



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

FACULTAD DE PSICOLOGIA

**ESTUDIO CARACTEROLOGICO DE UN GRUPO DE
EMPLEADOS EN VIAS DE JUBILARSE EN LA SECRE-
TARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO**

T E S I S
SUSTENTADA PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
REALIZADA POR:
SILVIA GUADALUPE NAVARRETE BALDENEGRO

México, D. F.

1981.



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.

25053.08
UNM. 57
1981
ej 2

M. 34371

tps. 746a

CON AMOR PARA MI ESPOSO E HIJA

ABEL Y MABEL

2471

CON AFECTO
PARA
MIS PADRES Y HERMANOS

CON CARÍÑO PARA

DON VICENTE LOPEZ PORTILLO

A mi Directora de Tesis

Lic. Beatriz Glowinsky Klotar

Con especial agradecimiento,
por su interés y apoyo en la
realización de esta investi-
gación.

Mi agradecimiento a:

Jesús Morales Tapia

Por su valiosa ayuda empírica -
que me otorgó en la realización
de la presente investigación.

Para el Honorable Jurado:

Dr. Julián Mc. Gregor

Lic. Diana Ostrovsky Vinograd

Lic. Beatriz Glowinsky Klotar

Lic. Rosa Ma. Cordova Alvarez

Lic. Alma Mireya López Arce

I N D I C E

	Pág.
PROLOGO	1
I.- INTRODUCCION	4
II.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA BUROCRACIA EN MEXICO	6
Concepto de Burocracia	7
LA BUROCRACIA EN MEXICO	8
a).- La Burocracia en la Sociedad Azteca	8
b).- La Burocracia en la Colonia	10
c).- La Burocracia en el México Independiente	13
d).- La Burocracia en el Estado Moderno	17
III.- FUNDAMENTO TEORICO	24
Antecedentes Históricos del Carácter	25
Caracterología Contemporánea	36
La Personalidad	47
Tipos de Carácter	47
Orientaciones Improductivas	48
a) Orientación Receptiva	48
b) Orientación Explotadora	50
c) Orientación Acumulativa	51
d) Orientación Mercantil	53
Orientación Productiva	56

	Pág.
Necrofilia-Biofilia	62
Orientación Paterna Materna	66
Carácter Social	70
El Carácter Social del Hombre Occidental en el Siglo XX	77
IV.- METODOLOGIA	82
Planteamiento del problema	83
Hipótesis	85
Lugar de Investigación	85
Descripción Física del lugar	86
Organigrama	
Instrumento	87
Aplicación del Cuestionario	105
Interpretación del Cuestionario	108
V.- RESULTADOS Y DISCUSION	115
Variables para calificar el carácter	116
La distribución de los rasgos de carácter	117
Manera de Relacionarse	117
Manera de Relacionarse en la Organización	124
Escala de Narcisismo	130
Escala de Biofilia-Necrofilia	136
Filiaciones Parentales	142
Productividad	148
Modo de Asimilación	154

	Pág.
Carácter Social	160
Discusión	164
VI.- CONCLUSIONES	167
Psicosocio-estructura	170
APENDICE	173
BIBLIOGRAFIA	186

P R O L O G O

Durante mis estudios en la Facultad de Psicología, me interesó la teoría de Erich Fromm sobre carácter social, ya que analiza el factor socioeconómico, siendo éste imprescindible en la formación de la cultura. Dada esta relación, se tiene como consecuencia que la energía psíquica del individuo se estructura adquiriendo determinado carácter. Por -- otro lado, me dí cuenta que éste enfoque podía ser aplicado en el ambiente burocrático; basándome en la investigación -- realizada por el autor en colaboración de Michael Maccoby, - en un poblado campesino del Estado de Morelos en 1957.

Ellos utilizaron la técnica del Sociopsicoanálisis, que es el resultado de la combinación de los procesos psicoanalíticos y socioeconómicos claves para comprender los motivos que generan dinámicamente una forma de actuar, sentir y pensar.

Se me presentó la oportunidad de llevar a cabo una investigación de ésta índole, en la Unidad de Trabajo Social de la Sría. de Hacienda y Crédito Público, Subsecretaría de Ingresos, lugar donde laboro en un programa de prejubilación, para los empleados que cuentan con 27 o más años de antigüedad y desean retirarse de la Institución. Siendo éste sector

de empleados, un grupo importante, es necesario conocer y com
prender su peculiar estructura de carácter.

La investigación se desarrolla tomando como base -
el carácter social e individual de los empleados y como éste
es afectado por los procesos de organización del trabajo y -
si existe algún carácter especial que les permite, al compar
tirlo con otras gentes, integrarse a un grupo de trabajo.

Quiero agradecer la colaboración tan estusiasta --
que recibí por parte de las autoridades y empleados que - --
hicieron posible llevar a cabo mi investigación.

Así mismo, agradezco profundamente el apoyo que me
brindó el Mtro. Jesús Morales Tapia. También aprecio el inte
rés constante, la paciencia, y amable comprensión que me dió
en todo momento mi directora de tesis, la Lic. Beatriz Glo--
winsky Kotlar.

SILVIA GPE. NAVARRETE BALDENEGRO.

C A P I T U L O I

I N T R O D U C C I O N

I N T R O D U C C I O N

Las condiciones socioeconómicas sobre las cuales se basa el desarrollo de la Sociedad tienden a conformar la estructura del carácter de los individuos. Es en ésta tesis donde he fundamentado mi objeto de estudio.

Mi intención es demostrar como en el Sector Público, el carácter de los empleados está determinado por las condiciones sociales de su trabajo.

En la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Subsecretaría de Ingresos, existe un sector de 180 empleados con 27 o más años de antigüedad, que se encuentran en vías de jubilación y manifiestan ambivalencia, ya que el hecho de retirarse de la Institución implica una considerable disminución de sus ingresos, lo que significa que en la actualidad esas percepciones no les alcanzaría para sobrevivir. Por otro lado, llevan muchos años bajo el tedio de la rutina, el control, la mecanización, la disciplina estricta, etc., factores que de alguna manera, influyen en su carácter.

Como labor de "humanización", las autoridades de la mencionada Institución, crearon la Unidad de Trabajo Social, con la implementación del Programa de Prejubilación, el cual consiste en su parte primordial:

- 1) Cambio de la partida de la jornada extraordinaria a compensación computable por el I.S.S.S.T.E. durante tres años. En éste período aportaran -- los empleados, sus cuotas al I.S.S.S.T.E., para que al jubilarse su promedio de percepciones -- sea un poco más alto, y
- 2) El goce de concesiones, como tardes libres, -- exención de firmas, etc.

Durante la convivencia que he mantenido con los empleados, he sentido su conflicto, lo cual me ha impulsado a realizar la presente investigación con un enfoque clínico a la problemática, lo cual no significa que es una panacea, -- sino que es una tentativa a comprobar que la Organización influye en la formación del carácter de los empleados, y además cómo la Psicología clínica está al servicio del hombre, -- y no el de una psicología alquilada para la máxima utilización del mismo.

Sirve también para mejorar la salud mental de la persona, ya que como Erich Fromm señaló "sólo entendiendo el carácter social del hombre se puede juzgar la salud mental -- y el equilibrio del hombre".

C A P I T U L O I I

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA BUROCRACIA EN MEXICO

CONCEPTO DE BUROCRACIA

El término Burocracia se deriva de raíces griegas y latinas, BURRUS palabra latina, indica color obscuro y triste. En Francia en el Siglo XVIII se utilizaba una tela obscura BURE para cubrir las escribanías de algunas oficinas de importancia, posteriormente se llaman bureau a las mismas oficinas. En el Siglo XVIII se atribuye a un ministro francés la palabra bureaucratie, empleada en un sentido crítico, para designar la totalidad de las oficinas gubernativas, de ésta manera el término bureau quedó ligado a un sufijo que se traduce como régimen o gobierno.

La Burocracia es pues, un cuadro administrativo que obedece a un sistema de reglas, basado en la constitución de una organización jerarquizada y centralizada de funcionarios, sujetos a normas previamente establecidas, Es un instrumento técnico de dominación legal que se dá a partir del carácter del Estado y el régimen prevaleciente.

El Análisis de la burocracia en Max Weber, parte del concepto de organización, que significa un orden de relaciones sociales que usualmente toman características por la presencia de un líder y también de un cuadro administrativo que preserva la estructura. (1) Son precisamente estos --

cuadros los que en una forma peculiar de dominación llegan a constituir la burocracia y a establecer un conjunto de relaciones de autoridad legítima. La burocracia aparece entonces como el aparato sin poder o autoridad propios, pero que se constituye en el medio a través del cual se ejerce tal poder.

LA BUROCRACIA EN MEXICO

a) La Burocracia en la Sociedad Azteca.

La organización política del México antiguo presente varios niveles de integración político territorial, el más amplio es el Imperio Azteca. (2) El término Imperio dá a entender que se trata de los organismos políticos de mayor amplitud en los que bajo el gran rey o (reyes) cabeza del Imperio, había otros reyes subordinados.

El Imperio Azteca estaba formado fundamentalmente por una alianza de tres grandes reinos, México, Texcoco y Tlacopan, la cual se creó para hacer la guerra y cobrar los tributos de los lugares conquistados. La Autoridad suprema del Imperio era el Consejo formado por los soberanos de los tres reinos.

Cada una de las partes aliadas podía hacer sus propias conquistas y tener sus propios tributos pero había también pueblos sometidos por la alianza que se repartían en --

lo particular entre los aliados o que tributaban conjuntamente a los tres, repartiéndose el tributo de manera variable. La alianza también se manifestaba en la organización del comercio a gran distancia con las regiones en los límites del Imperio.

Los Aztecas no administraban directamente a los pueblos dominados, su intervención consistía en exigir un tributo y les dejaba su operación y manejo de asuntos internos a ellos mismos.

Encontramos que en la Sociedad Azteca existía un aparato militar que servía para conquistar y subordinar a los pueblos; y además un Consejo tributario que se encarga de recuperar los tributos de los pueblos conquistados.

La dominación se refiere única y exclusivamente a la conquista y dominación de los pueblos que iban a rendir tributo, sin modificar su organización interna.

La Estructura de dominación se encuentra constituida de la siguiente manera:

Imperio Azteca

Consejo de los tres reinos: México-Texcoco y Tlacopan

Alianza de los tres reinos: México-Texcoco y Tlacopan

Los Aztecas

Pueblos subordinados

b) La Burocracia en la Colonia

Lo que hoy se considera Organización social y política en el siglo XVII se llamaba orden de república. Dentro de él hubo "dos repúblicas", la de los indios y la de los españoles". La primera se consideró objeto principal de las autoridades, pues estaba constituida por hombres débiles, expuestos a la voracidad de los españoles, patente en la conquista y evidente después de ganada la tierra, cuando los encomenderos, corregidores, alcaldes mayores, y otras autoridades abusaron de los indios sometidos y en proceso de cristianización. El problema de la cristianización e hispanización del indígena o, en última instancia, de su "occidentalización" estuvo siempre ligado a la necesidad de justificar la expansión imperial europea.

