carácter social de una comunidad mexicana.

Los individuos de una sociedad dada difieren en sus caracteres personales; sin embargo, si pasamos por alto las pequeñas diferencias encontramos que existen rasgos característicos de conducta que representan a diversos grupos sociales.

Todos los individuos tienen que ser educados para vivir en sociedad, lo cual significa que para vivir y funcionar dentro de ella, es preciso que se adapten a sus disposiciones fundamentales las cuales varían en función del tiempo, de las circunstancias históricas, económicas, ecológicas, políticas, religiosas y psicológicas.

Freud analizó esencialmente al individuo. Consideraba que el recién nacido no era ni social ni antisocial, si no asocial. Sin embargo, el niño al darse cuenta de la presencia de objetos y personas que gratifican sus necesidades invierte su energía libidinal en ellos. Estos objetos y personas facilitan el desarrollo del objeto amoroso que es el prototipo de cualquier relación social. Por tanto, el desarrollo del niño depende también de las fuerzas sociales; la incorporación y la identificación representan el principio de las relaciones sociales.

El crecimiento del niño no puede llevarse a cabo sin influencias paternas y del mundo que lo rodea. Para que atraviese sano y salvo las fases del desarrollo depende primordialmente de sus experiencias y de su interacción con el ambiente físico y social. Freud asumía que en culturas diferentes el desarrollo individual puede experimentar modificaciones de gran importancia.

A través del proceso de identificación, el niño introyecta patrones característicos tanto de los padres o figuras significativas como del medio que lo rodea, esencialmente de la familia. Por lo tanto, estas pautas se van a conservar y a mantener en el individuo a través de diversas generaciones.

Freud en su libro "psicología de las Masas y Análisis del Yo" estudia el comportamiento de los grupos. Sin embargo, como lo muestra el mismo título del libro se enfoca principalmente al estudio de las masas y no al de grupos sociales establecidos.

Señaló dos características principales de la conducta colectiva. La inhibición de las funciones intelectuales y la intensificación de las emociones. Aceptó la idea de Le Bon de que los individuos se conducen en un grupo como si estuvieran bajo el influjo de una fuerza coercitiva y no como entidades separadas e independientes.

Jung, por su parte, al observar la producción simbólica de neuróticos y psicóticos encontró que éstas eran muy parecidas a las de los hombres primitivos y postuló la existencia de un inconsciente colectivo. Supuso que los

rasgos adquiridos y las pautas culturales se transmiten por herencia.

Jung consideraba que "un estrato en cierta medida superficial de lo inconsciente es, sin duda personal. Lo llama inconsciente personal. Pero ese estrato descansa sobre otro más profundo que no se origina en la experiencia y la adquisición personal, sino que es innato : lo llamado inconsciente colectivo.... colectivo porque este inconsciente no es de naturaleza individual sino universal, es decir, que en contraste con la psique individual tiene contenidos y modos de comportamiento que son los mismos en todas partes y en todos los individuos. - En otras palabras, es idéntico a sí mismo en todos los hombres y constituye así un fundamento anímico de naturaleza suprapersonal existente en todo hombre". 8/

A los contenidos del inconsciente colectivo los denomina arquetipos. El arquetipo representa esencialmente - al contenido inconsciente que al pasar a la conciencia se transforma de acuerdo a cada ser individual.

Estos arquetipos, con contenidos de la experiencia ancestral surgidos de mitos, leyendas, sueños y otros -- simbolismos son : la madre tierra o la madre hechizera; el viejo sabio; el héroe; el viaje nocturno submarino; el ánima, pareja ideal del psique masculino; el animus pareja ideal del psique femenino.

Los seres humanos, nos dice Jung, están influenciados - no sólo por los valores y motivaciones adquiridos a través de la experiencia personal, sino también por la experiencia colectiva de la especie humana depositada en su estructura nerviosa.

8/ Jung, C., Arquetipos e inconsciente colectivo, Buenos Aires: Ed. Paidós, 1977, p.10

El creía que el inconsciente colectivo contenía fuentes creativas de energía. Temores primitivos y otras manifestaciones desagradables del inconsciente invaden la mente del consciente del individuo creando tensiones y diversos síntomas neuróticos.

Cuando el inconsciente personal es incapaz de reducir tensiones, el inconsciente colectivo puede resolver los problemas existentes mediante la riqueza del pasado acumulado. Además, a medida que los hombres van adquiriendo en su vida actual experiencias positivas, las transmiten a las generaciones futuras en forma de predisposiciones a actuar de modos prescritos que se saben útiles o que son demasiado fuertes para ignorarlos.

Como podemos ver a través de lo que diversos autores -- han expresado, una de las realizaciones más importantes del ser humano es la sociedad. Esta, por su parte, ha llegado a determinar prácticamente todo el provenir del hombre : desde el inconsciente hasta las creaciones -- más elevadas son derivadas de la sociedad, y tienen como fin el conservarla.

Una concepción teórica diferente es la proporcionada por Fromm quien considera que existe un "inconsciente social" el cual se refiere a las áreas de represión que son comunes a la mayoría de los miembros de una sociedad; estos elementos son inconscientes ya que la sociedad no permite que afloren, los reprime. El individuo promedio, por su parte, no se permite a sí mismo estar consciente de pensamientos y sentimientos que son incompatibles con los patrones de su cultura, y de aquí que sea forzado a reprimirlos.

El inconsciente social es un eslabón entre la estructura social y las ideas; se basa en el hecho de que toda sociedad determina qué pensamientos y sentimientos podrán llegar al nivel de la conciencia y cuáles tienen que permanecer inconscientes. Otro eslabón que hace a la gente actuar y pensar de la forma que tienen que hacerlo desde el punto de vista del funcionamiento de la sociedad es el carácter social.

Fromm considera que si pasamos por alto las pequeñas diferencias particulares podemos formar ciertos tipos de estructura de carácter que son representativos de diversos grupos de individuos. El problema del tipo de carácter adquiere importancia más allá del individuo y se puede demostrar que ya sea las naciones, las sociedades o las clases de cierta sociedad poseen una estructura de carácter específica a ellos aún cuando los individuos difieran en diversas formas y aún cuando siempre existan individuos cuyo carácter no encaja en el patrón de la estructura común del grupo como una totalidad. -- Fromm ha llamado a este carácter típico de una sociedad "carácter social".

Igual que el carácter individual, el carácter social representa la forma específica de cómo la energía vital es canalizada mediante los procesos de asimilación y socialización, y si la mayoría de las personas de una sociedad dada canalizan su energía en la misma dirección, sus motivaciones son las mismas, siendo sensibles a las mismas ideas y a los mismos ideales.

El concepto de carácter social explica cómo la energía psíquica en general se convierte en la forma específica que toda sociedad necesita emplear para funcionar.

A fin de apreciar este hecho, debe tomarse en cuenta -- que no hay una sociedad en general sino que sólo existen ciertas estructuras sociales específicas; que cada sociedad y clase exigen diferentes tipos de funciones a sus miembros.

Las personas al actuar de acuerdo a las exigencias del carácter social se sienten satisfechas cuando las pautas sociales les permiten comportarse de acuerdo a su carácter. La sociedad no sólo transforma la energía -- psíquica en energía social útil; también es este mismo proceso el que da la recompensa de las satisfacciones a aquellos que se comportan como se supone deben actuar.

La formación del carácter está mediada por la influencia de la cultura social: la instrucción escolar, literatura, arte, religión, costumbres; en pocas palabras -- toda la trama cultural garantiza la estabilidad del carácter social. Es vital subrayar la importancia de la familia como agente psíquico de la sociedad; es la institución que tiene la función de transmitir los requerimientos sociales. La familia cumple esta función en -- dos formas : primero por la influencia que el carácter de los padres tiene sobre la formación del carácter del niño en crecimiento; debido a que el carácter de la mayoría de los padres es expresión del carácter social, -- estos transmiten a sus hijos los rasgos esenciales de -- este carácter social. Segundo, además del carácter de los padres, los métodos de crianza acostumbrados en -- cierta cultura tienen la función de moldear el carácter del niño en la dirección socialmente deseada.

Es importante añadir que cualquier sistema ambiental, -- lo mismo alimenta ciertos rasgos de carácter que tien-

de a extinguirlos. Ambos procesos suceden lentamente y suceden sólo si se tiene la paciencia de esperar el cambio en vez de declararse vencidos si no sucede como resultado inmediato de los nuevos elementos introducidos. Por esto, en cada etapa histórica, cada grupo social va a propiciar determinados valores y conductas útiles para el funcionamiento de la estructura de mando y va a reprimir todo aquello que sea contrario.

CAPITULO IV

ANTECEDENTES

## ANTECEDENTES

Desde 1932, Fromm vió las posibilidades de combinar la teoría psicoanalítica con el objeto de contestar una importante pregunta social : saber cuántos obreros y empleados resistirían si los nazis llegaban al poder. Para descubrir esto, Fromm desarrolló un cuestionario interpretativo haciendo preguntas que podían ser calificadas en términos del análisis del carácter, así como de opiniones conscientes. El resultado de este estudio implicó que aunque solamente 10% de los obreros podían -- llegar a ser nazis ardientes, sólo se podía esperar que el 15% resistiría activamente a los nazis. La mayoría de los obreros (75%) mostraban un carácter del que -- Fromm predijo no lucharía contra el nazismo.

Veinticinco años más tarde, en México, Fromm, a quien -- después se le unió Maccoby, organizó un segundo estudio sociopsicoanalítico más complejo que el primero. Observó, en primera instancia, la patología social de una aldea campesina con alta incidencia de violencia y alcoholismo y trató de determinar si estos síntomas eran reactivos a las condiciones sociales o si estaban arraigados en los rasgos negativos del carácter compartidos -- por un grupo social. Para encontrar esto fue necesario estudiar sistemáticamente los rasgos de carácter y factores culturales y socioeconómicos de toda la población. Se empleó un cuestionario interpretativo que fue aplicado a casi todos los aldeanos y a la mitad de los niños menores de 15 años, así como las pruebas proyectivas de Rorschach y la de apercepción temática (TAT).

Los resultados de este estudio mostraron tres tipos básicos de carácter social en el pueblo, correspondientes en gran medida a las diferentes clases sociales. Un grupo comprendía hombres receptivos-improductivos quienes quedaban en la clase más pobre; este carácter social era característico del descendiente del peón sin tierra que trabajaba en las grandes haciendas, el jornalero. Un segundo tipo fue el productivo-acumulativo; campesinos libres e independientes. El tercer tipo, explotador-productivo, constituía un pequeño grupo, pero que había ganado ascendencia en la vida económica del pueblo.

Al explorar las interrelaciones entre las variables del carácter y las variables socioeconómicas se encontraron algunas de las respuestas a, por ejemplo, las causas del alcoholismo. Se encontró que el carácter receptivo improductivo hace al hombre vulnerable al alcoholismo y que los factores económicos y culturales aumentan esta vulnerabilidad de una manera determinante.

Se descubrió también que para los campesinos con rasgos de carácter explotador-productivo era más fácil aprovechar las oportunidades de usar métodos y tecnología nuevos.

Durante este estudio se empezaron experimentos para tratar de crear condiciones que pudieran permitir el desarrollo más sano del carácter. En la medida en que estos experimentos progresaron, se encontró necesario iniciar una investigación conjunta con algunos campesinos para tratar de desarrollar una nueva conciencia que los moviera a cambiar su comportamiento. Esta nueva forma de educación implicaba discutir los resultados del estudio

con los participantes y junto con ellos aplicar este co  
nocimiento en la situación experimental. Al darse cu  
enta de cómo su comportamiento se adecuaba a un patrón --  
cultural general, algunos individuos se sentían suficiente  
mente libres para intentar nuevos cambios y frustrar  
los impulsos viejos e irracionales.