En principio legal, la encomienda se presentó como una institución benéfica para la cristianización de los indios. Se consignaba un grupo de indígenas a un español (el encomendero), quién tenía derecho de recibir tributo y servicio de los indios a cambio de doctrina y protección. Pero, además, la encomienda tuvo otros fines más concretos y específicos. Fue la de premiar a los conquistadores por los servicios prestados a la corona durante la conquista. La enco--

mienda resultó un medio eficaz para controlar la organización social indígena. Así también, la encomienda resultó un mecanismo efectivo de control político del grupo español y permitió el surgimiento de jerarquías sociales bien definidas dentro del grupo de conquistadores de Nueva España. La desigual-distribución de encomiendas- por un mecanismo circular que beneficia a quienes ya habían sido beneficiados- define algunos de los diversos grupos que conforman la primera sociedad colonial novohispánica. Definidos los grupos sociales que conforman la sociedad de la conquista resulta interesante comprobar que todas las demandas políticas planteadas por los "conquistadores" durante buena parte del siglo XVI benefician a una minoría.

En el siglo XVII , México fue convirtiéndose en una colonia de poblamiento y mestizaje. Los inmigrantes, sus descendientes y familiares llegaron a ser, en el término de siglo y medio, un sector importante de la sociedad novohispánica.

Observamos que ya existía una sociedad de prestigios definidos, una sociedad estamental, en la que la situación de las personas se determinaba por el nacimiento y por la pertenencia a grupos preestablecidos; una sociedad dispuesta a rechazar cambios y gente advenediza. Para lograr prestigio era menester usar cauces aprobados, como el patrocinio de obras y construcciones religiosas.

Para ejercer el poder hubo una jerarquía bien organizada. En la península un dispositivo central para todas las Indias: el rey y el consejo de Indias. Este último era un -- cuerpo colegiado (creado en 1524) que actuaba como legisla-- dor, administrador y juzgado de última instancia; siempre -- teóricamente, de acuerdo con el monarca. La designación de -- los miembros del consejo, así como la de todos los altos fun-- cionarios, la hacía el rey en persona. En Nueva España hubo otro dispositivo central, compuesto por el Virrey, o Alter -- ego del rey y la Real Audiencia, cuerpo colegiado, encargado principalmente de las funciones judiciales. Para los acuer-- dos de este organismo, el Virrey era el presidente. En los -- distritos y jurisdicciones de justicia había alcaldes mayo-- res y corregidores, como jueces y autoridades distritales; y bajo éstos, localmente, en villas y ciudades de españoles, y pueblos de indios estaban los cabildos. Las decisiones de -- las autoridades locales podían rechazarse apelando a los dis-- tritos y las de éstos podían llevarse en apelación ante las autoridades centrales novohispánicas, el Virrey y la Auden-- cia; cuyas decisiones eran apelables en última instancia ante el Consejo de Indias. Con tal jerarquía y apertura de ju-- risdicciones parecía asegurarse la centralización y el mono-- polio efectivo del poder desde la península; pero aunque mu-- cho se logró; hubo demasiadas complicaciones, muchas de --- ellas facilitadas por la interferencia entre las propias au--

toridades novohispánicas: principalmente la Audiencia y el Virrey, que a menudo entraban en pugna.

Junto a las autoridades mencionadas, debe considerarse a la eclasiástica. Estas ejercían un poder efectivo en las jurisdicciones, y se atrevían a enfrentarse a las autoridades centrales y distritales. A menudo eran auxiliares del rey y del Consejo de Indias, para controlar los actos de --- otras autoridades, comenzando por el Virrey mismo. Hubo eclsiásticos que llegaron a desempeñar este alto cargo.

Así, pues, la tradición del señorío del rey se hizo más operante por la modernización del orden legal y por la labor de una activa burocracia peninsular e indiana. Pero la condi---ción que legitimaba y hacía posibles los medios de la burocracia, se anclaron precisamente en esa tradición del señorío del rey; construyendo un estado patrimonial que sólo se alteraría muy tarde en las postrimerías de la época colonial y los principios de la época independiente, en la que dejó muchos rasgos de patriarcalismo y la tendencia insalvable al centralismo.

c) La Burocracia en el México Independiente.

A partir del momento en que se inició la vida independiente de México casi todos los presidentes antes de Juárez, exceptuando a Vicente Guerrero y a Guadalupe Victoria,-

habían militado en las filas realistas, esto obviamente tendría que matizar la vida política, militar y desde luego, a la burocracia mexicana.

En el México independiente se formaron varios Consejos, como son, el Congreso Constituyente bajo el mando de Iturbide en 1822, la Constitución General de la República de 1824, la cual era una copia de la Constitución de Estados Unidos, en la que mantendría el principio de intolerancia en materia religiosa y se conservaban los privilegios del clero y del ejército, frente a la administración estaba Guadalupe Victoria hasta 1829 en que toma posesión Vicente Guerrero.

Los diversos consejos mencionados no fueron muy importantes desde el punto de vista administrativo. Eran cuerpos consultores carentes de fuerza ejecutiva. Sólo servían como grupo político de apoyo al presidente.

Desde un principio el gobierno del México Independiente estuvo negativamente orientado. Algunas de sus medidas se dirigieron a eliminar los diferentes monopolios coloniales sobre el comercio y la producción de ciertos bienes.

Entre tanto, transcurrían al frente de las administraciones, Bustamante, Melchor Muzquiz, Manuel Gómez Pedroza, Antonio López de Santa Anna, y en todas estas administraciones, la burocracia tendría un sello, que, como he dicho an--

tes, estaba dado por los dirigentes de la administración.

Juárez dictó la primera ley reformista, que afectó igualmente al clero y al ejército, ésta dió origen a protestas y al movimiento que precipitó el nombramiento de Commonfort como presidente de la República.

En 1876 toma posesión el general Porfirio Díaz como presidente de la República, integrando su gabinete con -- los ministerios de: Relaciones, Gobernación, Justicia, Ha---cienda, Guerra y Fomento. Díaz gobernó por treinta y un años a México, por lo que éste se empeñó en dar a México paz y estabilidad internas, la nueva era fue perturbada solamente -- por brotes esporádicos que fueron rápida y eficazmente eliminados. El segundo objetivo de Díaz, después del de la paz, -- fue el lema "poca política y mucha administración", traducida a la práctica, la frase significa que la oposición no sería tolerada. Sin duda la paz y estabilidad fueron las bases para el avance económico y para la forzada y rápida indus---trialización.

En la práctica toda autoridad llegó a concentrarse en el gobierno central ante todo en el poder ejecutivo y especialmente en el presidente. La reelección de este funcionario vino a ser cuestión de forma. Del presidente hacia abajo, la maquinaria electorallegislativa y judicial fue suplentada por procedimientos administrativos. El gobierno personal co-

mo método político substituyó a los partidos políticos y a los principios. Las relaciones políticas se hacían sobre las bases de la amistad y la confianza. El gabinete, el congreso y los gobernantes estaban ligados al dictador por lazos de amistad e interés. Una relación similar existía entre los jefes políticos y los gobernadores, entre los presidentes municipales y los jefes políticos; la maquinaria entera del gobierno local, provincial y nacional dependía del deseo de un sólo hombre.

Al triunfo de la Revolución de 1910, uno de los sectores menos tomados en cuenta referente a lo político, económico y social, fue el sector burocrático, a pesar de su desarrollo activo en el país. Se privó a los burocratas del servicio médico, de prestaciones, sueldo, etc. mientras que la administración pública como estructura sí recibe modificaciones fundamentales, se legisló acerca del trabajo y la seguridad social, y el 13 de abril de 1917, Venustiano Carranza, encargado del poder ejecutivo expidió la ley orgánica de la Administración Pública en la que se consideran las siguientes secretarías: Sría del Estado, Hacienda y Crédito Público, Guerra y Marina, Comunicaciones, Fomento, Industria y Comercio, Depto. Judicial, Depto. Universitario y de Bellas Artes y --- Depto. de Salubridad Pública.

En el período post-revolucionario nace realmente en la época obregonista, la burocracia, y el hecho de que haya -

surgido prácticamente de la nada (sin planeación, ni organización etc.) le dá una forma sin contenido del cual no ha podido librarse aún. Estos elementos, sumados al carácter feudalizante de la administración, operaron de tal modo que fue muy difícil mantener la continuidad administrativa necesaria para establecer una coherencia en las funciones básicas del gobierno, continuidad que por otra parte, es requisito indispensable de una burocracia de tipo racional.

Durante el gobierno de Calles se crea el aparato de control político, que es el Partido Nacional Revolucionario (PNR), como una forma de legitimización del poder, que hasta la fecha ha dado estabilidad política a todos los gobiernos post-revolucionarios; éste aparato de control político y de legitimización es en la actualidad el Partido Revolucionario Institucional (PRI).

d) La Burocracia en el Estado Moderno.

La Definición que Max Weber nos dá del Estado Moderno es aquella comunidad humana, que en el interior de un determinado territorio reclama para sí (con éxito) el monopolio de la coacción física legítima. (1) De esta forma, la burocracia como parte de la administración, aparece centralmente organizada con una orientación racional donde la autoridad tiene el monopolio de la imposición de la ley y el uso legítimo de la fuerza.

La caracterización de la burocracia realizada por Max Weber, se introduce en un campo conceptual que permite explicarla dentro de un conjunto de relaciones de dominación política.

Weber utiliza el término dominación (autoridad) en un sentido que excluye todas aquellas situaciones en las que el poder deriva de una constelación de intereses (organizaciones de clase), definiéndola como la "probabilidad de encontrar obediencia dentro de un grupo determinado para mandatos específicos (o para toda clase de mandatos). No es, portanto, toda especie de probabilidad de ejercer poder o influjo sobre otros hombres" (1). De esta manera, Weber limita la dominación a la autoridad constituida (el mando).

El estudio de la dominación supone un individuo o grupo que domina, un individuo o grupo dominado, una voluntad de dominar, una expresión de esa voluntad que es el mandato y una evidencia de sometimiento y de aceptación subjetiva (legitimidad) con que los dominados obedecen al mandato.

Weber establece tres formas ideales de legitimidad a los cuáles corresponden tres tipos ideales de dominación, cada uno con su aparato específico de mando: la dominación tradicional, que se apoya en la creencia de la santidad de las tradiciones y en la legitimidad de los señalados por esa

tradición para ejercer la autoridad; la dominación carismática, que se apoya en la creencia de la santidad, heroísmo o ejemplaridad de una persona y a las ordenaciones por ellas creadas o reveladas, y en la dominación racional, que descansa en la creencia en la legalidad de ordenaciones estatuidas y de los derechos de mando de los llamados por esas ordenaciones a ejercer la autoridad (autoridad legal). Particularmente es la tercera figura de dominación, la dominación racional, la que nos interesa, puesto que a partir de ella se explica el desarrollo de la burocracia.

Cuando hablamos de dominación, encontramos siempre, y en cualquier caso, la necesidad de un cuadro administrativo (la existencia de una asociación depende por completo de la presencia de un dirigente y de un cuadro administrativo) que se encargue de ejecutar los mandatos, no obstante, cuando este elemento común a cualquier forma de dominación cobra su máximo desarrollo, se convierte en la relación que predomina dentro de la organización, definiendo la dominación legal (racional) como aquella que se implanta cuando las funciones administrativas se complican a tal grado que exigen la superioridad técnica y la preparación de un grupo especial que se constituye en organización burocrática al servicio de los dominadores y de sus fines.