Por otro lado, en 1956, se inició en la Facultad de Medi  
cina de la Universidad Nacional Autónoma de México un  
estudio a cargo del Dr. A. Hinojosa cuyo objetivo fue -  
el aspecto caracterológico de los estudiantes, con el -  
fin de comprender mejor sus problemas, defectos de vo  
cación, causas de fracasos escolares y el gran número de  
deserciones. La muestra se compuso de 100 estudiantes  
clasificados según su edad, sexo, cociente intelectual,  
y lugar de origen. Se utilizó un cuestionario interpret  
ativo para poder llegar a los objetivos de la investig  
ación, analizándolo de acuerdo a la caracterología from  
miana a la cual se le hicieron algunas modificaciones.  
Los resultados de este estudio pueden resumirse de la -  
siguiente manera :

1. La improductividad predomina en una mayoría de 85%.  
Sólo un 15% mostró predominio de rasgos positivos.
2. En cuanto a los tipos de carácter, existió en prim  
era lugar una predominancia del receptivo-explotad  
or. En segundo lugar, predominaron las tendencias  
explotadoras y de agresión dirigidas a las au  
toridades.
3. La orientación acumulativa es poco utilizada por --  
los estudiantes de medicina.
4. La orientación mercantil ocupó el cuarto lugar en -  
frecuencia.

Más adelante, M. Maccoby y K. Terzi (1968) condujeron un estudio dirigido al entendimiento del carácter de los individuos en las grandes corporaciones. Este estudio se llevó a cabo en un proyecto más amplio cuyo objetivo fue la exploración de las relaciones entre la tecnología, el trabajo y el carácter, patrocinado por la Universidad de Harvard y el Instituto de Estudios Políticos de Washington, E.U.A.

I. Millán(1973) se ocupó de investigar individuos similares en una sociedad en desarrollo; los directores y los ejecutivos nacionales en las grandes corporaciones multinacionales que operan en México. Este estudio formó parte de un proyecto que enfoca el problema del desarrollo y sus relaciones con el carácter social de los grupos dominantes y de las fuerzas activas en el desarrollo socioeconómico.

Por último, en 1976, R. Córdova y B. Glowinski efectuaron un estudio del carácter social de los empleados de una empresa metalúrgica mexicana utilizando también como método de investigación un cuestionario interpretativo basado en los anteriormente mencionados. A través de esta investigación encontraron que el rasgo de carácter predominante entre el grupo directivo fue el explotador mientras que entre los trabajadores fue el receptivo.

**CAPITULO V**

**M E T O D O**

## M E T O D O

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como hemos visto hasta ahora, el problema de la estructura del carácter se vuelve más importante si puede demostrarse que las naciones o clases de una sociedad dada tienen una estructura de carácter que es particular de ellas, aún cuando los individuos difieran de muchas maneras específicas. El carácter social planteado por Fromm se refiere al núcleo de la estructura de carácter que es compartida por la mayoría de los miembros de una cultura, a diferencia del carácter individual.

Sabemos que para llegar a conocer la estructura de carácter de una comunidad, es necesario investigar cuáles son los rasgos de carácter predominantes de cada uno de sus miembros.

Es por esto, y por las aportaciones dadas por diversas investigaciones anteriores que consideramos de gran importancia el realizar una aproximación al estudio del carácter social en una comunidad suburbana de la Ciudad de México.

El problema que sirvió de base para la presente investigación fue :

¿Es posible conocer la orientación predominante de carácter de una comunidad (carácter social) a través del análisis de las respuestas dadas por los miembros de ésta a una encuesta diseñada para este fin?

## HIPOTESIS

- $H_1$  Existe predominancia de una orientación de carácter entre los miembros de la comunidad
- $H_0$  No existe predominancia de una orientación de carácter entre los miembros de la comunidad
- $H_2$  Existe continuidad en la orientación de carácter a través de las generaciones en cada familia.
- $H_0$  No existe continuidad en la orientación de carácter a través de las generaciones en cada familia.
- $H_3$  Habrá diferencias significativas en la orientación de carácter entre sexos.
- $H_0$  No habrá diferencias significativas en la orientación de carácter entre sexos.

## SUJETOS

La muestra se compuso de ciento catorce sujetos mayores de 14 años, miembros de la colonia Rufiz Cortines, pertenecientes a 56 familias tomadas al azar. La elección de la muestra fue probabilística y por cuotas.

De estos sujetos, el 40% fueron hombres y el 60% mujeres siendo su rango de edad de 14 a 82 años, con un promedio de edad de 33 años. (Ver Tabla No. 2)

## ESCENARIO

Esta investigación fue realizada directamente en el hogar de las familias seleccionadas para la muestra. Por lo tanto, el escenario de investigación fue diferente para cada una de las familias. Sin embargo, se procuró que siempre se contara con un lugar cómodo y funcional.

La comunidad se encuentra localizada en la colonia Ruiz Cortines, Delegación Coyoacán, en el Distrito Federal. Es una colonia suburbana con un promedio de población de 30,000 habitantes; el tipo de suelo es pedregoso, -- producto de erupción volcánica. Actualmente se encuentra pavimentada en un 70% con deficiencias importantes en servicios públicos tales como recolección de basura, dotación de agua potable, drenaje, servicio de transporte y alumbrado. Sin embargo, de 1983 en que fue realizada la presente investigación a la fecha estos servicios han ido mejorando y a últimas fechas se está dotando con drenaje a la comunidad.

En la actualidad, la mayoría de los terrenos se encuentran en posesión legal de sus moradores.

Casi un 50% de la población es menor de 18 años; la población económicamente activa cubre un 36%, encontrándose además un 8% de trabajadores eventuales.

El promedio de miembros por familia es de cinco individuos. Entre las familias, el 11% presenta problemas importantes de hacinamiento. Dos terceras partes de las familias cuentan con regímenes de seguridad social (IMSS, ISSTE) pero es necesario señalar que no utilizan en buena parte estos recursos. Esto probablemente debido a las condiciones de transporte que dificultan el traslado.

## INSTRUMENTO

Primeramente se aplicó una entrevista con el fin de obtener los datos generales de los individuos y un cuestionario caracterológico interpretativo a cada uno de ellos. En virtud de que la presente investigación fue parte de un proyecto mayor, para éste se utilizaron otros instrumentos tales como pruebas de inteligencia, neuropsicológicas, y de personalidad entre otras las cuales no fueron utilizadas en el presente estudio.

Los cuestionarios interpretativos fueron utilizados por primera vez en Alemania en 1931 para una investigación realizada por el Instituto de Investigación Social de la Universidad de Frankfurt. Esta investigación estuvo a cargo del Dr. E. Fromm con la colaboración de E. Schachtely y A. Hartoch y tuvo como objetivo primordial el conocer tendencias políticas relacionadas con el nazismo.

En 1957, Fromm y Maccoby empezaron su investigación sobre el campesino mexicano utilizando un cuestionario interpretativo, el cual fue desarrollado adicionalmente al de Alemania para investigar más allá del carácter político, incluyendo preguntas que permitieron determinar los modos de asimilación y de relación de los sujetos entrevistados. Los resultados de dicha investigación fueron publicados en 1970.

Posteriormente, A. Hinojosa (1967) utilizó un cuestionario de este tipo llamado MCU ( Medicina-Ciudad Universitaria ) para la investigación del carácter del estudiante de medicina, el cual contiene elementos de los cuestionarios anteriormente citados.

El cuestionario caracterológico utilizado en la presente investigación se hizo tomando como base los cuestionarios, tanto de Fromm y Maccoby como el MCU. Un grupo de psicólogos clínicos, dedicados a la psicología comunitaria, realizó las adaptaciones pertinentes para su aplicación en una comunidad urbana, añadiendo algunos reactivos y eliminando otros, quedando un total de 54 preguntas (Ver Apéndice A). Sin embargo, al hacer el análisis interpretativo de las respuestas se eliminó la pregunta 40 debido a que, por fallas en el cuestionario se prestaba a confusión.

Este instrumento fue piloteado en la misma comunidad antes de su aplicación formal.

## PROCEDIMIENTO

El procedimiento para la presente investigación constó de las siguientes etapas :

- I Etapa de iniciación, en la cual se estableció el - contacto con cada familia y se aseguró su participación.
- II Entrevista individual directa con cada miembro de las familias.
- III Aplicación del cuestionario caracterológico.
- IV Análisis e interpretación de los cuestionarios.

### I ETAPA DE INICIACION

Se visitó a cada una de las familias seleccionadas para la muestra explicándoles el motivo de la investigación, ofreciéndoles los servicios del Centro Comunitario de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México e instándolos a participar.

### II ENTREVISTA INDIVIDUAL

Se efectuó entrevista a cada uno de los miembros de las familias. Se recabaron datos tales como su edad, escolaridad, ocupación, estado civil, etc. - Además se hizo una historia clínica de cada uno de los individuos, la cual, sin embargo, no fue utilizada para el presente estudio. Esta entrevista se hizo por separado a cada persona y en forma aislada de los demás miembros de la familia.

### III APLICACION DEL CUESTIONARIO CARACTEROLOGICO

El cuestionario caracterológico fue aplicado a todos los sujetos de la muestra de manera individual, leyéndoles cada una de las preguntas, cuyas respuestas iban siendo anotadas por el investigador.

En los casos en que el individuo entrevistado manifestara no haber comprendido la pregunta, ésta le era planteada en otras palabras. Si su respuesta consistía simplemente en un sí o un no o se consideraba ambigua, se le encuestaba más para que la aclarara.

### IV ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS CUESTIONARIOS

Cada una de las respuestas fue analizada con el fin de clasificarla dentro de alguna de las categorías establecidas por Fromm, dependiendo de las características propias de la respuesta.

El proceso para analizar cada respuesta fue, en primer lugar, determinar si el rasgo exhibido era positivo, negativo o productivo y a qué orientación correspondía.

Algunas respuestas por sus características contenían en ocasiones, dos o más rasgos distintos. Estas fueron clasificadas ya sea por la más predominante dentro de la misma respuesta o por la tendencia predominante del sujeto en la totalidad del cuestionario. También se tomó en cuenta para la interpretación, características del sujeto, tales como edad, escolaridad, ocupación, etc.

Los lineamientos generales para la calificación de las respuestas fueron los que se presentan a continuación. Después de las generalidades de cada -- orientación, en su aspecto positivo o negativo, se presentan ejemplos de respuestas dadas por sujetos de la muestra. La orientación principal de estos sujetos corresponde a la ejemplificada.

### 1. PRODUCTIVAS

Se calificaron así las respuestas que denotaban la actitud fundamental de la productividad, es decir, aquellas que demostraban la capacidad del individuo de relacionarse con el mundo percibiéndolo tal como es y enriqueciéndolo con sus propias facultades.

Estas respuestas demuestran que el individuo comprende al mundo a través del amor y la razón; a través de su capacidad de amar puede acercarse a las personas y comprenderlas, y a través de la razón alcanza la esencia de las cosas.

#### EJEMPLO :

Sexo :	Masculino
Edad :	24 años
Estado Civil :	Soltero
Escolaridad :	Ultimo año de Química
Ocupación :	Estudiante y Vigilante

29. ¿Cuándo se siente más a gusto, cuando actúa sin ser aconsejado o cuando sigue las instrucciones de personas autorizadas?

"Aquí es variable, porque a veces hay que actuar aconsejado por personas con más experiencia (médicos por ejemplo) y también en otros casos es necesario ser creativo, de ahí que puede uno sentirse a gusto de acuerdo a las circunstancias."

32. ¿Cuál es la mayor virtud que deben tener los hijos, la obediencia o la rebeldía?

"Es una conjunción de éstas dos, ya que son necesarias para la creación de un individuo crítico."

## 2. RECEPTIVAS POSITIVAS

Se calificaron así respuestas que denotan rasgos idealistas y sensitivos. Predomina en ellas el optimismo y la modestia así como la capacidad de aceptación.

### EJEMPLO :

Sexo :	Femenino
Edad :	28 años
Estado Civil :	Casada
Escolaridad :	Enfermería
Ocupación :	Hogar

1. Diga usted cuáles son los tres personajes que más admira.

"a) Amado Nervo - me gusta su poesía

b) Sor Juana Inés de la Cruz - porque siempre vió los problemas entre el hombre y la mujer; cómo muchas veces actúa uno porque ellos no son muy buenas gentes. Ejemplo, el hombre muchas veces no valora a la mujer como es.

c) A mi esposo - porque es muy buena gente aunque a veces tenga su carácter."

3. ¿Cómo reacciona usted cuando le imparten un conocimiento que parece estar en contra de lo que considera sus principios?

"Si está mal mi opinión, trato de hablar y exponer mi punto de vista y si no lo entiendo pido explicación de lo que me están diciendo."

### 3. RECEPTIVAS NEGATIVAS

Son regularmente respuestas que evidencian pasividad, -sumisión, cobardía, temor y tendencia al masoquismo dentro de relaciones simbióticas. Demuestran también la necesidad de ser aceptados ya que no pueden vivir sin depender de alguien más fuerte. Debido a sus sentimientos de desamparo al ser rechazados, sacrifican su interés personal por temor a este rechazo.

#### EJEMPLO :

Sexo :	Femenino
Edad :	22 años
Estado Civil :	Casada
Escolaridad :	3o. de Secundaria
Ocupación :	Hogar

48. ¿Qué debe hacer el hombre cuando le engaña la mujer?

"La mujer no debe engañarlo".

49. ¿Qué debe hacer la mujer cuando la engaña el hombre?

"Ver qué fue a buscar en otra mujer. Porque tiene un algún defecto."

(Este sujeto está casado con el sujeto del ejemplo de la orientación explotadora negativa, lo cual corrobora la relación simbiótica de estas dos orientaciones).

#### 4. EXPLOTADORA POSITIVA

En estas respuestas se muestra la capacidad de tomar la iniciativa y de actuar. Son expresiones de sujetos confiados en sí mismos que no experimentan miedo a la responsabilidad siendo emprendedores y con capacidad de crítica.

#### EJEMPLO :

Sexo :	Femenino
Edad :	53 años
Estado Civil :	Casada
Escolaridad :	3o. de primaria
Ocupación :	Hogar

15. ¿Qué cosas le hacen pelear?

"Antes, ver a mi esposo tomado. Ahora ya dejó el alcohol."

(Capaz de reclamar)

29. ¿Cuándo se siente más a gusto, cuando actúa sin -- ser aconsejada o cuando sigue las instrucciones de personas autorizadas?

"Cuando actúo por mí sola."

(No experimenta miedo a la responsabilidad y es capaz - de tomar la iniciativa)

#### 5. EXPLOTADORA NEGATIVA

Estas respuestas expresan una distorsión negativa de las expresadas en las explotadoras positivas. Representan agresividad y tendencias a abusar de las personas ya -- sea a través de la astucia que puede tomar la forma de seducción o por la fuerza. La tendencia a la simbiosis surge bajo la forma de dominancia.

#### EJEMPLO :

Sexo :	Masculino
Edad :	30 años
Edo. Civil :	Casado
Escolaridad :	2o. de Secundaria
Ocupación :	Herrero

20. ¿Le molesta mucho que lo contradigan?

"Sí, porque yo tengo la razón, porque llegué a la con-- clusión de que yo tengo la razón."

46. ¿Qué es lo que más le gusta de su trabajo?

"Las satisfacciones que me da cuando me dicen lo grande que soy".

## 6. ACUMULATIVA POSITIVA

En estas respuestas se advierte el orden y el método, - tanto en la forma de expresión como en las propias ideas. Generalmente denotan constancia y cuidado, así como serenidad cuando se trata de situaciones problemáticas. - Se nota el predominio de la paciencia y la cautela.

### EJEMPLO :

Sexo :	Femenino
Edad :	46 años
Estado Civil :	Separada
Escolaridad :	4o. de Primaria
Ocupación :	Vendedora

1. Diga cuáles son los tres personajes que usted más admira.

"a) Cuñado, porque ha sido un buen hombre. Es responsable y cuando hay un problema es el primero que sale adelante. Es muy recto.

b) Cualquier persona que no abuse de los caídos, que no se burle ni critique a la gente y que antes de actuar, investigue para actuar de tal o cual manera."

(Metódica, cautelosa)

5. Diga si le es fácil hacer amistades y ¿cómo le gusta que éstas sean?

"Fácil sí, que no sean chismosas o groseras, que sepan convivir y que no se metan en problemas; respeto al derecho ajeno."

(Reservado, respetuoso)

## 7. ACUMULATIVA NEGATIVA

El contenido de estas respuestas demuestra suspicacia, pedantería, obstinación y falta de imaginación. Denotan rasgos obsesivos. Son sujetos que procuran no involucrarse ni exponerse, por lo cual tienden a aislarse.

EJEMPLO :

Sexo :	Masculino
Edad :	19 años
Estado Civil :	Soltero
Escolaridad :	3o. de Secundaria
Ocupación :	Contador Privado

## 2. ¿Qué opina usted sobre nuestro sistema de gobierno?

"No me gusta meterme en problemas. Considero que después se verán los resultados."

(Frío, suspicaz, falta de imaginación)

## 33. ¿En qué ocasiones le molestan las normas de disciplina?

"Cuando tengo que seguir las que otros imparten. Yo sigo mi propia disciplina : puntualidad, orden y disciplina personal, ante todo soy estricto."

(Aunque están presentes rasgos explotadores, lo predominante tanto en la respuesta como en el sujeto es lo acumulativo negativo : orden y rasgos obsesivos).

## 8. MERCANTIL POSITIVA

Estas respuestas expresan criterio amplio, jovialidad e ingenio. Demuestran adaptabilidad y curiosidad abierta. Solucionan los problemas que se les presentan de manera favorable tomando en cuenta el medio social en que viven.

EJEMPLO :

Sexo :	Femenino
Edad :	15 años
Estado Civil :	Soltera
Escolaridad :	1o. de Preparatoria
Ocupación :	Estudiante

21. ¿Qué cosas de la persona amada le hacen quererla?

"Su forma de ser, su comprensión y su físico."

36. ¿Qué le gustaría hacer en caso de que le sobrara tiempo?

"Tiempo si me sobra y me gustaría dedicarlo a tomar clases de baile para aprender y bailar en las fiestas y -- también enseñar."

## 9. MERCANTIL NEGATIVA

Son respuestas esencialmente convencionales y automáticas con el fin de quedar bien; de demostrar que son lo que se espera que sean. Expresan puerilidad e inconsig

tencia matizadas por la indiferencia. Sus acciones carecen de metas o de propósitos auténticos y demuestran una gran incapacidad de estar s6los.

EJEMPLO :

Sexo :	Masculino
Edad :	64 a6os
Estado Civil :	Casado
Escolaridad :	6o. de Primaria
Ocupaci6n :	Chofer

1. Diga los tres personajes que usted m6s admira.

- "a) Mozart - porque aunque sordo escribi6 muy bellas -- piezas musicales.
- b) Cervantes - por su literatura
- c) Gandhi - por la pel6cula que me impresion6 favora-- blemente."

(Respuesta autom6tica sin conocimientos reales; intelek tualoide)

24. ¿Ha dejado alguna vez de lavarse las manos despu6s de ir al ba6o?

"Quiz6 por una muy grande distracci6n. Siempre me las lavo antes de comer y despu6s de ir al ba6o."

Cada una de las respuestas fue analizada y calificada interjueces. Los jueces fueron las dos investigadoras

del presente estudio y el asesor de éste, el Doctor Julián Mac Gregor, egresado del curso de Psicoanálisis Humanista del Dr. E. Fromm, y participante en la aplicación y calificación del MCU.

En caso de discrepancia entre algunos de los jueces, - se exponían los diferentes puntos de vista hasta llegar a un acuerdo en común.

CAPITULO VI

RESULTADOS

## RESULTADOS

Una vez realizada la interpretación y calificación de cada una de las respuestas de los cuestionarios se efectuó un conteo por individuo de la aparición de cada orientación en su calidad positiva, negativa o productiva.

El análisis estadístico se llevó a cabo a través de un sistema computarizado con la aplicación del paquete --- SPSS (Statistical Package for the Social Sciences -- Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales). Se asignó un número a cada orientación; así, el receptivo positivo tomó el número 1, el receptivo negativo el 2, explotador positivo el 3, explotador negativo el 4, acumulativo positivo el 5, acumulativo negativo el 6, mercantil positivo el 7, mercantil negativo el 8, productivo el 9 y las respuestas sin contestar el 0.

Se utilizó inicialmente un análisis de frecuencias para detectar la distribución de cada uno de los reactivos - en el cuestionario caracterológico, así como también de las variables de identificación personal de cada sujeto.

Un segundo análisis (Breakdown) estuvo orientado a detectar el agrupamiento de las categorías de una variable en función de la otra. Por ejemplo, la orientación receptiva negativa en cuanto al sexo.

Por último, el programa Crosstabs ("cruce de variables") a través de la subrutina  $\chi^2$ , permitió obtener las diferencias entre los distintos tipos de orientación y va--

riables tales como sexo. Asimismo, se utilizó este programa para establecer el comportamiento de la muestra - en cuanto a preguntas específicas del cuestionario.

Este tipo de análisis estadístico fue efectuado en virtud de los intereses propios de la investigación, en -- primer lugar, y en segundo, dadas las limitaciones que ofrecen los niveles de medición de cada una de las variables.

FRECUENCIAS

I. La población se comportó de la siguiente manera :

NO. DE FAMILIAS:	56	
NO. TOTAL DE SUJETOS:	114	
HOMBRES	46	40%
MUJERES	68	60%
ADOLESCENTES	21	19%
ADULTOS	93	81%

EDAD :	<u>RANGO</u>	<u>MEDIA</u>
HOMBRES	14-73	32 años
MUJERES	14-82	33 años

<u>RANGO UTILIZADO</u>	<u>TOTAL</u>	<u>HOMBRES</u>		<u>MUJERES</u>	
14-18	21 19%	8	7%	13	12%
19-28	35 30%	15	13%	20	18%
29-38	27 24%	10	9%	17	15%
39-82	31 27%	13	12%	18	16%

PARENTESCO :

PADRES	32	28%
MADRES	47	41%
HIJOS	12	11%
HIJAS	18	16%
ABUELAS	3	3%

ESTADO CIVIL :

CASADO	67	59%
SOLTERO	30	26%
UNION LIBRE	5	4%
SEPARADO	5	4%
VIUDO	4	4%
DIVORCIADO	3	3%

OCUPACION :

HOGAR	39	34%
ESTUDIANTE	22	19%
EMPLEADO	21	18%
OBRAERO	10	9%
COMERCIANTE	7	6%
OFICIO	7	6%
PROFESIONISTA	5	4%
JUBILADO	2	2%

ESCOLARIDAD :

PRIMARIA

SIN CONCLUIR	36	32%
CONCLUIDA	22	19%

SECUNDARIA

SIN CONCLUIR	18	16%
CONCLUIDA	16	14%

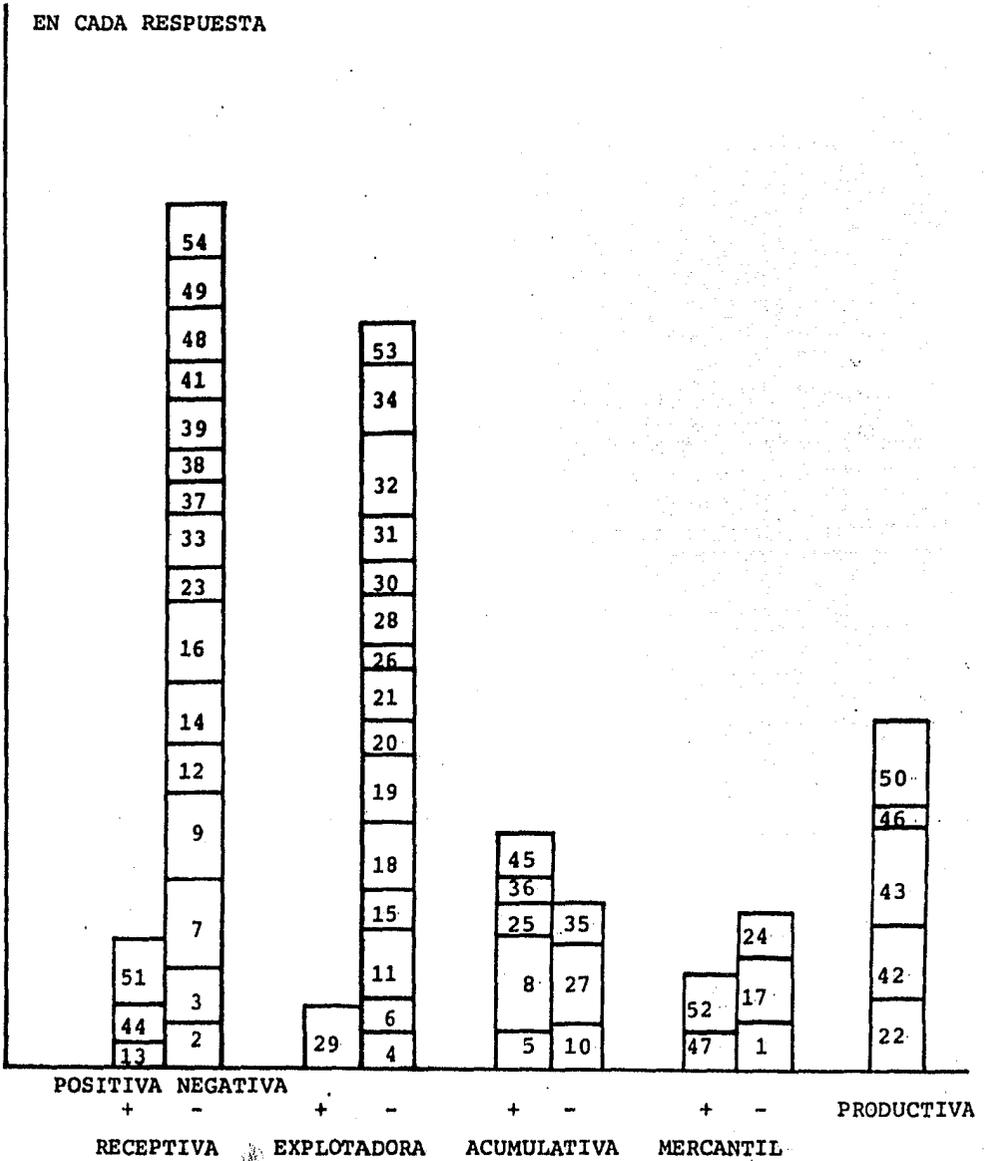
PREPARATORIA		
SIN CONCLUIR	5	4%
CONCLUIDA	4	4%
PROFESIONAL	5	4%
ANALFABETAS	8	7%