La dominación legal, que se erige a partir de un -

sistema de reglas, y la constitución de una organización permanente de funcionarios, sujetos a normas previamente establecidas, se desarrolla sólo a partir de un ambiente total que permite su constitución. Tal ambiente es el de la sociedad moderna con una economía monetaria, donde las tareas administrativas se expanden y, en consecuencia, la burocracia se transforma en el mejor instrumento técnico y de dominación, comparativamente a los existentes en prácticas de dominación diferentes.

Es a partir de este contexto general que la burocracia, como elemento central de la dominación legal, se desarrolla con todo su vigor y con sus características básicas: sus miembros son personalmente libres, desempeñan los deberes objetivos de su cargo; se establecen en el seno de una jerarquía rigurosa, con competencias fijas igualmente rigurosas, a las cuáles ascienden en virtud de un contrato y sobre la base de una libre selección que se ajusta a una calificación profesional; son retribuidos con sueldos fijos, con derecho a pensión; ejercen el cargo como su principal profesión, dentro del cual tienen perspectivas de ascenso, según el juicio de su superior que también puede revocarlo; finalmente, se encuentran separados de los medios administrativos y sin aprobación del cargo, a la vez que se encuentran sujetos a una rigurosa disciplina.

En suma, el análisis de la burocracia, en Max Weber, parte del concepto de organización, que significa un orden de relaciones sociales que usualmente toman características por la presencia de un líder y también de un cuadro administrativo que preserva la estructura. Son precisamente estos cuadros los que en una forma peculiar de dominación llegan a constituir la burocracia y a establecer un conjunto de relaciones de autoridad legítima. La burocracia aparece entonces como el aparato sin poder o autoridad propios, pero que se constituye en el medio a través del cual se ejerce tal poder.

La burocracia política puede ser analizada a partir de su funcionamiento interno, apareciendo como instrumento a través del cual se cumplen los objetivos de la organización. En este sentido, las tensiones y conflictos que surgen dentro de la estructura burocrática son abordados más que por la teoría de las clases, por las fallas en las posibilidades de ascenso previstas en la "movilidad bloqueada".

Por otro camino, la burocracia política aparece como instrumento dentro de un proyecto de clase, externo a la organización misma de la burocracia, lo cual obliga a recurrir al análisis de la estructura de clases y a su efecto sobre el aparato político de dominación.

Finalmente, la burocracia política puede ser com--

prendida como instrumento en manos de los grupos gobernantes, estableciendo una forma específica de dominación donde la burocracia cobra toda su importancia como organización política.

En la gran producción capitalista moderna, en la que las funciones económicas y políticas se multiplican, y se acentúa la división del trabajo, se desarrolla un sector de empleados públicos que reciben un pago fijo por la venta de su fuerza de trabajo, pero que no son obreros que participen directamente en la producción material, sino que crean las condiciones políticas para que tal producción sea posible. A este sector pertenece la burocracia política con la función de establecer una forma determinada de dominación a través de los aparatos de poder del Estado.

La constitución de este grupo particular, en cuya cúspide se desarrolla la minoría gobernante, se debe a la monopolización de la gestión de los intereses comunes, correlativo en sentido inverso a la participación popular. De esta manera, la burocracia y los gobernantes cobran un poder propio: manejan el interés público poniéndolo al servicio de las clases dominantes, una de cuyas fracciones se compone por los gobernantes, constituida en burguesía burocrática.

En suma, en el capitalismo, al igual que en el socialismo, la burocracia se define como una forma de organiza

ción Jerarquizada y centralizada, a partir del carácter del Estado y el régimen. En el capitalismo, es la forma que adquiere el aparato de poder del Estado, para mantener una forma de dominación. En el socialismo, en cambio, la burocracia es producto de una insuficiencia estructural, de una deformación que contradice los propios fines del sistema.

Vista en su interior, la burocracia refleja además la estratificación y la división de la sociedad en clases. Es, en su conjunto, la fracción de los trabajadores que se recluta básicamente de los sectores medios de la sociedad, constituyendo un fuerte núcleo de la pequeña burguesía.

En la sociedad actual, la burocracia se presenta como una amplia red de relaciones, estratificada pero siempre homogénea como cuerpo burocrático y disciplinada cuando el ascenso y las prestaciones ofrecen incentivos para la acción conformista.

El aparato de dominación se constituye con el sostén de un núcleo indisoluble de intereses, apoyado en una sólida burocracia política, en manos de una fracción política-burguesa incluida en la tarea de la reproducción total del sistema.

C A P I T U L O I I I

FUNDAMENTO TEORICO

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CARACTER

El término carácter procede del griego Charazocharakter que significa esculpir, grabar, algo que permanece y perdura. Se emplea para designar los hábitos, rasgos, actitudes e intereses en tanto son tendencias determinantes distintivas del individuo.

El término caracterología fue empleado por primera vez por J. Bahnsen en 1867, y se designa para explicar o describir formas de la individualidad humana.

A continuación se expone un breve resumen de las descripciones de tipos humanos que se han hecho en el pasado, clasificándolas en seis escuelas distintas de pensamiento: - la caracterología literaria; la psicología humoral; la fisiognómica; la frenología; la etología y la caracterología experimental. Posteriormente se mencionará las opiniones que sobre el carácter han tenido los grandes filósofos como Homero, Aristóteles, Spinoza, así como también psicoanalistas como Freud y Fromm.

En la caracterología literaria sobresale Teofasto, quien hace 2 200 años describió 30 caracteres que comienzan con una definición del rasgo dominante y continúa con ejemplos típicos de la actuación de este rasgo.

La Bruyere se limitó hacer retratos que reflejan un estilo de vida coherente. Las cualidades físicas, las maneras, el porte, y el modo de hablar de sus sujetos constituyen una estructura compleja pero unificada.

En el drama, biografías, poesías y ficción (algunos ejemplos son las obras de Cervantes J. Verne, Amado Nervo, Dostoyevski , Stendhal, etc) se han hecho magníficos estudios de la personalidad. Se manifiesta a una persona, a una verdad particular captada por el artista con elegancia, precisión y delicadeza que el psicólogo no logra, pero en cambio hace una aplicación general de esa verdad, y es más disciplinado, verificable y exacto su estudio que el del artista. Sin embargo, la psicología no ha de suplantarse a la literatura porque son dos métodos distintos y complementarios.

La más antigua teoría caracterológica es la psicología de los humores. Se basa en la creencia de que el hombre es un reflejo microcósmico de la naturaleza y por lo tanto debía expresar en su propio ser todas propiedades del cosmos.

Empédocles (450 a C) tomó los 4 elementos cósmicos y derivó de éstos ciertas propiedades:

Elementos

aire

Propiedades

cálido y húmedo

tierra	frío y seco
fuego	cálido y seco
agua	frío y húmedo

Hipócrates (400 a.C.) creía que el temperamento de cada persona se determinaba según la cantidad del humor que poseía en su cuerpo:

<u>Humor</u>	<u>Temperamento</u>
sangre	sanguíneo
bilis amarilla	colérico
bilis negra	melancólico
flema	flemático

En la actualidad se sabe que ciertas sustancias -- químicas como las catecolaminas, inhibidores de la Mao, etc., afectan la actividad del sistema nervioso y que el temperamento está condicionado por la química corporal.

La fisiognómica es el arte de descubrir las características de la personalidad basado en la apariencia exterior y en especial, según la configuración, forma o expresión de la cara, El primero en hacer este tipo de estudio se le atribuye a Aristóteles. Se basa en tres métodos: en el -- primero trataba de buscar las semejanzas que existían entre el aspecto de los hombres y de los animales y afirmaba que -- cuando la figura de un hombre recuerda la de un animal, ese hombre debería estar dotado de las cualidades psíquicas simi

lares a las del animal, (zorra-astuto). El segundo método se refería a la tipología racial, el color de la piel. El tercer método tomaba como base las expresiones faciales provocadas por la emoción; se buscaba en la cara huellas musculares que denotaran hábitos irritados, cobardes o sensuales de pensamiento y expresión.

Existen dos tipos diferentes de diagnóstico fisiognómico, uno está basado en la estructura osea y el otro en la disposición muscular

Ernest Kretshmer de origen alemán, en 1921 publicó su libro "Constitución y Carácter", en donde probaba que los pacientes de demencia precoz presentaban físicos frágiles y alargados (asténicos), y que los maníacos depresivos sus físicos eran cortos y redondos (pícnicos). Existe además el atlético y el displástico.

Ahora vemos que la teoría de Kretshmer se refiere solo a aspectos temperamentales porque él afirma que el carácter está determinado en forma innata, y sabemos bien que lo que es innato es el temperamento.

Johann Kaspar Lavater (1741-1801) expresó que todos los rasgos del cuerpo son coherentes y concordantes entre sí. El pensaba que todas las formas de expresión proceden de una personalidad central, unificada y por lo tanto deben de armonizar entre sí y deben revelar la organización

de la personalidad interior.

La frenología fue enunciada por primera vez por -- Franz Joseph Gall (1758-1828), aunque él utilizó el término de "organología". Sus contribuciones positivas al estudio -- del carácter son:

- 1) La idea de que la mente y el cuerpo no son dos entidades independientes sino que están inextricablemente vinculados. La intención de Gall era dar lugar por medio de sus estudios biológicos a una unificación conceptual de la relación mente-cuerpo, que sirviera como una ayuda para la comprensión de la personalidad humana.
- 2) Así mismo, la frenología hizo un servicio al -- llamar la atención sobre las diferencias humanas, y al establecer la distinción entre facultades universales (nomotémicas) y facultades -- caracterológicas (primitivas).

Es aceptable la creencia de Gall de que la personalidad está naturalmente organizada en disposiciones mas o menos sistematizadas, cada una de las cuales expresa la individualidad de la conducta adaptativa. Librándola de algunos errores (la suposición de que toda cualidad radical del carácter es innata, sus ordenamientos numéricos y sus ocasionales e incoherentes concesiones a la psicología de las facul-

tades prevaletientes en aquella época.) serviría como punto de partida para una psicología moderna de la personalidad, fundada sobre una clara concepción de la naturaleza de los rasgos.

John Stuart Mill propuso la formación de "una ciencia exacta de la naturaleza humana" bajo el nombre de "Etolología" con interdependencia de la psicología, la literatura, y el sentido común. Según Mill, sólo los principios explicativos de la caracterología pueden ser derivados de la ciencia de la psicología y que sus datos deben ser sacados de la vida y no del experimento. La experimentación con el carácter humano es para él imposible.

Shand y McDougall, tomando como base la teoría de Mill, encontraron en los sentimientos una base adecuada para una psicología de la personalidad; éstos constituyeron un fundamento más satisfactorio que el antiguo asociacionismo.

Fourier quiso distribuir a la humanidad en grupos regionales y vocacionales de acuerdo con su propio esquema de los tipos de carácter. Clasificó a los hombres por el número de motivos dominantes que poseen y también de acuerdo a la naturaleza de esos motivos. Fourier dividió a los motivos en "dominantes" y "tónicos", los primeros los utilizó para denominar a los propósitos conductores y los últimos para referirse al calor, saber y estilo en la ejecución del propósito

sito.