INGRESOS :

Los ingresos promedio de la población económicamente activa de esta comunidad en el período en que esta investigación fue efectuada (1983) fue de \$22,800.

II. En el análisis realizado se encontró la orientación más frecuente a cada respuesta. En la Gráfica No. 1 se muestra el porcentaje de la orientación más frecuente a cada respuesta. En las Gráficas No. 2 y 3 se muestra este porcentaje en las respuestas de hombres y mujeres respectivamente. En el Apéndice B se presenta el cuestionario con esta información.

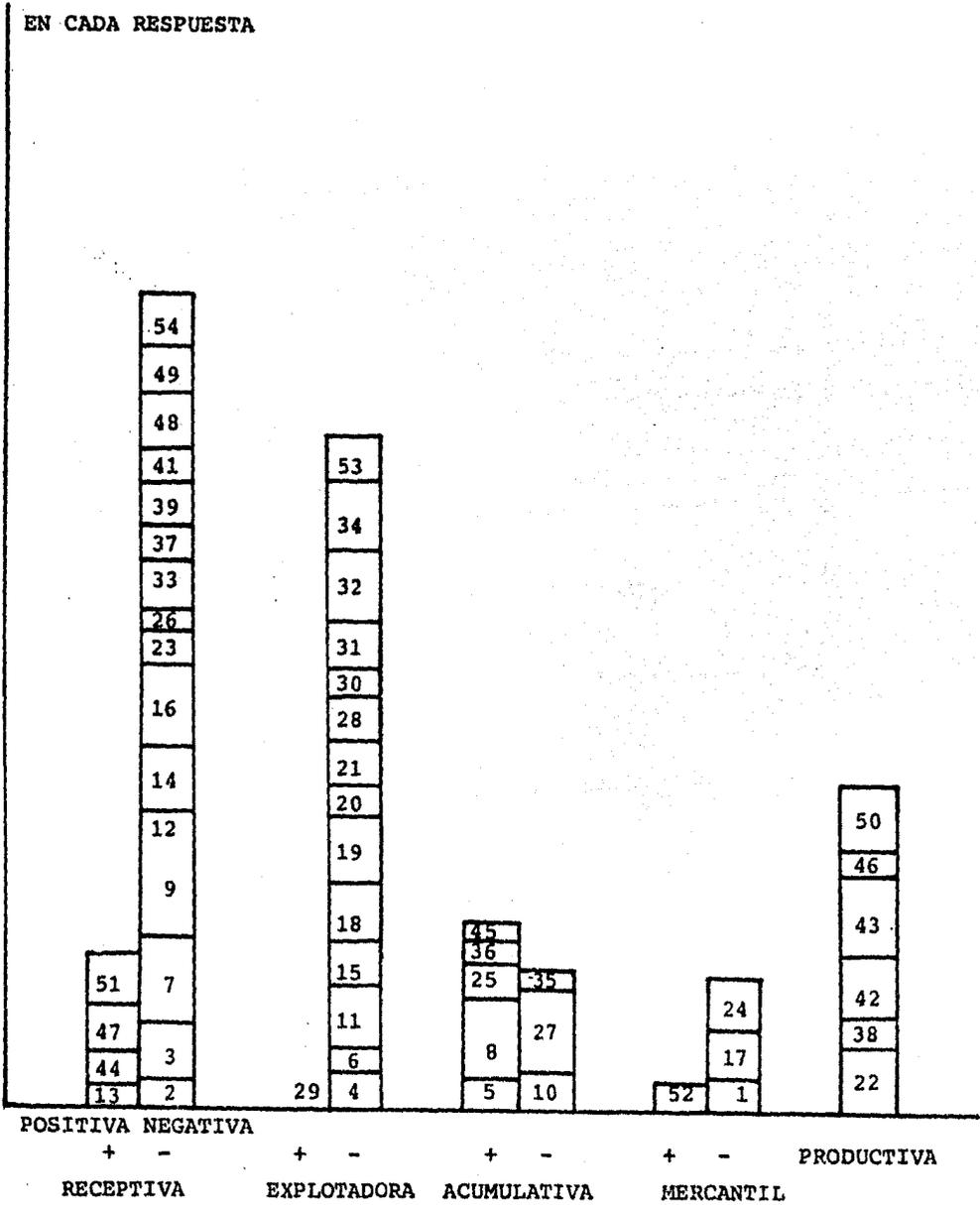
GRAFICA NO. 1. ORIENTACION MAS FRECUENTE A CADA RESPUESTA  
EN LA COMUNIDAD





GRAFICA NO. 3 ORIENTACION MAS FRECUENTE A CADA RESPUESTA  
EN LAS MUJERES

EN CADA RESPUESTA



BREAKDOWNS

I. La Tabla No. 2 presenta las frecuencias de los rasgos de carácter de cada orientación en toda la comunidad, representadas en porcentajes; asimismo, la Gráfica No. 4 representa el perfil caracterológico de la comunidad en sus aspectos productivos e improductivos. Al -- aspecto positivo de cada orientación se le asignó una -- cuarta parte del porcentaje de la orientación productiva con el fin de que los aspectos productivos pudieran ser comparados globalmente con los improductivos.

TABLA NO. 2 PORCENTAJE DE RASGOS DE CARACTER EN LA  
POBLACION TOTAL

RECEPTIVA POSITIVA	(R+)	11%	33%
RECEPTIVA NEGATIVA	(R-)	22%	
EXPLOTADORA POSITIVA	(E+)	7%	25%
EXPLOTADORA NEGATIVA	(E-)	18%	
ACUMULATIVA POSITIVA	(A+)	7%	17%
ACUMULATIVA NEGATIVA	(A-)	10%	
MERCANTIL POSITIVA	(M+)	4%	10%
MERCANTIL NEGATIVA	(M-)	6%	
PRODUCTIVA	(P)	15%	

ORIENTACION PRINCIPAL

RECEPTIVA NEGATIVA

ORIENTACION SECUNDARIA

EXPLOTADORA NEGATIVA

GRAFICA NO. 4 PERFIL CARACTEROLOGICO DE LA COMUNIDAD

P  
R  
O  
D  
U  
C  
T  
I  
V  
I  
D  
A  
D

RECEPTIVA (15%)

EXPLORADORA (11%)

ACUMULATIVA (11%)

MERCANTIL (8%)

I  
M  
P  
R  
O  
D  
U  
C  
T  
I  
V  
I  
D  
A  
D

RECEPTIVA (22%)

EXPLORADORA (18%)

ACUMULATIVA (10%)

MERCANTIL (6%)

Como podemos observar, la orientación predominante es - la receptiva negativa (22%) y la secundaria, la explotadora negativa (18%). Asimismo, tomando en cuenta los - aspectos tanto positivos como negativos, la receptividad es el rasgo predominante en la comunidad (33%).

Por otro lado, el nivel de productividad en la comunidad es de 15%; sin embargo, si se consideran los aspectos positivos de cada orientación como rasgos de productividad, encontramos que esta se encuentra en un 44%.

La orientación predominante de cada individuo dentro de la comunidad se encuentra representada en la Tabla No. 3.

TABLA NO. 3 ORIENTACION PREDOMINANTE DE CADA INDIVIDUO DE LA COMUNIDAD

		<u>POBLACION</u>	<u>HOMBRES</u>	<u>MUJERES</u>
RECEPTIVA POSITIVA	(R+)	5%	7%	4%
RECEPTIVA NEGATIVA	(R-)	54%	39%	65%
EXPLOTADORA POSITIVA	(E+)	0%	0%	0%
EXPLOTADORA NEGATIVA	(E-)	21%	24%	19%
ACUMULATIVA POSITIVA	(A+)	2%	0%	3%
ACUMULATIVA NEGATIVA	(A-)	6%	7%	4%
MERCANTIL POSITIVA	(M+)	1%	0%	2%
MERCANTIL NEGATIVA	(M-)	1%	2%	0%
PRODUCTIVA	(P)	11%	22%	3%

ORIENTACION PREDOMINANTE

RECEPTIVA NEGATIVA

ORIENTACION SUBYACENTE

EXPLOTADORA NEGATIVA

Como podemos observar, existe un mayor número de miembros de la comunidad cuya orientación predominante es la receptiva negativa (54%). Entre las mujeres encontramos el mayor alto grado de receptividad (65%) y entre los hombres, también la receptividad es la orientación más frecuente. Por otro lado, encontramos que -- existen más hombres explotadores negativos que mujeres; sin embargo para ambos casos ésta es la orientación subyacente. Asimismo, existe casi igual número de hombres explotadores negativos que de productivos; sin embargo, nada más hay un 3% de mujeres productivas.

Todo el análisis anterior nos permite aceptar la  $H_1$  : "Existe predominancia de una orientación de carácter entre los miembros de la comunidad". Por lo tanto se rechaza la  $H_0$ .

II. En la Tabla No. 4 se encuentran representados los porcentajes de los rasgos de carácter de cada orientación de acuerdo a la edad.

Los rangos de edad para este análisis fueron los siguientes: 14-18 años, cuya orientación principal es la receptiva negativa (92%); 19-28 años, siendo su orientación principal también la receptiva negativa (22%); 29-38 años, con la receptiva negativa también como orientación principal (20%); y 39-82 años donde la orientación principal es nuevamente la receptiva negativa (21%) aun cuando la explotadora negativa se encuentra casi al mismo nivel (20%), y la orientación acumulativa negativa asume el valor más alto comparada con los otros rangos de edad.

Como podemos observar, los sujetos entre 14-18 años poseen un porcentaje mayor de aspectos negativos de receptividad. Estos aspectos negativos van decreciendo a medida que la edad aumenta. Por otro lado, los rasgos explotadores negativos van aumentando con la edad, siendo los menos explotadores los adolescentes (14-18 años) con un 15% y los más explotadores los adultos entre 39 y 82 años con un 20%. Los rasgos mercantiles, tanto positivos como negativos, a todas las edades son los que asumen el valor más bajo.

TABLA NO. 4 PORCENTAJE DE RASGOS DE CARACTER DE CADA ORIENTACION  
DE ACUERDO A LA EDAD

14 - 18 años

NO. DE SUJETOS: 21 (18%)

R+	13%
R-	27
E+	4
E-	15
A+	7
A-	10
M+	5
M-	7
P	13

ORIENTACION PRINCIPAL  
RECEPTIVA NEGATIVA  
ORIENTACION SECUNDARIA  
EXPLOTADORA NEGATIVA

19 - 28 años

NO. DE SUJETOS: 35 (30%)

R+	12%
R-	22
E+	7
E-	17
A+	7
A-	9
M+	5
M-	6
P	16

ORIENTACION PRINCIPAL  
RECEPTIVA NEGATIVA  
ORIENTACION SECUNDARIA  
EXPLOTADORA NEGATIVA

29 - 38 años

NO. DE SUJETOS: 27 (24%)

R+	11%
R-	20
E+	9
E-	18
A+	8
A-	8
M+	5
M-	5
P	16

ORIENTACION PRINCIPAL  
RECEPTIVA NEGATIVA  
ORIENTACION SECUNDARIA  
EXPLOTADORA NEGATIVA

39 - 82 años

NO. DE SUJETOS: 31 (27%)

R+	9%
R-	21
E+	8
E-	20
A+	7
A-	13
M+	3
M-	6
P	16

ORIENTACION PRINCIPAL  
RECEPTIVA NEGATIVA  
ORIENTACION SECUNDARIA  
EXPLOTADORA NEGATIVA

III. A través de la Tabla No. 5, en la que se encuentran representados los porcentajes de los rasgos de carácter de cada orientación según los lazos sanguíneos o parentesco entre los sujetos, podemos observar que los hijos de uno y otro sexo consevan la orientación principal de la madre (receptiva negativa) también como orientación principal. Sin embargo, como orientación secundaria los hijos varones retoman una de las orientaciones principales del padre (productiva) y, las hijas, -- aún cuando mantienen una configuración idéntica que la de la madre, también retoman la otra orientación principal del padre (explotadora negativa). Esto se encuentra representado en la Gráfica No. 5.

Por este motivo, la  $H_2$  se acepta. Esta hipótesis plantea que "Existe continuidad en la orientación de carácter a través de las generaciones en cada familia".

TABLA NO. 5 PORCENTAJES DE RASGOS DE CARACTER DE CADA ORIENTACION DE ACUERDO AL PARENTESCO

P A D R E

NO. DE SUJETOS: 32 (28%)

R+	11%
R-	16
E+	7
E-	18
A+	7
A-	10
M+	6
M-	7
P	18

ORIENTACION PRINCIPAL

EXPLOTADORA NEGATIVA  
PRODUCTIVA

ORIENTACION SECUNDARIA

RECEPTIVA NEGATIVA

H I J O S

NO. DE SUJETOS: 12 (11%)

R+	16%
R-	19
E+	6
E-	13
A+	6
A-	10
M+	5
M-	7
P	18

ORIENTACION PRINCIPAL

RECEPTIVA NEGATIVA

ORIENTACION SECUNDARIA

PRODUCTIVA

M A D R E

NO. DE SUJETOS: 47 (41%)

R+	10%
R-	25
E+	7
E-	19
A+	7
A-	10
M+	4
M-	5
P	14

ORIENTACION PRINCIPAL

RECEPTIVA NEGATIVA

ORIENTACION SECUNDARIA

EXPLOTADORA NEGATIVA

H I J A S

NO. DE SUJETOS: 18 (16%)

R+	12%
R-	25
E+	5
E-	16
A+	7
A-	11
M+	4
M-	7
P	13

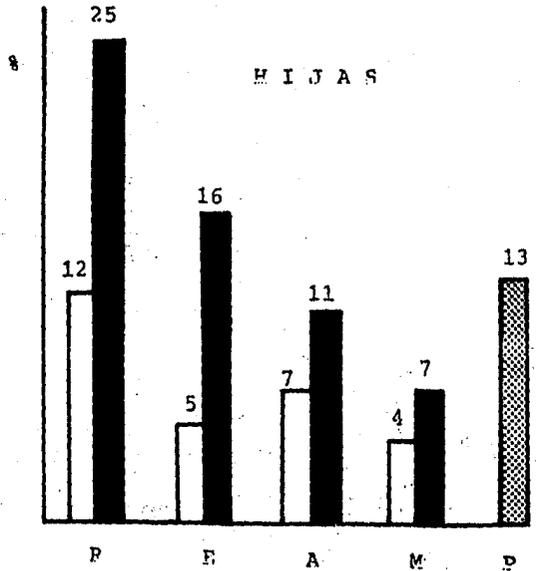
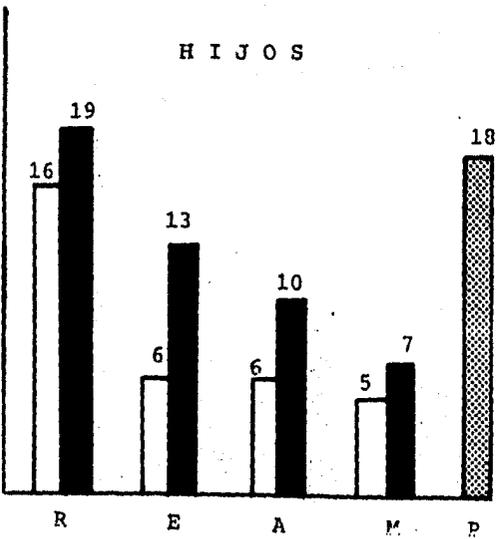
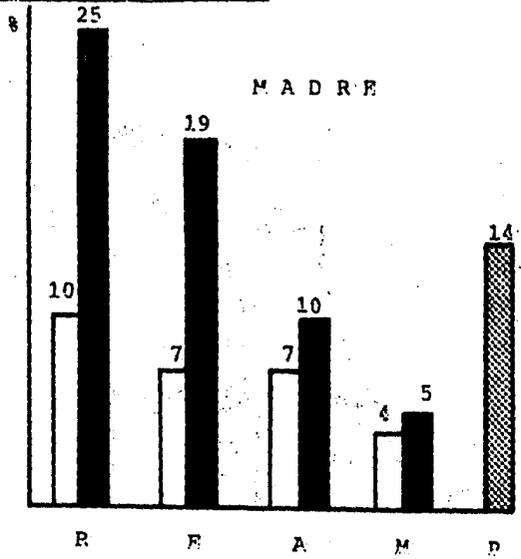
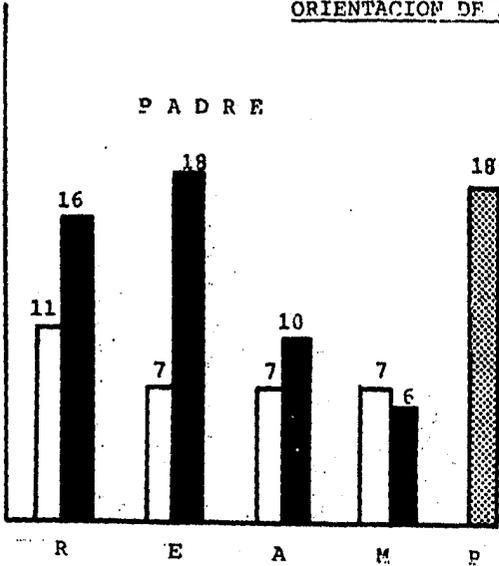
ORIENTACION PRINCIPAL

RECEPTIVA NEGATIVA

ORIENTACION SECUNDARIA

EXPLOTADORA NEGATIVA

GRAFICA NO. 5 PORCENTAJES DE PASOS DE CARACTER DE CADA  
ORIENTACION DE ACUERDO AL PARENTESCO



IV. A través de la Tabla No. 6 podemos ver las frecuencias de los rasgos de carácter de cada orientación de acuerdo al sexo. En los hombres, tanto la orientación explotadora negativa como la productiva se encuentran en el mismo nivel (18%). Su orientación secundaria es la receptiva negativa (17%).

En las mujeres, la orientación principal es la receptiva negativa y la secundaria la explotadora negativa 18%.

Es importante señalar que la orientación explotadora negativa se encuentra en el mismo nivel tanto en hombres como en mujeres como puede observarse en la Gráfica No. 5.

Las demás orientaciones de carácter se encuentran en niveles muy semejantes con excepción de la receptiva negativa que en las mujeres asume el valor más alto.

La orientación predominante de carácter de los hombres y de las mujeres de la comunidad se encuentra representada en la Tabla No. 3.

TABLA NO. 6 PORCENTAJES DE RASGOS DE CARACTER DE CADA  
ORIENTACION DE ACUERDO AL SEXO EN LA COMUNIDAD

H O M B R E S

M U J E R E S

NO. DE SUJETOS: 46 (40%)

NO. DE SUJETOS: 68 (60%)

R+ 12%

R+ 11%

R- 17

R- 29

E+ 7

E+ 7

E- 18

E- 18

A+ 7

A+ 7

A- 11

A- 10

M+ 5

M+ 4

M- 7

M- 5

P 18

P 13

ORIENTACION PRINCIPAL

ORIENTACION PRINCIPAL

EXPLOTADORA NEGATIVA  
PRODUCTIVA

RECEPTIVA NEGATIVA

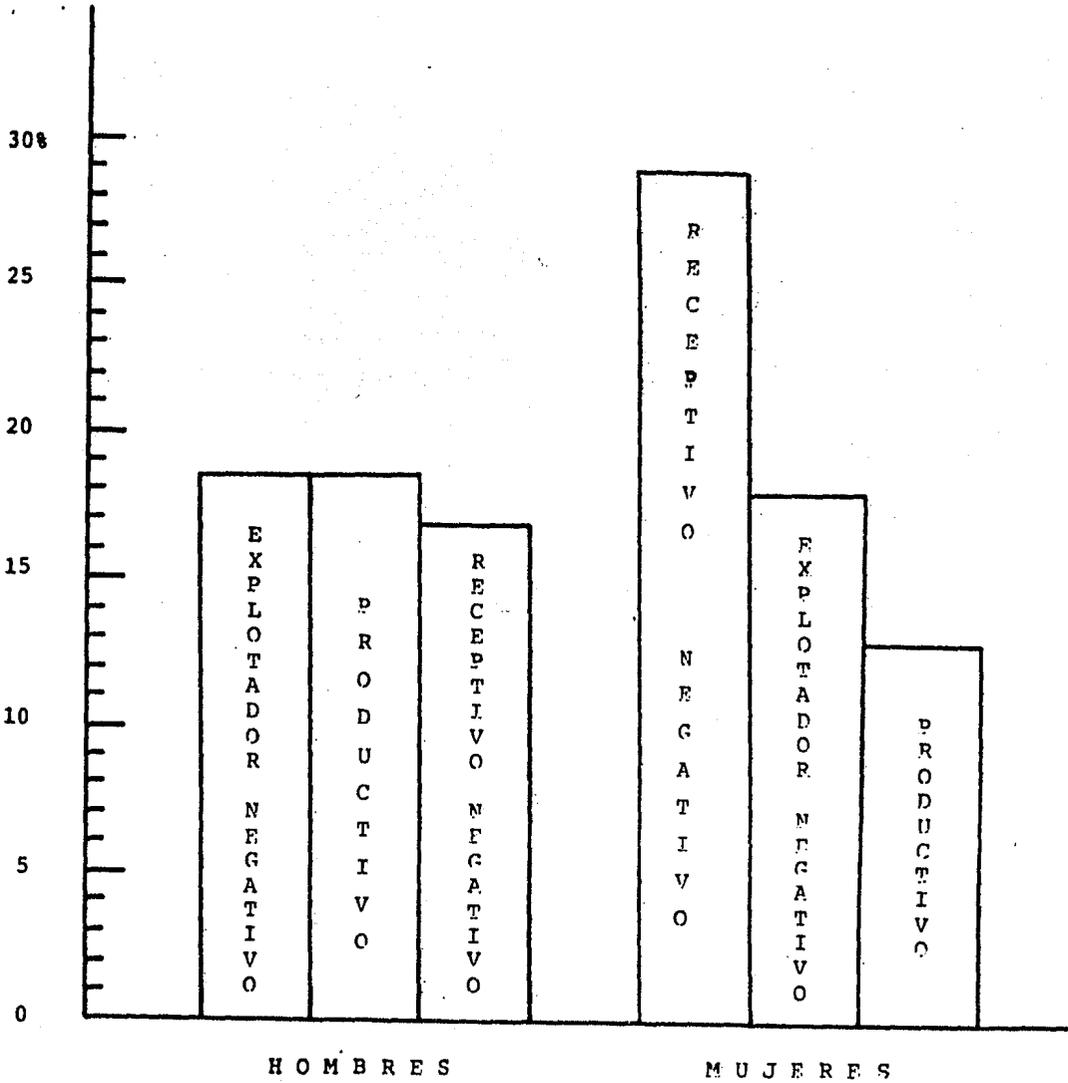
ORIENTACION SECUNDARIA

ORIENTACION SECUNDARIA

RECEPTIVA NEGATIVA

EXPLOTADORA NEGATIVA

GRAFICA NO. 6 DIFERENCIAS ENTRE LOS RASGOS DE CARACTER MAS FRECUENTES ENTRE HOMBRES Y MUJERES



## CROSSTABS ( $\chi^2$ )

I. El programa de  $\chi^2$ , se utilizó, en primer lugar, para evaluar las diferencias de los porcentajes de cada orientación entre hombres y mujeres.