El representante actual de la Etiología es Konrad-Lorenz, para Lorenz la agresión es ante todo no una reacción a estímulos externos, sino una excitación interna "consustancial" que busca su soltura y hallará su expresión independientemente que el estímulo externo sea o no adecuado: "es la espontaneidad del instinto lo que lo hace tan peligroso". El modelo de agresión de Lorenz, como el modelo de líbido de Freud, ha sido acertadamente calificado de modelo hidráulico. Por analogía con la presión ejercida por el agua o el vapor acumulado en un recipiente cerrado.

Este concepto hidráulico de la agresión es efectivamente uno de los pilares en que se basa la teoría de Lorenz; se refiere al mecanismo mediante el cual se produce la agresión. El otro pilar es la idea de que la agresión está al servicio de la vida, de que sirve para la supervivencia del individuo y de la especie. Hablando en términos generales, Lorenz supone que la agresión intraespecífica (agresión entre miembros de la misma especie) tiene la función de favorecer la supervivencia de la especie. Lorenz propone que la agresión cumple esa función espaciando los individuos de una especie en el hábitat disponible, seleccionando el "mejor" de importancia en conjunción, y estableciendo un orden jerárquico social. La agresión puede tener esta función preserva-

tiva con eficacia tanto mayor por cuanto al proceso de la -- evolución, la agresión mortífera se transforma en un comportamiento compuesto de amenazas simbólicas y rituales que desempeñan la misma función sin daño para la especie.

El comienzo de la caracterología experimental se debe a Sir Francis Galton, quien propuso que las normas de la experimentación, fuesen aplicadas directamente al estudio de formas personales, particulares de conducta.

Por los estudios que realizó, Galton llegó a la -- convicción de que todas las acciones del hombre parecen estar incluidas en el campo de la causa y consecuencia normales, llegando a la conclusión de que el carácter que configura nuestra conducta es un "algo" definido y duradero y que por lo tanto es razonable intentar medirle.

Galton utilizó los métodos estadísticos, en especial los de correlación, en sus investigaciones.

A pesar de que anteriormente ya se mencionó los es estudios que han realizado algunos filósofos acerca del tema, quiero ahondar un poco más, para hacer más completo el resumen, acerca de la preocupación que desde épocas remotas se tenía sobre el rasgo individual, imborrable por todo el curso de la vida, y propio de cada hombre que constituye el carácter.

Bajo estas condiciones Homero menciona con frecuencia el "Areté" para designar la excelencia humana, las reacciones y cualidades del espíritu y su fuerza dominante; constituye lo que pudiéramos llamar la fisonomía del alma, del rostro moral.

Homero sintetiza el carácter de cada ser en sus rasgos y particularidades individuales; así se observa, que la formación, el desarrollo y la conservación del carácter del hombre, sus buenas cualidades y sus vicios, dependen, en proporciones variables, de su iniciativa propia, de la educación, la familia y la sociedad.

Así es, que el arsenal donde tomamos materiales para formar nuestro carácter y la educación en que amamantamos nuestras almas, puede ser la misma para infinidad de hombres, pero la naturaleza humana en su doble estructura corporal y espiritual, crea condiciones especiales para el mantenimiento y la transmisión de su forma peculiar de ser (PAIDEIA).

La "PAIDEIA" en Grecia era toda la formación estructural, que determinaría, desde luego con el concurso del espíritu de cada quién, el carácter individual.

Al mismo tiempo que Solón concibe la actuación del ser humano en relación con su "realidad social" (hacer el bien a la comunidad), Tales y Anaximandro dicen y toman al carácter como consecuencia del devenir eterno de la naturaleza

za.

Ante el juicio de la historia, los grandes hombres son grandes caracteres. El carácter es la creación propia, dentro de la comunidad de la naturaleza humana, del yo práctico como lo denomina Hartmann, o expresión psicológica del organismo según Ribot.

Como el carácter se manifiesta en la práctica de la vida, su completo desarrollo se debe a la relación dinámica de la voluntad; de aquí dice Goethe: "el talento se forma silenciosamente merced al estudio, y el carácter en medio -- del torrente del mundo".

Afirma Spinoza, el célebre filósofo que: "el espíritu, la materia y las combinaciones que forman, no son mas- que atributos distintos de una misma sustancia eterna, infinita, existente por sí misma, que es Dios" (NATURASIVE DEUS); "el mundo, por tanto, es el conjunto de diferentes modos con que se presentan dichos atributos, y todos los rasgos y acti tudes del ser, estarían determinados por la influencia naturaleza-Dios."

La voluntad, madre del carácter, reflejo de nues- tra personalidad, expresión concreta y plástica del hombre interior es el eco fiel de nuestras ideas y sentimientos, es la resultante de toda nuestra educación y cultura; es la ima

gen viva de la Entelequia o principio interno de acción, que según Aristóteles es la causa formal y activa de todo lo que existe; "La actividad no es perfecta y de ahí la necesidad - del cambio o movimiento".

Aristóteles afirma, que cuando el ser muda o cambia, realiza en sí mismo cualidades que en él eran solo posibles- pero no efectivas; el cambio es el paso de la posibilidad a la realidad. El acto es verdaderamente lo que constituye el- ser, el poder es lo que no tiene actualmente la forma; la materia y la forma con nombres del poder y del acto. Causa ma-terial y causa formal (en las cuales se hallan implícitas la causa eficiente y la causa final) son, pues, los principios- de toda existencia para Aristóteles.

El acto puro, es el pensamiento, como el principio informador de todo lo real en cuyo sentido llamaba Aristóte-les al alma, la entelequia del cuerpo, de donde la concep---ción total del mundo pudiera llamarse "intelectualismo acti-va".

Es aquí donde resulta la "entelequia concebida pri-mero por Aristóteles, aceptada por Leibnitz, admitida por -- Bernard y expuesta por Foullée como la idea-fuerza regulado-ra del centro de la individualidad concreta, que comprende - el vasto arco iris de fabulosos matices que constituyen el - carácter.

"CARACTEROLOGIA CONTEMPORANEA"

Tomando como base los postulados descritos anteriormente la psicología contemporánea ha realizado sus estudios.- En algunos aspectos ha modificado completamente la concepción del carácter que se tenía antiguamente y en otros solo los ha ampliado.

Los psicólogos conductistas consideran los rasgos de carácter como rasgos de conducta, y así es como definen el carácter como "el patrón de conducta característico de un individuo dado".

Freud desarrolló la primera y la más consistente -- teoría del carácter, "como un sistema de impulsos que generan la conducta, pero no idénticos a ella"; se puede decir que el rasgo de la conducta encierra numerosas y completamente diferentes rasgos de carácter, un ejemplo sería el economizar, -- una persona puede ser ahorrativa porque las circunstancias -- económicas así lo requieren (este sería la conducta), o porque tiene un carácter mezquino, que hace del economizar una meta por sí misma, independientemente de la necesidad real, - en este caso sería una necesidad objetiva. (6)

El concepto de motivación Freud lo utilizó para poder pronosticar la conducta, para entender mejor esto veremos un ejemplo: si un estudiante está motivado por la ambición, -

se puede pronosticar que se esforzará para obtener un premio que sería el obtener buenas ganancias en un empleo debido a sus buenas calificaciones. Por otro lado si es un estudiante que estudia por devoción, podemos predecir que la posibilidad de ser o no recompensado no ejercerá mucha influencia en su conducta. (6)

Freud en su concepto de la motivación expresó; "El estudio del carácter trata de las fuerzas que motivan al hombre, que el modo de obrar, de sentir y de pensar de una persona, lo determina en gran parte la especificidad de su carácter y no es ni aproximadamente el resultado de respuestas racionales o situaciones reales, el destino del hombre es su carácter", continúa expresando, "La estructura del carácter de una persona representa una forma particular en la cual la energía está encauzada en el proceso de vivir".

Quizo Freud hacer una combinación de su teoría de la libido con la naturaleza dinámica de los rasgos de carácter. Para él, el impulso sexual es la fuente de la energía del carácter, por lo que, explicó los diferentes rasgos de carácter como "sublimaciones" de varias formas de impulso sexual o como "formaciones de reacción contra ellas. Es decir, tomó la naturaleza dinámica de los rasgos de carácter como una expresión de su fuente libidinosa. (6)

Gracias a la gran aportación de Freud con respecto

a la teoría psicoanalítica junto con las ciencias naturales y sociales llevó a reconocer al individuo no como primariamente aislado, sino en la relación del hombre con sus semejantes, con la naturaleza y consigo mismo. Así Sullivan definió el psicoanálisis como el estudio de las relaciones interpersonales.

Erich Fromm utilizó los cimientos del concepto de carácter de Freud aunque difiere en varios puntos. Por ejemplo Fromm no está de acuerdo con Freud en que el instinto medie en las relaciones humanas. Pero está de acuerdo en que los rasgos de carácter son subyacentes a la conducta y deben deducirse de ésta; constituyen fuerzas de las que, a pesar de ser poderosas, la persona puede estar completamente inconsciente, así mismo, coincide en el concepto de la entidad fundamental en el carácter, es decir, no el simple rasgo, sino la organización total del carácter, de la cual deriva una cantidad de rasgos de carácter singulares. Fromm dice que los rasgos de carácter debe interpretarse no como un síndrome -- que resulta de una organización particular sino de una orientación de carácter. (8)

Una diferencia básica entre la teoría del carácter de Freud y la de Fromm, es que éste último no considera como base fundamental del carácter a los tipos de organización de la libido, sino a los modos específicos de relación de la --

persona con el mundo. (8)

Como ya se señaló, Freud se refiere a la evolución de la libido, sus etapas de desarrollo, en el sentido de que su secuencia es la misma y además en que la energía con que está cargada el síndrome de carácter, se deriva de la energía sexual contenido en las correspondientes zonas erógenas-pregenitales. Fromm parte de la pregunta sociobiológica: -- ¿Qué tipo de vínculos con el mundo, las personas y las cosas debe y puede desarrollar el hombre a fin de sobrevivir, dada su dotación y la naturaleza del mundo que le rodea?. Según Fromm, el hombre tiene que cumplir dos funciones a fin de so sobrevivir: Tiene que satisfacer sus necesidades primordiales, como son comer, dormir, etc., y sus necesidades de supervivencia del grupo en términos de la procreación y la protección de su descendencia. Fromm denomina a la primera función proceso de asimilación, y a la segunda, proceso de sociabili zación. El hombre, por naturaleza, no puede estar solo, es parte de un grupo, el aislamiento completo es insoportable e incompatible para la salud mental, esta relación puede manifestarse de diferentes maneras, amando u odiando, compartien do o acumulando, etc., estas formas de actuar forman una expresión de su carácter. (8)

El carácter tiene la función de permitir al indivi duo obrar consistente y razonablemente, además es la base pa

ra su ajuste a la sociedad. En este aspecto difiere Fromm de los conductistas, ya que estos afirman que el hombre aprende a reaccionar de un modo semiautomático, desarrollando hábitos de acción y de pensamiento que pueden entenderse como reflejos condicionados, a lo que Fromm acepta hasta cierto punto, pero esa opinión conductista ignora, que los hábitos y opiniones más profundamente arraigados que son característicos de una persona y resistentes a ser modificados, nacen de su estructura caracterológica y nos enseña como la energía se canaliza en la estructura del carácter. (8)

El carácter del niño es moldeado por el carácter de sus padres, y a su vez los métodos de disciplina de éstos, son moldeados por la estructura social de su cultura. El niño adquiere el carácter que lo hace desear hacer lo que debe hacer, y cuyo núcleo comparte la mayoría de los miembros de la misma cultura a clase social. (8) (6)

Una forma de darnos cuenta de la importancia de los patrones sociales y culturales que forman el carácter, es que la mayoría de los miembros de una clase social o de una cultura comparten elementos significativos del carácter, por lo que se habla de un carácter social representativo del núcleo de la estructura caracterológica común a la mayoría de los individuos de una cultura dada, por lo mismo hay que distinguir el carácter social y el individual en el que el individuo se diferencia de otros estando dentro de una misma

cultura, éstas se deben a las diferencias en la personalidad de sus padres, y diferencias psíquicas y materiales en el ambiente social específico en el que se desarrolla el niño, -- también a diferencias constitucionales de cada individuo, -- particularmente las del temperamento, por lo que se puede decir que un ambiente jamás es igual para dos individuos.

Como se ha visto anteriormente, la sociedad juega un papel muy importante en la formación del carácter del individuo.

Existen ciertas semejanzas entre la asimilación y la sociabilización, las dos tienen como meta no sólo la supervivencia física y psíquica, sino también la expresión del potencial del hombre a través del uso activo de sus poderes físicos, afectivos e intelectuales, y así expresa su energía en la forma más adecuada, cuando no la puede expresar, sufre, es pasivo, y hasta puede llegar a enfermar.

El modo en que el individuo va adquiriendo y asimilando cosas (asimilación) será descrito más tarde, cuando se toque el tema de la caracterología de Fromm. Por lo pronto quiero ahondar un poco más en el proceso de sociabilización. Dentro de éste proceso una persona puede relacionarse con los demás, en cinco formas distintas; las dos primeras pertenecen a una "relación simbiótica". En este tipo de relación la persona se vicula con los demás pero pierde su independen

cia, evita la soledad convirtiéndose en parte de otra persona, siendo "tragado" (masoquismo), o "tragándose" (sádismo)

La relación simbiótica es de cercanía, de intimidad con el objeto, a costa de la libertad y de la integridad.

A continuación se explican estas cinco formas de relacionarse:

a) Masoquismo.- Es el intento de deshacerse del yo individual, de huir de la libertad y de buscarla seguridad ligándose a otra persona. Las formas que ésta dependencia adopta, son múltiples, se le racionaliza como sacrificio, deber o amor. Esta forma es más vista en las mujeres. Los masoquistas declaran que deben de obedecer a los hombres, y cumplir con sus obligaciones, aunque el hombre las traicione.

Los impulsos masoquistas se combinan algunas veces con impulsos sexuales y placenteros (la perversión masoquista), y frecuentemente se encuentran a tal grado en conflicto con aquellas partes de la personalidad que se esfuerzan por lograr la independencia y libertad que el individuo los experimenta como dolorosos y atormentadores. (11)

b) Sadismo.- Es la forma activa de la relación sim

biótica, es el impulso de tragarse a los demás, se presenta en todo tipo de racionalizaciones, como el amor, la sobreprotección, el dominio -- justificado, la venganza justificada, etc., y -- también aparece combinado con impulsos sexuales, como sadismo sexual. Todas las formas del impulso sádico se remontan al impulso de tener un completo dominio sobre la otra persona y de convertirla en un objeto desamparado sujeto a nuestra voluntad. El dominio total sobre una persona impotente, es la esencia de la relación simbiótica activa. La persona dominada es percibida y tratada como una cosa para ser utilizada y explotada, no como un ser humano que es como un fin en sí mismo. Cuando más mezclada esté este impulso con la destructividad, tanto mayor será su crueldad pero el dominio benevolente que con frecuencia se disfraza de "amor", es también -- una expresión de sadismo. Si bien el sádico benevolente desea que su objeto sea rico, poderoso y próspero, existe algo que trata de impedir con toda su fuerza; que su objeto llegue a ser libre e independiente y, de este modo, cese de ser suyo. (11)

Mientras la relación simbiótica se caracteriza-

por la cercanía y la intimidad con el objeto, -- aunque a expensas de la libertad y de la integridad, la destructividad y el narcisismo se caracterizan por el distanciamiento, el alejamiento y la destrucción. El sentimiento de impotencia individual, se puede vencer alejándose de aquellas a quienes se percibe como una amenaza. En el fenómeno que aquí se describe, el alejamiento es la forma principal de la relación con los otros, una relación negativa, por así decirlo. Su equivalente emocional es el sentimiento de indiferencia hacia los otros y que a menudo está acompañada de un sentimiento compensatorio de autoinflación. El alejamiento y la indiferencia pueden, -- aunque no necesariamente, ser conscientes; de -- hecho, en nuestra cultura se encuentran casi --- siempre encubiertos por un interés y sociabilidad superficiales. (11)

- c) Destructividad. Es la forma activa del alejamiento. El impulso de destruir a otros proviene del temor de ser destruido por ellos. Puesto que el alejamiento y la destructividad son, respectivamente, la forma pasiva y la activa de la misma clase de relación, se mezclan con frecuencia en distintas proporciones, Sin embargo, su diferen-

cia es mayor que la que hay en las formas activa y pasiva de la relación simbiótica. El impulso destructor proviene de un bloqueo más intenso y completo de la productividad que el del -- distanciamiento. Es la perversión del impulso de vivir, es la energía de la vida no vivida, transformada en energía destructora de la vida. (11 y 12)

- d) Narcisismo.- Es otra forma de alejamiento que varía en forma considerable en cuanto al grado de intensidad. El concepto de narcisismo es uno de los más fructíferos y de más largo alcance en los descubrimientos de Freud. El desarrollo del individuo se puede definir, según Freud, como "la evolución desde el narcisismo absoluto (el feto) hasta la capacidad para el razonamiento objetivo y el amor de objeto, una capacidad, sin embargo, que no trasciende limitaciones definidas. La persona "normal", "madura", es aquella cuyo narcisismo ha sido reducido al mínimo aceptado socialmente pero sin que desaparezca por completo. (8)

Lo que es común a todas las formas de narcisismo es que solo lo que se refiere al propio yo, esto es, el cuerpo, las sensaciones, los senti-

mientos, los pensamientos etc., se experimenta como totalmente real y, por lo tanto, importante. La realidad externa, aunque se percibe, no tiene peso ni importancia, porque no se tiene relación con ella. En la medida en que una persona es narcisista percibe el mundo externo sin profundidad ni intensidad.

- e) Amor.- Es la forma productiva de relacionarse con los demás y consigo mismo. Implica responsabilidad, cuidado, respeto y conocimiento, así como el deseo que la otra persona crezca y se desarrolle. Es la expresión de la intimidad entre dos seres humanos bajo la condición de la conservación de la integridad de cada una (6).

Fromm desarrolló el concepto del carácter a través de la observación clínica de los grupos, en cambio Freud vió y estudió el carácter individual como un fenómeno privado -- (la familia individual), no al carácter en función de las sociedades o las clases.

Aunque no se puede decir que Freud carezca de una orientación social, pues se dá cuenta de que la psicología individual rara vez puede descuidar la relación de un individuo con otro, como decía la psicología individual es a su vez psicología social en un sentido ampliado pero completamente legítimo". Llegó hasta pensar en las neurosis colecti-

vas, pero a pesar de éste nunca llegó más allá del estudio - del carácter individual y la familia individual. (8)

LA PERSONALIDAD

Fromm expone que "la personalidad es la totalidad de las cualidades psíquicas heredadas y adquiridas que son características de un individuo y que hacen al individuo único". Las cualidades psíquicas heredadas serían el temperamento de la persona y las adquiridas serían el carácter (8)

Para comprender la personalidad de una persona es necesario comprender el temperamento, que se refiere al modo de reacción y es algo constitucional e inmodificable (Fromm- está de acuerdo con Hipócrates con respecto a los 4 tipos de temperamento ya descritos).

El carácter se forma por las experiencias de la -- persona en especial por las de su infancia, y es modificable hasta cierto punto por el conocimiento de uno mismo y por -- nuevas experiencias.

TIPOS DE CARACTER

Siguiendo la caracterología de Fromm, en lo que se refiere al modo de asimilación, existen diferentes tipos de carácter. En las orientaciones improductivas tenemos la --- orientación receptiva, la orientación explotadora, la orientación acumulativa y la orientación mercantil, por otro lado,

tenemos la orientación productiva. No existe ninguna persona cuya orientación sea enteramente improductiva ni nadie que carezca completamente de productividad. (6)

El carácter jamás se presenta exclusivamente solo sino en combinación con otras orientaciones. Estas combinaciones pueden ser de orientación improductiva entre sí, o de orientaciones improductivas con la orientación productiva. (8)

Las orientaciones improductivas se combinan de diferentes maneras con respecto a la proporción de cada una de ellas, cada una cambia de cualidad de acuerdo con el grado de productividad existente y las distintas orientaciones, -- pueden actuar con diferente intensidad en las esferas materiales, emocionales, e intelectuales de actividad respectivamente. (8)

ORIENTACIONES IMPRODUCTIVAS (8) (6)

- a) Orientación Receptiva.- En esta orientación la persona siente que la fuente de todo bien se encuentra en el exterior, y que la única manera de lograr lo que desea ya sea material, afecto, amor, conocimiento o placer, es recibéndolo de una fuente externa.

Con respecto al amor lo importante es ser amado y

no en amar, no discriminan en la elección de los objetos de su amor, porque no importa quién sea la persona o la cosa amada sino lo importante es vivir una experiencia sobrecogedora. Se "prendan" de cualquiera que les ofrezca amor o algo que parezca ser amor. Los receptivos son sumamente sensibles a cualquier tipo de rechazo o desaire por parte de la persona amada. Con respecto al pensamiento, si son inteligentes, son los mejores escuchas, pues es mejor recibir que producir ideas, si se ven abandonados a sí mismos se sienten paralizados, por lo que buscan a alguien que pueda proporcionarles la información necesaria antes que hacer el menor esfuerzo por sí mismo.

Si la persona es religiosa espera todo de Dios y nada de su propia actividad, y si no lo son su vínculo de relación para con otras personas o instituciones es prácticamente el mismo. Demuestran una lealtad exagerada como gratitud por la mano que les alimenta, y por temor a llegar a perderla, y como necesitan de mucha gente para sentirse seguras, son leales a numerosas personas.

Casi nunca pueden decir "no" y les place decir "si!" Utilizan cualquier gente en general para lograr la más mínima clase de apoyo. Cuando están solos, se sienten perdidos -- porque sienten que no pueden hacer nada sin ser ayudados, -- por lo que no pueden tomar decisiones ni asumir responsabilidades.

Los receptivos tienen gran afición a la comida y a la bebida, y tienden a compensar su ansiedad y depresión comiendo y bebiendo.

Sus labios tienden a permanecer abiertos como un estado de espera constante de alimentos. Sueñan con ingerir alimentos como símbolo frecuente de ser amado, y el sufrir hambre como una expresión de frustración o desengaño.

En general los tipos de receptivos son optimistas y cordiales tienen cierta confianza en la vida y sus bondades, pero se vuelven ansiosos y atolondrados cuando ven amenazada su fuente de abastecimientos. Si hacen algo por los demás es porque desean asegurar a su favor.

b) Orientación Explotadora.- Esta orientación, al igual que la receptiva siente la fuente de todo bien se encuentra en el exterior, y que el individuo no puede producir nada por sí mismo. La diferencia está en que el explotador no espera recibir cosas de los demás sino se las quita -- por medio de la violencia o la astucia.