En este análisis el valor obtenido para  $\chi^2$  fue de 15.53 con 6 grados de libertad y una significancia de .01 con lo cual se puede concluir que existen diferencias significativas entre la orientación predominante de hombres y mujeres.

En consecuencia, se rechaza la  $H_0$  la cual dice que "No habrá diferencias significativas en la orientación de carácter entre sexos"; por tanto, se acepta la  $H_3$  : "Existen diferencias significativas en la orientación de carácter entre sexos".

II. Este programa también fue utilizado para encontrar la asociación entre diversas variables; así, se buscó la asociación entre la pregunta 37 "Describe con cierto detalle su carácter o personalidad" y la orientación predominante de cada sujeto.

Como realmente lo que queremos conocer es la asociación se utilizó el coeficiente V de Cramer como una alternativa al coeficiente de contingencia para medir la asociación entre nuestras dos variables.

El valor obtenido para  $\chi^2$  fue de 93.6 con 48 grados de libertad y una significancia de .001. El coeficiente V de Cramer asumió un valor de .37.

Esto nos indica que la asociación entre ambas variables es significativa; es decir, la forma en que los sujetos se describen a sí mismos coincide con la orientación -- predominante que presentan.

III. Otras dos variables de las que se buscó su asociación fueron la pregunta 18 "Cómo le gusta que le demuestren el amor?" y la pregunta 20 "¿Cómo demuestra su amor a las personas que quiere?"

En este análisis, el valor de  $X^2$  fue de 124.5 con 72 -- grados de libertad y una significancia de .0001. El -- coeficiente V de Cramer asumió un valor de .37, lo cual nos indica que la asociación entre las dos variables es significativa.

Por lo anterior, asumimos que los sujetos de la muestra demuestran su amor y esperan recibirlo enmarcados en el mismo tipo de orientación.

## CAPITULO VII

## CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

A través de los resultados expuestos en el capítulo precedente, podemos concluir que el rasgo más frecuente y predominante en los miembros de la colonia Ruiz Cortínes es la receptividad en su aspecto negativo y como rasgo subyacente el explotador también negativo. Por consiguiente, se puede concluir que el carácter social de esta comunidad es el receptivo-explotador en su aspecto negativo.

Esta configuración se presenta en todas las edades. Aun cuando los adolescentes (14-18 años) son los más receptivos negativos y los más explotadores negativos los adultos (39-82 años). Por tal motivo, podemos decir que la receptividad va disminuyendo a medida que el individuo crece y se desarrolla mientras que los rasgos explotadores van aumentando proporcionalmente a la disminución de la receptividad.

Es importante señalar que los demás rasgos de carácter se mantienen con fluctuaciones mínimas a lo largo de la vida. Sin embargo, en los adultos de 39 a 82 años, el rasgo acumulativo negativo aumenta significativamente al mismo tiempo que disminuye la productividad.

En relación a la estructura familiar, observamos que los rasgos de carácter de los hijos se continúan como una calca de los padres. El perfil caracterológico de las hijas es idéntico al de las madres mientras que el de los hijos es una mezcla donde predominan los rasgos de la madre pero aparecen con fuerza los del padre. --

Tanto las hijas como los hijos tienen como rasgo predominante el receptivo negativo al igual que la madre. Sin embargo, las hijas tienen como subyacente la orientación explotadora negativa y los hijos la orientación productiva siendo ambas las orientaciones principales del padre.

En general, los hombres poseen en el nivel más alto igual cantidad de rasgos explotadores negativos que de productivos. Por otro lado, en las mujeres el rasgo más frecuente es el receptivo negativo.

En virtud de que en la mujer el rasgo predominante es la receptividad en su aspecto negativo, al conservar éstas más claramente las características de la madre, podemos pensar que los aspectos productivos quedan más fuertemente coartados en la mujer por la cultura. Las mujeres son educadas, ante todo, para ser madres y esposas y todo lo adicional son cualidades con las que adornan su condición de mujer. Sin embargo, los hombres no son educados para ser padres sino para ser el proveedor económico de la familia.

La aparición de rasgos productivos es mayor en el hombre que en la mujer y esto tal vez se deba a que en la mayoría de los casos el hombre trabaja y se relaciona más, facilitando esto que sus necesidades de relación y de trascendencia estén mejor cubiertas, lo que fortalece los aspectos productivos.

Esta comunidad, al ser principalmente receptiva se caracteriza porque sus miembros son dependientes, no sólo de la autoridad para que se les diga qué hacer sino de las demás personas en su búsqueda de apoyo. La orienta

ción explotadora que subyace en esta comunidad, trata de compensar la insuficiencia interior y la falta de fé en sí mismos mediante el uso del poder sobre otras personas.

Es importante hacer notar que la orientación receptiva y la orientación explotadora se caracterizan porque en la primera, el individuo entrega parte de su yo para -- que la responsabilidad de sus actos la tome otro; mientras que en la orientación explotadora, la persona toma parte del yo del otro para que realice lo que él desearía realizar. Por tanto, estas dos orientaciones se -- complementan y son simbióticas.

La relación simbiótica de las familias de la comunidad, específicamente en la relación hombre-mujer, impide que se respeten, se responsabilicen y se apoyen para su desarrollo; de alguna manera, el receptivo negativo se -- queja de no recibir lo suficiente, en forma pasiva y -- sin buscar solución a sus problemas, mientras que el explotador negativo se conforma con lo poco que puede obtener de su pareja simbiótica.

Este carácter simbiótico de las familias de la comunidad, tiene la implicación de la "dependencia mutua", a la vez que el mando está distribuido por igual. Esto -- contradice lo que han dicho autores feministas de que -- el hombre lleva el mando o lo que han dicho otros de -- que hay un matriarcado subyacente.

Cuanto más extrema es la forma de la simbiosis, menos -- posible es una clara percepción de la separación de las dos personas. Esta falta de separación explica también

por qué en los casos más graves sería erróneo hablar de "dependencia" de la persona simbióticamente adherida -- respecto a su huésped. "Dependencia" presupone la clara distinción entre dos personas. En el caso de una relación simbiótica, la persona simbióticamente adherida puede sentirse unas veces superior, otras veces infe---rior y otra veces igual a la persona huésped, pero siempre son inseparables.

La relación simbiótica receptivo-explotadora encontrada en esta comunidad sería normal en los primeros años de la vida, pero según crece y se desarrolla la persona debería irse individualizando en un proceso dinámico y -- sin límites. En esta comunidad como hemos podido observar, la receptividad va disminuyendo con la edad, como habría de esperarse; sin embargo, esta disminución es -- tan pequeña que es imposible hablar de que las personas han alcanzado una madurez e independencia aceptables. - De nuestra investigación se desprende que el proceso de individuación, de productividad y de creatividad de los miembros de la comunidad se encuentran coartados por la persistencia de rasgos de carácter de la infancia pero socialmente inadecuados en la vida adulta. Estos ras--gos se continúan no por una incapacidad biológica ni -- psicológica sino por la persistencia de rasgos inmadu--ros y negativos de carácter seguramente propiciados por el desarrollo histórico de nuestro pueblo.

El aumento de los rasgos acumulativos que se observan - en la edad adulta, está relacionado con un intento de - maduración ya que la fractura de la simbiosis lleva con sigo la separación de los simbióticamente adheridos primero como un intento de aislamiento, característica del acumulativo, a través de lo cual cada uno de los indivi

duos va adquiriendo fuerza e identidad propia, llegando finalmente a establecer sus relaciones con el mundo y con las demás personas de una manera productiva. Sin embargo, en virtud de la improductividad predominante en esta comunidad, estos rasgos acumulativos se mantienen como un aspecto defensivo en una sociedad que no ha madurado.

Por otro lado, aun cuando Fromm plantea que el carácter mercantil sería el prototipo de la época moderna, éste tal vez sea el propio de una sociedad desarrollada, entendiéndose por esto una sociedad altamente industrializada y nuestra sociedad no ha operado un cambio sustancial real en este sentido, por lo cual se explica que estos rasgos mercantiles aparezcan en el nivel más bajo.

La historia del hombre revela que los dominantes pueden subyugar y explotar al prójimo pero no pueden impedir las reacciones contra este trato inhumano. Los explotados se hacen medrosos, desconfiados, retraídos y si no es por causas exteriores, estos sistemas caen porque el miedo, la desconfianza y el retraimiento acaban por incapacitar a la mayoría para actuar eficaz e inteligentemente. Naciones enteras o sectores sociales de ellas pueden ser subyugados y explotados durante mucho tiempo pero reaccionan con apatía y con tal falta de inteligencia iniciativa y destreza, que gradualmente van siendo incapaces de ejecutar las funciones útiles para sus dominadores. O reaccionan acumulando odio y ansia destructora, capaces de acabar con ellos mismos, con sus dominadores y con su régimen; y mientras no exista un cambio en pos de la productividad, de la independencia real y de la libertad para efectuar las propias accio--

nes y decisiones, éstos primeros regímenes vendrán seguidos de otros iguales con diferentes líderes.

Aparentemente, puede cambiar el sistema social pero solamente está cambiando el poder o la ideología. Este cambio puede ser tan radical como pasar de un sistema capitalista a un sistema socialista. Sin embargo, el funcionamiento de la sociedad seguirá manteniéndose igual (por ejemplo, un gobierno autoritario-"paternalista") mientras el carácter social (por ejemplo, receptivo-explotador) no tenga una auténtica transformación.

La independencia y la libertad son la realización de la individualidad, y para que ocurra un cambio en este sentido, es necesario que el individuo piense, sienta y decida por sí mismo. Sin embargo, esto lo podrá hacer de modo auténtico únicamente cuando haya alcanzado una relación productiva con el mundo que lo rodea y que le permita responder de manera auténtica ante él.

Mientras no ocurra un cambio en la estructura del carácter social, nuestra sociedad continuará sumergida en diferentes modos de relación simbióticos e improductivos. Seguirá esperando ese salvador mágico que asume formas tales como un gobierno paternalista o un fanatismo religioso.

Esto implica que los aspectos receptivos del carácter social de esta sociedad hacen que el individuo perciba que lo que la autoridad ofrece es poco y malo; y por otro lado, el aspecto explotador ocasiona que el individuo sienta que sólo puede obtener sus satisfactores, muchos o pocos, tomándolos mediante la fuerza o la astucia (esto explicaría, probablemente, la base de la corrupción).

No importa el tipo de rebelión que pueda surgir en pos del esperado cambio hacia la productividad, ya que éste no se dará mientras no se asuman las singularidades del verdadero carácter revolucionario.

El concepto de carácter revolucionario es muy importante y se refiere a aquel que está identificado con la humanidad, que no se halla aprisionado en la adoración de la cultura, que piensa y siente en un espíritu crítico. El carácter revolucionario ama y respeta la vida. Puede decir "no" y "sí" siguiendo los principios que le son genuinamente propios; es independiente y libre.

La importancia de este estudio estriba en que el carácter es lo aprendido y por lo tanto modificable y que si puede hacerse individualmente a través de la psicoterapia deberá ser posible modificar el carácter social en beneficio del desarrollo de nosotros mismos y de nuestros compatriotas con técnicas especiales para el cambio comunitario. Teniendo como finalidad última una sociedad altamente productiva, es decir, una comunidad capaz de emplear sus fuerzas y realizar sus potencialidades guiada por la razón y la objetividad. Entre más desarrollado es un grupo, más fraternal e igualitaria es la relación social y mayor la productividad, la aceptación de la propia responsabilidad y la colaboración respetuosa de unos con otros.