Con respecto al amor y al afecto tienden a robar y arrebatarse, y solo sienten atracción hacia personas a quienes pueden sustraer el afecto de otros, solo se enamoran de personas cuyos afectos pertenecen a alguna otra.

Con respecto al pensamiento y los aspectos intelectuales los explotativos no tienden a producir ideas sino las hurtan insistiendo que éstas son nuevas y propias. Aún siendo personas dotadas de gran inteligencia suelen proceder de ésta manera.

En cuanto a las cosas materiales, aquellos objetos que pueden sustraer a otros les parecen siempre mejores que cualquier cosa producida por ellosmismos. Utilizan y explotan cualquier cosa o persona de las que pueden sacar algún provecho, su lema es " Los frutos robados son mejores", aman a quiénes explícita o implícitamente son objetos susceptibles de explotación, y se cansan de las personas que ya han exprimido, un ejemplo de esta orientación sería el cléptomano.

Esta orientación podría estar simbolizada por la boca en actitud de morder que suele ser un rasgo prominente de tales sujetos. Su actitud esta manejada en una mezcla de hostilidad y manipulación. Toda persona representa para ellos un objeto de explotación y es juzgada de acuerdo con su utilidad. Son cínicos, envidiosos y sumamente celosos.

c) Orientación Acumulativa.- Los tipos receptivo y explotador, esperan obtener las cosas del mundo exterior, la orientación acumulativa, por el contrario tienen poca fé en cualquier cosa nue-

va que pueda obtener del mundo exterior. Basa su seguridad en la acumulación y el ahorro, y cualquier gasto por mínimo, que sea, se interpreta como una amenaza. Se rodean de un muro protector, y su fin es que entre cualquier cosa -- dentro de éste muro y que salga lo mínimo, su avaricia no únicamente se refiere a el dinero, sino cualquier cosa material, sentimientos, y pensamientos. Con respecto al amor, lo toman como una posesión, no dan amor, sino tratan de poseerlo. Muestran lealtad hacia la gente y --- hacia los recuerdos, siempre piensan que todo - pasado fué mejor y se aferran a él, se deleitan recordando éstos sentimientos y experiencias pasadas.

Si se pudieran caracterizar, los encontraríamos -- con los labios firmes y bien apretados. Los acumulativos, son pedantemente ordenados, metódicos en sus cosas, sus pensamientos y sus sentimientos, no pueden tolerar que las cosas se encuentren fuera de su lugar, y trata de volverlas inmediatamente a ponerlas en orden.

Para los acumulativos, el mundo exterior representa para él una constante amenaza, y su proceder metódico, -- significa dominar al mundo exterior, acomodarlo y mantenerlo

en lugar adecuado para evitar todo peligro de intromisión. - Su limpieza compulsiva es otra expresión de su necesidad de anular el contacto con el mundo exterior, ésto se debe a que sienten que los objetos que se encuentran más allá de sus -- fronteras, son peligrosos y sucias, y anulan el contacto ame-- nazador, mediante la compulsión de lavarse, o formular un ri tual religioso después de haber estado con objetos o perso-- nas sucias, o impuras. Además de que las cosas deben colocar-- se en su lugar, tienen una puntualidad absesiva lo que les - representa otra forma de dominar el mundo exterior. El mante-- nerse alejado de una persona o la posesión de ella significa seguridad, por lo que la intimidad constituye una amenaza. - Los acumulativos, son suspicaces, y poseen un singular senti-- do de injusticia.

d) Orientación Mercantil.- Esta orientación se de-- sarrolló como una orientación predominante úni-- camente en la Era Moderna, pues está considera-- da en función de la economía del mercado en la-- sociedad actual, y como la base y la condición-- principal para su desarrollo en el hombre moder-- no.

La función reguladora del mercado ha sido y sigue-- siendo suficientemente predominante como para ejercer una -- profunda influencia sobre la formación del carácter de la --

clase media urbana y, a través de la influencia social y cultural de ella, sobre la población total. La orientación mercantil, es la orientación del carácter que está arraigada en el experimentarse a uno mismo como una mercancía, y al propio valer como un valor de cambio.

Actualmente, la orientación mercantil se ha desarrollado rápida y juntamente con el desarrollo de un nuevo mercado, que podría llamarse mercado de la personalidad. Empleados y vencedores, hombres de negocios y médicos, abogados y artistas, todos aparecen en éste mercado. Claro está que difieren en su situación legal y en su posición económica, algunos son independientes y cobran honorarios por sus servicios, otros están empleados y perciben honorarios, todos en cambio dependen, para lograr su éxito material, de una aceptación personal por parte de aquellos que necesitan de sus servicios y les dan empleo. Un ejemplo sería el de un médico; la proporción entre la habilidad y las cualidades de éste por un lado, y la personalidad por el otro, como requisito para el éxito varía, el "factor personalidad" tiene un papel decisivo.

El éxito dependen en grado sumo de cuán bien una persona logre venderse en el mercado, de cuán bien pueda introducir su personalidad, de la clase de "envoltura que tenga"; de si es "jovial", "profunda", "agresiva", "digna de --

confianza" o "ambiciosa", y aún más, de cuáles son sus antecedentes de familia, o cuales son los clubes que frecuenta, y si está conectada con gente influyente.

Si para lograr un medio de vida fuera suficiente- contar tan solo con lo que uno sabe y es capaz de hacer, la autoestimación estaría en proporción con la propia capacidad, es decir, con el propio valor de utilidad; pero como el éxito depende en alto grado de cómo vende uno su propia personalidad, uno se experimenta así mismo como una mercancía, o más bien simultáneamente, como el vendedor y la mercancía- en venta. La persona no se preocupa tanto por su vida y feli cidad, como por ser vendible. Uno debe estar de moda en el mercado de la personalidad y para estar de moda, debe saber- se qué clase de personalidad es la de mayor demanda. Este co nocimiento se transmite de manera general a través de todo - el proceso de la educación, desde el jardín de niños hasta - las escuelas superiores, y es complementado en la vida fami- liar, pero lo que más influye para éste tipo de orientación, son las revistas ilustradas, los periódicos y los noticiarios cinematográficos, que ofrecen retratos y fotografías, biogra fías, de los individuos que triunfan y logran éxito en las - variadas esferas, y uno de los medios que más influye por su puesto es la película cinematográfica, los mercantiles tra- tan de asimilar todas las actitudes de los actores, desea su ex presión facial, el tocado y los gastos de la estrella más co-

tizada, como el camino más seguro del éxito.

En la orientación mercantil el hombre experimenta sus propias capacidades como mercancías enajenadas de él. No se siente identificado con ellas, sino que están ocultas para él porque lo que importa no es su autorrealización en el proceso de hacer uso de ellas, sino su éxito en el proceso de venderlos. Tanto sus poderes como las que éstos crean se vuelven algo ajeno, diferente a él, algo que otros deben juzgar y utilizar. De ésta manera su sentimiento de identidad se vuelve tan inestable como su autoestimación; está constituido por la suma total de los papeles que uno puede desempeñar "Soy como tú me deseas".

En esta orientación, no se desarrolla ninguna clase de relación específica y permanente, sino la variabilidad misma de las actitudes es la única cualidad permanente de esta orientación. En ésta orientación se desarrolla aquellas cualidades que pueden venderse mejor. No predomina ninguna actitud particular, sino el vacío que puede llenarse lo más prontamente posible con la cualidad deseada que se encuentra en ése momento en demanda.

ORIENTACION PRODUCTIVA

Freud la definió como la estructura del carácter de una persona en la cual la libido oral y anal han perdido su posición de predominio, y funciona bajo la supremacía de

la sexualidad genital, cuyo fin es la unión sexual con un -- miembro del sexo opuesto. Aunque ésta descripción del carácter genital no vá más allá del acierto de que es la estructura del carácter de un individuo que es capaz de funcionar -- bien sexual y socialmente.

Fromm se refiere a la orientación productiva como una actitud fundamental a un modo de relacionarse en todos -- los campos de la experiencia humana, éstas incluyen 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. Se dice que "él" debe "emplear" -- "sus" fuerzas, porque debe de ser libre y no dependiente de alguien que controle sus poderes. Además que es guiado por -- la razón, puesto que únicamente puede hacer uso de sus poderes si sabe lo que son, cómo usarlos y para qué usarlos. Productividad significa que experimenta a sí mismo como la personificación de sus poderes y como su "actor", que se siente uno con sus facultades y al mismo tiempo que éstas no están enmascaradas y enajenadas de él.

Este concepto no se refiere únicamente a la actividad que necesariamente produce resultados prácticos, sino a una actitud, a un modo de reacción y de orientación hacia el mundo y hacia sí mismo en el proceso de vivir. Es una reali-

zación de las potencialidades del hombre que le son características, el uso de sus poderes.

Cuando el hombre utiliza éstos poderes en forma -- productiva, se relaciona con el mundo, de dos maneras, reproductivamente, percibiendo la realidad del mismo modo que una película copia literalmente los objetos fotografiados (aunque aún la simple percepción reproductiva requiere la participación activa de la mente) y generativamente, concibiéndola, vivificándola y recreando este nuevo material por medio de la actividad espontánea de los propios poderes mentales y emocionales. Hasta cierto punto, cada individuo reacciona en ambas formas, pero el grado respectivo de cada clase de experiencia difiere ampliamente. En algunas ocasiones una de las dos se encuentra atrofiada, y el estudio de éstos casos extremos, en los cuales el modo reproductivo y generativo se hallan casi ausentes, ofrece la forma más adecuada de comprender cada uno de éstos fenómenos. El ser humano normal es capaz de relacionarse con el mundo simultáneamente, percibiéndole tal como es y concibiéndolo animado y enriquecido con sus propias facultades. Si una de éstas facultades es -- atrofiada, el hombre está enfermo; pero la persona normal posee ambas capacidades, aunque difieren en su grado respectivo. La presencia de ambas capacidades, la reproductiva y la generatriz es una condición previa para la productividad, -- son dos polos opuestos cuya interacción es la fuente dinámi-

ca de la productividad, esto no quiere decir que la productividad no es la suma o la combinación de ambas capacidades, - sino que es algo nuevo que brota de ésta interacción.

El amor y el pensamiento productivos; la existencia humana se caracteriza por el hecho de que el hombre está solo y separado del mundo; no siendo capaz de soportar esta separación, se siente impulsado a buscar la relación y la unidad. - Existen muchos medios por los cuales puede satisfacer ésta necesidad, pero solo uno que le permite permanecer intacto como entidad única; solo un modo en el cual despliega sus propios poderes en el proceso mismo de estar relacionado. El hombre - debe buscar simultáneamente la cercanía con los demás y la independencia; la unión con otros y al mismo tiempo la conservación de su individualidad, ésta unión es la productividad.

Se puede estar relacionado con el mundo productivamente, obrando y comprendiendo. El hombre produce objetos, -- ejercitando sus poderes sobre la materia en el proceso de la creación. El hombre comprende al mundo, mental y emocionalmente, a través de la razón y del amor. Su poder de razonar lo - faculta para atravesar la superficie y alcanzar la esencia - de su objeto al relacionarse activamente con él. Su capaci--dad de amar lo faculta para atravesar el muro que lo separe - de otras personas y para comprenderlas. Aunque el amor y la - razón son dos formas diferentes de comprender al mundo, y aun que el uno no es posible sin la otra y viceversa, son expre--

siones de diferentes poderes, el de la emoción y el del pensamiento.