Este es el reto que queda para futuras intervenciones y nuevas investigaciones.

## **CAPITULO VIII**

### **SUGERENCIAS Y LIMITACIONES**

## SUGERENCIAS

Con el fin de aumentar y fortalecer los rasgos productivos de los miembros de una comunidad con características semejantes a las de la colonia Ruiz Cortines, es decir, donde la forma de relación de sus miembros esté basada en la receptividad y la explotación, es fundamental efectuar una aproximación a diferentes niveles :

1. A través de grupos de orientación a padres, a maestros, a adolescentes, a adultos, etc. con el objeto de sensibilizarlos a nuevas formas de relación con los demás y asimismo fomentar nuevos patrones de educación y crianza de los hijos así como de participación comunitaria. De esta manera, se buscaría que los rasgos improductivos no se continúen de una generación a otra y se intentaría evitar que los futuros lazos de unión se establecieran con el patrón característico del receptivo-explotador.

2. Por medio de la terapia familiar con el fin de romper las pautas características de la relación simbiótica dentro de la familia y de esta manera lograr que la relación afectiva se base en el respeto, la responsabilidad, el cuidado y el conocimiento así como el deseo de que cada uno de sus miembros crezca y se desarrolle conservando su integridad en un clima de libertad.

3. Por otro lado, la terapia de pareja buscaría que la relación entre ambos propicie que cada uno sea capaz de tomar sus propias decisiones como entidades individuales, al mismo tiempo que responsabilizándose por y -

respetando a su pareja, conociendo mutuamente sus capacidades y limitaciones. Esto llevaría a la pareja a -- una forma de relación basada en el amor productivo, a -- la vez que ayudaría a la formación de hijos más independientes y creativos.

4. La psicoterapia individual o grupal buscaría que -- el carácter de cada individuo sea modificado hacia pautas más productivas lo cual redundaría en beneficios a nivel individual, familiar y comunitario

Todo lo anteriormente expuesto propiciaría que el carácter social de esta comunidad, o de cualquier otra con -- estas características, adquiriera la capacidad de emplear sus fuerzas y realizar sus potencialidades a través de la razón y la objetividad, de planear y de esa manera comenzar a crear.

Por último, sugerimos la realización de investigaciones como la presente en diferentes estratos sociales y en -- diferentes regiones de la República, ya que factores tales como educación, nivel socioeconómico, características ambientales, culturales y otros, son determinantes en la formación del carácter social, de tal manera que pudiera llegarse al conocimiento del carácter social -- del mexicano en su totalidad.

### LIMITACIONES

La investigación sociopsicológica del carácter social - de cualquier comunidad es un trabajo arduo y prolongado el cual requiere gran cantidad de investigadores interesados y con entrenamiento en psicología comunitaria. En virtud de que la recopilación de datos se realiza en el hogar de los miembros de la comunidad es importante que los investigadores conozcan técnicas de acercamiento a la comunidad, además de conocer el material utilizado para la investigación, como por ejemplo pruebas psicológicas, cuestionarios interpretativos, técnicas de entrevista.

En la investigación mediante cuestionarios interpretativos como el utilizado en el presente estudio, se hace necesario que el vocabulario empleado en las preguntas esté de acuerdo al nivel escolar y social de los sujetos entrevistados, ya que de otra manera se presta a -- confusión o mala interpretación de los reactivos.

Por otro lado, para el análisis e interpretación de las respuestas de los cuestionarios es necesario que los investigadores tengan entrenamiento y conocimiento de la teoría psicoanalítica frommiana.

**A P E N D I C E S**

APENDICE A

CUESTIONARIO

1. Diga cuáles son los tres personajes que usted más -- admira.
2. Diga lo que opina usted sobre nuestro sistema de gobierno.
3. ¿Cómo reacciona usted cuando le imparten un conocimiento que parece estar en contra de lo que considera sus principios?
4. ¿Qué hace usted cuando un niño le molesta o lo insulta?
5. Diga si le es fácil hacer amistades y ¿cómo le gusta que éstas sean?
6. ¿Se arrepiente frecuentemente después de haber comprado un objeto y siente deseos de cambiarlo?
7. ¿Cómo reaccionaría usted si se virtiera la sopa en su ropa durante la comida en casa de unos amigos?
8. ¿Expondría usted jugando el gasto de la semana si con ello pudiera obtener el de dos?
9. ¿Cómo reaccionaría si se resbalara y cayera delante de la gente?
10. ¿Qué cosas le conmueven?
11. ¿Qué cosas le hacen enojar?
12. ¿Qué cosas le ponen triste?
13. ¿Qué cosas le ponen alegre?
14. ¿qué cosas le hacen llorar?
15. ¿Qué cosas le hacen pelear?
16. ¿Por qué deben admitirse sin reservas las leyes y de cisiones que toma el gobierno?
17. ¿Compra usted de preferencia los objetos más anunciados?
18. ¿Cómo le gusta que le demuestren el amor?
19. ¿Le molesta mucho que lo contradigan?
20. ¿Cómo demuestra su amor a las personas que quiere?
21. ¿Qué cosas de la persona amada le hacen quererla?

22. ¿Diría usted a su amigo que sabe que la novia de él ya ha tenido relaciones sexuales?
23. ¿Qué hace usted si al llegar a su casa encuentra que le han dado cambio de más?
24. ¿Ha dejado alguna vez de lavarse las manos después de ir al baño?
25. ¿Qué haría usted si recibiera una gran suma de dinero?
26. Anote usted los cinco valores y cualidades que a su juicio hagan más feliz al hombre y a la mujer.
27. En el cuerpo humano hay una serie de procesos y funciones desagradables, diga usted tres que le parecen repugnantes.
28. ¿Cómo reacciona si se hace una broma a costa suya?
29. ¿Cuándo se siente más a gusto, cuando actúa sin ser aconsejado o cuando sigue las instrucciones de personas autorizadas?
30. ¿Qué opina de la pena de muerte?
31. ¿Sería usted un padre (madre) estricto?
32. ¿Cuál es la mayor virtud que pueden tener los hijos: la obediencia o la rebeldía?
33. ¿En qué ocasiones le molestan las normas de disciplina?
34. ¿En qué ocasiones se debe controlar y dirigir la voluntad de una persona?
35. ¿Qué opina usted de la cadena perpetua?
36. ¿Qué le gustaría hacer en caso de que le sobrara -- tiempo?
37. Describa con cierto detalle su carácter o personalidad.
38. ¿Con qué frecuencia ve a su madre ahora?
39. ¿En qué casos ha pedido el consejo de su madre durante el último año?
40. ¿Actuaría usted en contra de sus deseos? (ANULADA)

41. ¿Cuando está en apuros a quien pide ayuda económica y moral?
42. ¿Cree usted que su esposa (esposo) es una buena madre (padre)?
43. ¿Piensa usted que es deseable que los niños tengan temor a sus padres?
44. Si pudiera usted escoger, ¿qué ocupación o profesión le gustaría para usted?
45. ¿En qué trabaja y en qué consiste su trabajo?
46. ¿Qué es lo que más le gusta de él?
47. ¿Cuál es la diversión que más le gusta?
48. ¿Qué debe hacer el hombre cuando le engaña la mujer?
49. ¿Qué debe hacer la mujer cuando la engaña el hombre?
50. ¿Deben tener las mujeres los mismos derechos que el hombre?
51. ¿Cree usted que llegará el día en que la humanidad - haya abolido la corrupción?
52. ¿A qué hijo prefiere? ¿Por qué?
53. ¿Con qué acostumbra amenazar o asustar a sus niños?
54. ¿A qué cree que hemos venido al mundo?

ORIENTACION MAS FRECUENTE EN CADA UNA DE LAS RESPUESTAS

1. Diga cuáles son los tres personajes que usted más admira.

Mercantil Negativa

Población 86%      Hombres 30%      Mujeres 32%

- Convencionales, deseo por quedar bien, son lo que se espera que sean.

2. Diga lo que opina usted sobre nuestro sistema de gobierno.

Receptiva Negativa

Población 42%      Hombres 30%      Mujeres 41%

- Pasividad, sumisión, temor.

3. ¿Cómo reacciona usted cuando le imparten un conocimiento que parece estar en contra de lo que considera sus principios?

Receptiva Negativa

Población 48%      Hombres 30%      Mujeres 49%

- Pasividad, sumisión, temor.

4. ¿Qué hace usted cuando un niño le molesta o le insulta?

Explotadora Negativa

Población 34%      Hombres 22%      Mujeres 34%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

Receptiva Negativa

Población 25%      Hombres 28%      Mujeres 22%

- Pasividad, sumisión, temor.

5. Diga si le es fácil hacer amistades, y ¿cómo le gusta que éstas sean?

Acumulativa Positiva

Población 35%      Hombres 30%      Mujeres 30%

- Metódico, cauteloso, reservado y paciente.

6. ¿Se arrepiente frecuentemente después de haber comprado un objeto y siente deseos de cambiarlo?

Explotadora Negativa

Población 30%      Hombres 26%      Mujeres 27%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

7. ¿Cómo reaccionaría usted si se virtiera la sopa en su ropa durante la comida en casa de unos amigos?

Receptiva Negativa

Población 79%      Hombres 59%      Mujeres 75%

- Pasividad, sumisión, temor.

8. ¿Expondría usted jugando el gasto de la semana si con ello pudiera obtener el de dos?

Acumulativa Positiva

Población 81%      Hombres 74%      Mujeres 78%

- Metódico, cauteloso, reservado, paciente.

9. ¿Cómo reaccionaría usted si se resbalara y cayera delante de la gente?

Receptiva Negativa

Población 74%      Hombres 52%      Mujeres 74%

- Pasividad, sumisión, temor.

10. ¿Qué cosas le conmueven?

Acumulativa Negativa

Población 41%      Hombres 37%      Mujeres 34%

- Rasgos obsesivos, aislados, fríos.

11. ¿Qué cosas le hacen enojar?

Esplotadora Negativa

Población 59%      Hombres 50%      Mujeres 55%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

12. ¿Qué cosas le ponen triste?

Receptiva Negativa

Población 35%      Hombres 20%      Mujeres 43%

- Pasividad, sumisión, temor.

Acumulativa Negativa

Población 35%      Hombres 30%      Mujeres 31%

- Rasgos obsesivos, aislado, fríos.

13. ¿Qué cosas le ponen alegre?

Receptiva Positiva

Población 25%      Hombres 24%      Mujeres 21%

- Rasgos idealistas, sensitivos, capacidad de aceptación.

14. ¿Qué cosas le hacen llorar?

Receptiva Negativa

Población 55%      Hombres 41%      Mujeres 54%

- Pasividad, sumisión, temor.

15. ¿Qué cosas le hacen pelear?

Explotadora Negativa

Población 32%      Hombres 11%      Mujeres 40%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

Receptiva Positiva

Población 24%      Hombres 44%      Mujeres 10%

- Rasgos idealistas, sensitivos, capacidad de aceptación.

16. ¿Por qué deben admitirse sin reservas las leyes y decisiones que toma el gobierno?

Receptiva Negativa

Población 72%      Hombres 52%      Mujeres 69%

17. ¿Compra usted de preferencia los objetos más anunciados?

Mercantil Negativa

Población 55%      Hombres 54%      Mujeres 44%

- Convencionales, deseo de quedar bien, son lo que se espera que sean.

18. ¿Cómo le gusta que le demuestren el amor?

Explotadora Negativa

Población 60%      Hombres 50%      Mujeres 53%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

19. ¿Le molesta mucho que lo contradigan?

Explotadora Negativa

Población 64%      Hombres 52%      Mujeres 57%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

20. ¿Cómo demuestra su amor a las personas que quiere?  
Explotadora Negativa

Población 28%      Hombres 20%      Mujeres 27%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

21. ¿Qué cosas de la persona amada le hacen quererla?  
Explotadora Negativa

Población 47%      Hombres 39%      Mujeres 41%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

22. ¿Diría usted a su amigo que sabe que la novia de él ya ha  
tenido relaciones sexuales?

Productiva:

Población 69%      Hombres 54%      Mujeres 63%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

23. ¿Qué hace usted si al llegar a su casa encuentra que duran-  
te sus compras le han dado cambio de más?