Cada ser humano tiene una capacidad para el amor, su realización es uno de los logros más difíciles. El amor genuino está arraigado en la productividad por lo que se le podría llamar "amor productivo". Su esencia es la misma en el amor de una madre con su hijo, por el amor hacia nuestros semejantes o en el amor erótico entre dos individuos, que serían el cuidado, la responsabilidad, el respeto, y el conocimiento. El amor materno es el ejemplo más común y de más pronta comprensión de lo que es el amor productivo; su verdadera esencia es el cuidado y la responsabilidad. Amar a una persona productivamente implica cuidar y sentirse responsable de su vida; y no únicamente de su existencia física sino del crecimiento y desarrollo de todos sus poderes humanos. Amar productivamente es incompatible con ser pasivo, con contemplar la vida de la persona amada; implica trabajo y cuidado, y la responsabilidad de su desarrollo.

En el pensamiento productivo el sujeto no es indiferente a su objeto, sino que éste le concierne y le afecta. No se experimenta al objeto como algo muerto y separado de sí mismo y de la vida de uno, al contrario el sujeto está intensamente interesado en su objeto, y cuanto más íntima sea la relación con él, más fecundo, será su pensamiento. Es esta relación entre él y su objeto lo que en primer instancia esti

mula su pensamiento. Para él una persona o cualquier fenómeno, llega a ser objeto de su pensamiento porque es un objeto de su interés, importante desde el punto de vista de su vida individual o de la existencia humana en general.

La actividad productiva se caracteriza por el intercambio rítmico de la actividad y el reposo. El trabajo, el amor y el pensamiento productivo son posibles únicamente si la persona puede estar, cuando es necesario, sosegada y sola consigo misma. Ser capaz de prestar atención así mismo es un requisito previo para tener la capacidad de prestar la atención a los demás; el sentirse a gusto con uno mismo es la condición necesaria para relacionarse con los otros.

La productividad es una actitud de la cual es capaz todo ser humano, a menos que esté mental o emocionalmente impedido.

Independientemente de las formas de sociabilización y asimilación existen otros matices que se presentan en el carácter como rasgos caracterológicos;

La dimensión necrofilia-biofilia y la orientación paterna y materna.

A continuación se explican estos tipos de orientaciones.

NECROFILIA—BIOFILIA (12)

Siguiendo la teoría de Fromm el hombre puede orientarse hacia la vida en dos formas diferentes, ya que no hay distinción más fundamental entre los hombres, psicológica y moralmente, que la que existe entre los que aman la muerte - (necrófilos) y los que aman la vida (biófilos). No quiere decir esto de ningún modo que una persona es necesariamente ya totalmente necrófila, ya totalmente biófila. La mayor parte de la gente es una mezcla particular de orientaciones necrófilas y biófilas, lo importante es cuál de ellas predomina. Por otro lado, también es muy importante hasta que punto es consciente la propia persona de su necrofilia o biofilia.

La palabra necrofilia suele emplearse para designar una perversión sexual, a saber, el deseo de poseer el cadáver de una mujer para realizar el acto sexual, o el deseo morboso de estar en presencia de un cadáver. Pero como sucede con frecuencia, una perversión sexual no hace sino representar el cuadro más franco y claro de una orientación que se encuentra sin mezcla sexual en muchos individuos.

Es extraño que la necrofilia como orientación general no haya sido descrita nunca en la literatura psicoanalítica, aunque se relaciona con el carácter sádico-anal de Freud y con su instinto de la muerte.

La persona con orientación necrófila se siente -- atraída y fascinada por todo lo que no vive, por todo lo -- muerto; cadáveres, marchitamiento, heces, basura. Los necrófilos son individuos aficionados a hablar de enfermedades, - de entierros, de muertes. Empiezan a vivir precisamente cuando hablan de la muerte.

El necrófilo vive en el pasado, nunca en el futuro. Sus emociones son esencialmente sentimentales, es decir, alimentan el recuerdo de emociones que tuvieron ayer, o que --- creen que tuvieron. Son fríos, esquivos, devotos de la "ley y el orden". Sus valores son exactamente lo contrario de los valores que relacionamos con la vida normal; no la vida, sino la muerte los anima y satisface.

Es característico del necrófilo su actitud hacia - la fuerza. Fuerza es, según definición de Simone Weil, la capacidad de convertir al hombre en un cadáver. Para el necrófilo la mayor hazaña del hombre no es dar vida, sino destruirla; el uso de la fuerza es un modo de vida. Para él no hay - más que dos polos: el poderoso y el impotente; los matadores y los muertos. Está enamorado de los matadores y desprecia a los que son muertos.

Así mismo, el individuo necrófilo ama todo lo que no crece, todo lo que es mecánico. Es movido por el deseo de convertir lo orgánico en inorgánico, de mirar la vida mecáni

camente, como si todas las personas vivientes fuesen cosas.- Ama el control y en el acto de controlar mata la vida. Se -- siente profundamente temeroso ante la vida, porque por su mi ma naturaleza es desordenada e incontrolable. Le atrae todo lo que se aparta de la vida o se dirige contra ella.

Las tendencias necrófilas suelen manifestarse de la manera más clara en los sueños de una persona. Esos sue-- ños tratan de asesinatos, sangre, cadáveres, heces; en oca-- siones también de hombres transformados en máquinas o que -- actúan como máquinas.

El individuo muy necrófilo es frío, tiene una piel que parece muerta, es ordenado, obsesivo y pedante (Hitler). Aunque la necrofilia puede expresarse de manera más inofensiva. Un ejemplo es la madre que se interesa siempre por las - enfermedades de su hijo, por sus defectos y sus males pronós- ticos para el futuro, y al mismo tiempo que no responde a la alegría de su hijo.

Lo opuesto a la orientación necrófila es la orien- tación biófila; su esencia es el amor a la vida (según Fre- ud, instinto de la vida, "Eros"), en contraste con el amor - a la muerte.

La tendencia a conservar la vida y a luchar contra la muerte es la forma más elemental de la orientación biófi- la, y es común a toda la materia viva. Por otro lado, la uni

ficación y el crecimiento integrado son características de todos los procesos vitales, no solo por lo que concierne a las células, sino también respecto del sentimiento y el pensamiento.

La unión sexual se basa en la atracción entre los polos masculinos y femeninos, esta polaridad constituye el núcleo de la necesidad de fusión de que depende la vida de la especie humana.

El pleno despliegue de la biofilia hay que buscarlo en la orientación productiva. La persona que ama plenamente la vida es atraída por el proceso de la vida y el crecimiento de todas las esferas. Prefiere construir a conservar; es capaz de admirarse, y prefiere ver algo nuevo a la seguridad de encontrar la confirmación de lo viejo; ama la aventura de vivir más que la seguridad; su sentido de la vida es funcional y no mecanicista; ve el todo y no únicamente las partes, estructuras y no sumas; quiere moldear e influir por el amor, por la razón, por su ejemplo, no por la fuerza, no aislando las cosas ni por el modo burocrático de administrar a las gentes como si fuesen cosas; goza de la vida y de todas sus manifestaciones, y no de la mera agitación.

Existen ciertas condiciones específicas necesarias para el desarrollo de la biofilia como: las relaciones afectuosas con otros durante la infancia; libertad y ausencia de

amenazas; enseñanza por el ejemplo y no por prédicas de los principios conducentes a la armonía y la fuerza interiores; la guía en el arte de vivir; la influencia estimulante de otros y la respuesta a la misma y un modo de vida que sea verdaderamente interesante. Lo opuesto a estas condiciones fomenta el desarrollo a la necrofilia.

Como condiciones sociales, se puede decir que el amor a la vida se desarrollará más en una sociedad en que haya: SEGURIDAD en el sentido de que no están amenazadas las condiciones materiales básicas para una vida digna; JUSTICIA en el sentido de que nadie puede ser un fin para los propósitos de otro; y LIBERTAD en el sentido de que todo individuo tiene la posibilidad de ser un miembro activo y responsable de la sociedad.

ORIENTACION PATERNA Y MATERNA (9)

Juan Jacobo Bachofen suponía en su teoría de la sociedad matriarcal, que la humanidad había pasado por una fase, anterior a la del patriarcado, en que los vínculos con la madre, así como los de la sangre y el suelo, fueron las formas supremas de relación, tanto individual como socialmente. En esta forma de organización la madre era la figura central de la familia, de la vida social y de la religión. En muchas sociedades primitivas de nuestros días podemos ver restos de la estructura matriarcal en las formas matrilinea-

les de consanguinidad, o en las formas matrilocales de matrimonio; de modo aún más significativo, podemos hallar numerosos ejemplos del tipo matriarcal de relación con la madre, - la sangre y el suelo, aún donde ya no son matriarcales las formas sociales.

Bachofen vió claramente los aspectos positivo y negativo de la adhesión a la figura de la madre. El aspecto positivo es el sentido de afirmación de la vida, la libertad y la igualdad que impregna la estructura matriarcal. La madre ama a sus hijos no porque uno sea mejor que otro, no porque uno satisfaga sus esperanzas mejor que otro, sino porque son hijos suyos, y en calidad de tales todos son iguales y tienen el mismo derecho al amor y los cuidados. El aspecto negativo de la estructura matriarcal lo vió también Bachofen claramente: al estar atado a la naturaleza, la sangre y el suelo, el hombre se vé imposibilitado de desarrollar su individualidad y su razón. Es siempre un niño incapaz de progreso.

Bachofen dió una interpretación igualmente amplia y profunda del papel del padre, señalando también los aspectos positivo y negativo de la función paterna. El hombre al no estar equipado para crear hijos (o sea a la experiencia del embarazo y del parto) ni investido de la misión de alimentarlos y cuidarlos está más alejado de la naturaleza que la mujer. Como está menos enraizado en la naturaleza, se ve

obligado a desarrollar su razón, a levantar por sí mismo un mundo de ideas, principios y cosas que reemplacen a la naturaleza como base de la existencia y la seguridad. La relación del hijo con el padre no tiene la misma intensidad que la relación con la madre, porque el padre no tiene nunca el papel envolvente, protector y amoroso que tiene la madre en los primeros años de vida del hijo. Por el contrario, en todas las sociedades patriarcales la relación del hijo con el padre es de sumisión por un lado, y de rebelión por el otro, y esto lleva en sí mismo un factor permanente de disolución. Esta última es una continuación del vínculo natural, de la fijación en la naturaleza. La primera es artificial, está hecha por el hombre se basa en la fuerza y el derecho, y el padre representa la abstracción, la conciencia, el deber, el derecho y la jerarquía. El amor del padre por el hijo no es como el amor incondicionado de la madre, sino que es amor al hijo a quien más quiere porque vive más de acuerdo con sus esperanzas y está mejor equipado para ser el heredero de las riquezas y de las funciones mundanas del padre.