Receptiva Negativa

Población 30%      Hombres 24%      Mujeres 28%

- Pasividad, sumisión, temor

Explotadora Negativa

Población 27%      Hombres 28%      Mujeres 21%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

24. ¿Ha dejado alguna vez de lavarse las manos después de ir al  
baño?

Mercantil Negativa

Población 40%      Hombres 26%      Mujeres 40%

- Convencionalismo, deseo por quedar bien, son lo que se es-  
pera que sean.

Productiva

Población 37%      Hombres 44%      Mujeres 25%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

25. ¿Qué haría usted si recibiera una gran suma de dinero?

Acumulativa Positiva

Población 28%      Hombres 17%      Mujeres 29%

- Metódico, cauteloso, reservado, paciente.

Acumulativa Negativa

Población 25%      Hombres 26%      Mujeres 19%

- Avaros, rasgos obsesivos, aislados, fríos.

26. Anote usted los cinco valores y cualidades que a su juicio hagan más feliz al hombre y a la mujer.

Explotadora Negativa

Población 18%      Hombres 11%      Mujeres 19%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

Productiva

Población 11%      Hombres 20%      Mujeres 6%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

27. En el cuerpo humano hay una serie de procesos y funciones desagradables, diga usted tres que le parezcan repugnantes.

Acumulativa Negativa

Población 68%      Hombres 44%      Mujeres 71%

- Rasgos obsesivos, aislados, fríos

Productiva

Población 32%      Hombres 52%      Mujeres 22%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

28. ¿Cómo reacciona si se hace una broma a costa suya?

Explotadora Negativa

Población 46%      Hombres 39%      Mujeres 41%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

29. ¿Cuándo se siente más a gusto cuando actúa sin ser aconsejado o cuando sigue las instrucciones de personas autorizadas?

Explotadora Positiva

Población 59%      Hombres 54%      Mujeres 49%

- Capacidad para tomar iniciativa, actuar y aceptar la responsabilidad.

30. ¿Qué opina de la pena de muerte?

Explotadora Negativa

Población 27%      Hombres 22%      Mujeres 25%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

31. ¿Sería usted un padre (madre) estricto?

Explotadora Negativa

Población 42%      Hombres 33%      Mujeres 40%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

Receptiva Positiva

Población 27%      Hombres 37%      Mujeres 21%

- Rasgos idealistas, sensitivos, capacidad de aceptación.

32. ¿Cuál es la mayor virtud que pueden tener los hijos, la obediencia, o la rebeldía?

Explotadora Negativa

Población 70%      Hombres 57%      Mujeres 65%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

33. ¿En qué ocasiones le molestan las normas de disciplina?

Receptiva Negativa

Población 44%      Hombres 37%      Mujeres 40%

- Pasividad, sumisión, temor

34. ¿En qué ocasiones se debe controlar y dirigir la voluntad de una persona?

Explotadora Negativa

Población 63%      Hombres 54%      Mujeres 56%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

35. ¿Qué opina usted de la cadena perpetua?

Acumulativa Negativa

Población 28%      Hombres 30%      Mujeres 21%

- Rasgos obsesivos, aislados, fríos.

Explotadora Negativa

Población 24%      Hombres 22%      Mujeres 21%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

36. ¿Qué le gustaría hacer en caso de que le sobrara tiempo,

Acumulativa Positiva

Población 23%      Hombres 17%      Mujeres 22%

- Metódico, cauteloso, reservado, paciente.

Mercantil Positiva

Población 20%      Hombres 20%      Mujeres 16%

- Adaptabilidad, curiosidad en situaciones problemáticas toman en cuenta el medio en el que viven.

Productiva

Población 11%      Hombres 20%      Mujeres 6%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

37. Describa con cierto detalle su carácter o personalidad.

Receptiva Negativa

Población 27%      Hombres 15%      Mujeres 29%

- Pasividad, sumisión, temor

Explotadora Negativa

Población 26%      Hombres 13%      Mujeres 29%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

Acumulativa Negativa

Población 15%      Hombres 26%      Mujeres 7%

- Rasgos obsesivos, aislados, fríos.

38. ¿Con qué frecuencia ve a su madre ahora?

Receptiva Negativa

Población 30%      Hombres 30%      Mujeres 24%

- Pasividad, sumisión, temor.

Productiva

Población 24%      Hombres 20%      Mujeres 27%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

39. ¿En qué casos ha pedido el consejo de su madre durante el último año?

Receptiva Negativa

Población 40%      Hombres 28%      Mujeres 40%

- Pasividad, sumisión, temor.

40. ¿Actuaría en contra de sus deseos?

Esta pregunta fue invalidada debido a que no fue comprendida; en ocasiones fue respondida en relación a sí mismos y en otras en relación a la madre.

41. Cuando está en apuros, ¿a quién pide ayuda económica y moral?

Receptiva Negativa

Población 34%      Hombres 30%      Mujeres 29%

- Pasividad, sumisión, temor.

42. ¿Cree usted que su esposo (esposa) es un buen padre (madre)?

Productiva

Población 57%      Hombres 44%      Mujeres 54%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

43. ¿Piensa usted que es deseable que los niños tengan temor a los padres?

Productiva

Población 84%      Hombres 76%      Mujeres 71%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

44. Si pudiera usted escoger, ¿qué ocupación o profesión le gustaría para usted?

Receptiva Positiva

Población 26%      Hombres 9%      Mujeres 31%

- Rasgos idealistas, sensitivos, capacidad de aceptación.

Productiva

Población 23%      Hombres 33%      Mujeres 16%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

45. ¿En qué trabaja y en qué consiste su trabajo?

Acumulativa Positiva

Población 23%      Hombres 30%      Mujeres 13%

- Metódico, cauteloso, reservado, paciente.

Productiva

Población 18%      Hombres 24%      Mujeres 15%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

46. ¿Qué es lo que más le gusta de él?

Productiva

Población 22%      Hombres 22%      Mujeres 18%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

47. ¿Cuál es la diversión que más le gusta?

Mercantil Positiva

Población 36%      Hombres 41%      Mujeres 25%

- Adaptabilidad, curiosidad, en situaciones problemáticas toman en cuenta el medio en el que viven.

Receptiva Positiva

Población 33%      Hombres 17%      Mujeres 37%

- Rasgos idealistas, sensitivos, capacidad de aceptación.

48. ¿Qué debe hacer el hombre cuando le engaña la mujer?

Receptiva Negativa

Población 46%      Hombres 28%      Mujeres 49%

- Pasividad, sumisión, temor.

49. ¿Qué debe hacer la mujer cuando la engaña el hombre?

Receptiva Negativa

Población 44%      Hombres 28%      Mujeres 46%

- Pasividad, sumisión, temor.

50. ¿Deben tener las mujeres los mismos derechos que los hombres?

Productiva

Población 69%      Hombres 65%      Mujeres 56%

- Comprensión del mundo a través del amor y la razón.

51. ¿Cree usted que llegará el día en que la humanidad haya abolido la corrupción?

Receptiva Positiva

Población 61%      Hombres 65%      Mujeres 46%

- Rasgos idealistas, sensitivos, capacidad de aceptación.

52. ¿A qué hijo prefiere y por qué?

Mercantil Positiva

Población 33%      Hombres 35%      Mujeres 25%

- Adaptabilidad, curiosidad, en situaciones problemáticas toma en cuenta el medio que lo rodea.

53. ¿Con qué acostumbra amenazar o asustar a sus niños?

Explotadora Negativa

Población 38%      Hombres 26%      Mujeres 38%

- Agresividad, tendencia a abusar de las personas.

54. ¿A qué cree que hemos venido al mundo?

Receptiva Negativa

Población 47%

Hombres 35%

Mujeres 44%

- Pasividad, sumisión, temor.

## BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Allport, G.W., La personalidad, su configuración y desarrollo,  
Barcelona : Herder, 1966
- Allport, G.W., Psicología de la Personalidad, Buenos Aires :  
Ed. Paidós, 1967
- Aramoni, A., Psicoanálisis de la Dinámica de un Pueblo, México:  
UNAM, 1961
- Barragán, N., Tadeo, Z., Aportaciones del Dr. Erich Fromm a la  
Psicología Humanista, Tesis, México: UNAM, 1983
- Bischof, L., Interpretación de las teorías de la personalidad,  
México : Ed. Trillas, 1982
- Brenner, C., Elementos fundamentales de psicoanálisis, Buenos  
Aires : Ed. Libros Básicos, 1968
- Córdova, A., La investigación sociopsicoanalítica en el area labo-  
ral, Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psico-  
logía, México : Ed. Samo, 1974, No. 6, pp 41-51.
- Córdova, R., Glowinski, B., Estudio caracterológico de un grupo  
de trabajadores en una empresa mexicana, Tesis,  
México: UNAM, 1976
- Cuevas, C., Carrascal, L., Prácticas de Estadística, México :  
UNAM, 1984
- Freud, S., Esquema del Psicoanálisis, Buenos Aires : Ed. Paidós,  
1979.
- El Carácter y el erotismo anal, Obras Completas, Madrid:  
Ed. Biblioteca Nueva, 1981, V.II pp. 1354-1357

- Freud, S., El malestar en la Cultura, Obras Completas, Madrid:  
Ed. Biblioteca Nueva, 1981, V.III, pp. 3017-3067
- Psicología de las Masas y análisis del yo, Obras Com-  
pletas, Madrid : Ed. Bib. Nueva, 1981, V.III,  
pp. 2563-2603
- Tres ensayos para una teoría sexual, Obras Completas,  
Madrid : Ed. Biblioteca Nueva, 1981, V. II,  
pp. 1169-1237
- Psicoanálisis y Teoría de la libido, Obras Completas,  
Madrid: Ed. Biblioteca Nueva, 1981, V.III,  
pp. 2661-2676
- La organización genital infantil, Obras Completas,  
Madrid: Ed. Biblioteca Nueva, 1981, V.III,  
pp. 2698-2700
- Fenichel, O., Teoría psicoanalítica de las neurosis,
- Fromm, E., Beyond the chains of Illusion, Londres : Ed. Abbacus,  
1983
- El Corazón del Hombre, México : Ed. Paidós, 1966
- El Dogma de Cristo, Buenos Aires : Ed. Paidós, 1981
- Ética y Psicoanálisis, México : FCE, 1975
- Grandezas y limitaciones del pensamiento de Freud,  
México : Ed. Siglo XXI, 1981

Fromm, E., La Misión de Sigmund Freud, México : FCE, 1981

Miedo a la Libertad, Barcelona : Ed. Paidos, 1981

La Revolución de la Esperanza, México : FCE, 1982

Fromm, E., Maccoby, M., El carácter de los aldeanos, Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología, México : Ed. Samos, 1970, No. 16, pp. 3-44

VARIABLES CARACTEROLÓGICAS, SOCIOECONÓMICAS Y CULTURALES DE UNA ALDEA CAMPESINA MEXICANA, Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología, México : Ed. Samos, 1971, No. 17-18, pp. 19-36

Sociopsicoanálisis del Campesino Mexicano, México : FCE, 1973

Hall, C., Compendio de Psicología Freudiana, Buenos Aires : Ed. Paidos, 1981

Hinojosa, A., Análisis Psicológico del Estudiante Universitario, México : Prensa Médica, 1967

Jung, C., Arquetipos e inconsciente colectivo, Buenos Aires : Ed. Paidos, 1977

Levin, J., Fundamento de Estadística en la investigación social, México : Harla, 1983

Maccoby, M., Millan, I., ¿Qué es el sociopsicoanálisis?, Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología, México : Ed. Samos, 1975, No. 7-8, pp. 9-44

Millán, S., et al, Erich Fromm y el Psicoanálisis Humanista, México : Ed. Siglo XXI, 1981

Reich, W., Análisis del Carácter, Buenos Aires : Ed. Paidós,  
1972

Robson, C., Experiment, Design and statistics in Psychology,  
Londres : Penguin, 1979

Trejo, M., Zamora, A., Investigación de comunidad en la colonia  
Rufz Cortines : la problemática individual, fami-  
liar y social manifestada por sus miembros, Tesis,  
México : UNAM, 1984

Wolman, B., Teorías y sistemas contemporáneos en Psicología, Bar-  
celona : Ed. Martínez Roca, 1979

Yamane, T., Estadística, México : Harla, 1979

Zax, M. Specter, G., Introducción a la Psicología de la Comunidad,  
México : Manual Moderno, 1978