De aquí se deduce una importante diferencia entre el amor materno y paterno; en la relación con la madre, es poco lo que el hijo puede regular o dirigir, El amor materno es como un acto de gracia: si existe, es una bendición, si no existe, no puede ser creado. Ahí reside la razón por la cual los individuos que no han vencido la fijación en la ma--

dre intentan con frecuencia procurarse un amor materno de manera neurótica y mágica fingiéndose desvalidos, enfermos, o regresando emocionalmente a la fase de la infancia. La idea-mágica es ésta: si me convierto en un niño desvalido, tiene-que presentarse una madre y dedicarse a cuidarme. Por la --otra parte, la relación con el padre puede ser controlada. - El padre quiere que el hijo crezca, que adquiera obligacio--nes, que piense, que haga; y que sea obediente, que le sirva, que se le parezca. Que las expectativas se basen en el desa--rrollo personal del hijo o en su obediencia, el hijo tiene -probabilidades de ganar el amor del padre, de producir cari--ño en el padre, haciendo las cosas que éste desea. En suma:--los aspectos positivos del complejo patriarcal son: razón, -disciplina, conciencia e individualismo; los aspectos negatiuvos son: jerarquía, opresión, desigualdad, sumisión.

Es de particular interés señalar la estrecha rela--ción entre las figuras paterna y materna y los principios morales. Freud, en su concepción del super-ego, sólo relaciona la figura del padre con el desarrollo de la conciencia. Supo--ne que el niño pequeño, amedrantado por las amenazas de castración por el padre rival, incorpora al padre o más bien --sus órdenes y prohibiciones en la formación de una concien--cia. Pero no hay sólo una conciencia paternal, sino también--una conciencia maternal; hay una voz que nos dice que cumpla--mos con nuestro deber, y una voz que amemos y perdonemos, a

los demás y a nosotros mismos. Es verdad que ambos tipos de conciencia están originariamente influídos por las figuras - paterna y materna, pero en el proceso de maduración la conciencia se hace cada vez más independiente de esas originarias figuras del padre y de la madre; nos convertimos por -- así decirlo, en nuestro propio padre y nuestra propia madre, y nos convertimos también en nuestro propio hijo.

La conciencia que sigue únicamente las órdenes del deber es una conciencia tan falseada como la que únicamente sigue las órdenes del amor. Las voces del padre y de la madre, interiores, no solo hablan de la actitud del hombre consigo mismo, sino de su actitud hacia todos los hombres, debe juzgar a sus prójimos con su conciencia paterna, pero al mismo tiempo debe escuchar en sí mismo la voz de la madre que ama a todas las criaturas, a todo lo que vive y que perdona todas las trasgresiones.

CARACTER SOCIAL

En el momento en que la sociedad se dividió en clases distintas, con los orígenes de la propiedad privada y la esclavitud, empezó la lucha entre estas diferentes clases.

Partiendo de los estudios de Marx, y como explicó él mismo en su "Manifiesto del Partido Comunista"., se puede simplificar que la sociedad se divide en dos grandes clases - que se enfrentan entre sí: La burguesía y el Proletariado. -

Se entiende por burguesía a la clase de los capitalistas modernos, los propietarios de los medios de producción, que emplean el trabajo asalariado. Por proletariado se entiende a la clase de trabajadores asalariados modernos, que, privados de medios de producción propios, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo para poder existir.

Marx al hacer esta división de clases, plantea antes que nadie, lo que es el carácter social, sin utilizar este concepto, si no más bien por los rasgos que él mismo subraya, que deben de tener en común las personas que se juntan para pertenecer a cualquiera de estas dos diferentes clases sociales. Así pues, las personas que integran la burguesía - comparten una serie de rasgos como: ser propietarios de medios de producción; tener ambición; desear el poder; ser materialistas y egoístas; ser productivos pero con la mira de su propio provecho; ausentes de cualquier tipo de sentimentalismo; valorar la inteligencia y la fuerza como formas de asegurar lo que quieren; la unión de todos estos rasgos va a dar un tipo de carácter y como es compartido por un grupo de personas dará un carácter social determinado, que en este caso, siguiendo la caracterología de Fromm, las personas que forman la burguesía descrita por Marx comparten un carácter social de orientación acumulativa combinada con la orientación explotadora. Por otro lado, las personas que forman el proletariado descrito por Marx comparten un carácter social-

revolucionario.

Sin embargo es Fromm el primero que emplea el concepto de carácter social y señala que solo se tendrá una base para juzgar la salud mental y el equilibrio del hombre moderno si se forma y se entiende la idea del carácter social -- es decir, estudiar la influencia de las condiciones específicas del modo de producción y de la organización social y política sobre la naturaleza humana; formar una idea de la personalidad del hombre medio que vive y trabaja en esas condiciones.

Como carácter social Fromm se refiere "al núcleo -- de la estructura de carácter compartida por la mayoría de -- los individuos dentro de una sociedad o cultura dada", a diferencia del carácter individual que es diferente en cada -- uno de los individuos pertenecientes a la misma cultura. (7)

Cada sociedad está estructurada, y opera de determinadas maneras requeridas por numerosas condiciones objetivas. Entre estas condiciones se encuentran los métodos de -- producción y distribución, y éstos a su vez dependen de las -- materias primas, del volumen de población, del clima, de las técnicas industriales, de factores políticos y geográficos y de las tradiciones e influencias culturales a que la sociedad vive expuesta. Por lo tanto, puedo decir que el carácter social es un síndrome de rasgos de carácter que se ha desarrollado como una adaptación a las condiciones sociales, eco

nómicas y culturales comunes a ese grupo.

Así es que la función del carácter social, para --
 Fromm, consiste en "moldear y canalizar la energía humana --
 dentro de una sociedad determinada a fin de que pueda seguir
 funcionando aquella sociedad". Por ejemplo, la sociedad in--
 dustrial moderna no habría alcanzado sus fines si no hubiera
 exigido la energía de los hombres libres para trabajar con -
 una intensidad sin precedentes. La necesidad de trabajar, de
 puntualidad y orden tuvo que transformarse en un impulso in-
 terior hacia esos fines, es decir, que la sociedad tuvo que
 producir un carácter social al que fuesen inherentes esos im
 pulsos.

El dirigente de cualquier grupo con frecuencia se--
 rá aquel cuyo carácter individual es una manifestación inten
 sa y completa del carácter social. Las personas que actúan -
 de acuerdo a las exigencias del carácter social se sienten -
 satisfechas cuando las pautas sociales los permiten compor--
 tarse de acuerdo a su carácter.

Se entiende la génesis del carácter social con el
 conocimiento de la interacción de factores sociológicos e --
 ideológicos. En esa interacción tienen cierto predominio los
 factores económicos, esto es, al individuo y a la sociedad--
 les interesa antes que nada la tarea de sobrevivir, y solo--
 cuando esta asegurada la supervivencia pueden dedicarse a -
 satisfacer otras necesidades humanas imperativas. La tarea--

de supervivencia implica que el hombre tiene que producir. - El método de producción a su vez, determina las relaciones - sociales existentes en una sociedad dada. Determina el modo - y las prácticas de la vida. Así mismo, las ideas religiosas, políticas y filosóficas están enraizadas en el carácter so- cial, ellas a su vez determinan, sistematizan y estabilizan - el carácter social.

Existen dos polos entre la interconexión existen- te entre la organización social y el hombre. Uno, que ya se- mencionó, es la estructura socioeconómica de la sociedad que moldea el carácter del hombre. El otro polo es la naturaleza humana, que a su vez moldea las condiciones sociales en que vive. Solo entenderemos el proceso social si partimos del co nocimiento de la realidad del hombre de sus propiedades psí- quicas tanto como fisiológicas y sí estudiamos la interac--- ción entre la naturaleza del hombre y la naturaleza de las - condiciones externas en que vive y que ha de dominar si quie re sobrevivir.

En este aspecto Fromm, difiere de Freud, ya que és te último dice que el carácter de una persona se moldea en - la infancia. El hombre tiene un número de formas identifica- bles de asimilar y relacionarse que ya se ha descrito ante- riormente. Es cierto que hay cierta secuencia en el desarro- llo del niño respecto a estas etapas, pero no es una secuen-

cia estricta como dijo Freud, por el contrario, Fromm plantea como hipótesis que el niño parte de todos los modos potenciales, algunos más débiles y otros más fuertes constitucionalmente y experimenta con diversas orientaciones de carácter y con el tiempo, aquellas más adecuadas a la adaptación de su ambiente particular son las que se convierten en dominantes. Pero también la adaptación a circunstancias desfavorables al crecimiento por lo general tiene importantes efectos secundarios.

La influencia de la familia, aunque es poderosa -- siempre debe obrar a través de la constitución del niño. Por constitución o dotación se refiere a algo más que el temperamento clásico, más bien a la estructura clásica de la personalidad. Las relaciones con la familia ayuda a que esta estructura florezca lo mejor posible, o bien tienden a distorsionarla. La familia puede considerarse como la "agencia psíquica de la sociedad", ya que tiene por misión transmitir las -- exigencias de la sociedad al niño en crecimiento. La familia cumple esta misión de dos maneras: primero, el más importante por la influencia que el carácter de los padres tienen en la formación del carácter del niño. Puesto que el carácter de la mayor parte de los padres es expresión del carácter social, -- de esta suerte transmiten al niño los rasgos esenciales de la estructura de carácter socialmente deseable. Segundo, por los métodos de educar a los niños, éstos son habituales en una -- cultura y realizan la función de moldear su carácter en una --

dirección socialmente deseable, Estos métodos educativos solo tienen importancia como mecanismo de transmisión y solo se le puede comprender correctamente si entendemos primero qué tipos de personalidades son deseables y necesarias en una cultura dada.

El carácter del niño se desarrolla como resultado de la adaptación dinámica a la constelación familiar, las mismas influencias que han sido determinantes en el principio continúan modelando la estructura del carácter del adolescente y el adulto. Así la estructura de carácter adquirido en la infancia constantemente es reforzada en la vida posterior a condición de que las circunstancias sociales no cambien drásticamente.

Cuando la circunstancia no cambia, es natural que la orientación de carácter más adaptativa se afirme más y más. Pero cuando las circunstancias cambian mucho, el niño, el adulto, tiene la posibilidad de manifestar orientaciones que han estado latentes y que son más adecuadas para afrontar las nuevas circunstancias.

El carácter inicial no desaparece sino que en parte es reemplazado, y en parte se mezcla con una nueva estructura de carácter que puede no ser radicalmente diferente de la original, pero lo suficiente como para crear un conjunto muy diferente de rasgos motivadores.

EL CARACTER SOCIAL DEL HOMBRE OCCIDENTAL EN EL SIGLO XX (7)

La sociedad occidental es una sociedad capitalista y su mejor ejemplo es Estados Unidos. Se caracteriza por la creciente sustitución de trabajo manual, por trabajo mecánico, de la inteligencia humana por la inteligencia de las máquinas.

Otro factor importante que se lleva a cabo en una sociedad capitalista del siglo XX, es que la organización económica se basa en la producción y el consumo en masa.

Todos estos cambios se están llevando a cabo en la ciudad de México, en parte porque se encuentra en vías de desarrollo y en parte por la gran influencia que recibimos de nuestro vecino país del norte.

Fromm, realizó un análisis del carácter social del hombre contemporáneo en México, sacando como conclusión que predominan la orientación receptiva, mezclada con la orientación mercantil. El tomó como punto central para su estudio - el concepto de "enajenación", ya que este concepto toca el nivel más profundo de la personalidad.

Se entiende por enajenación un modo de experiencia en que la persona se siente a sí mismo como un extraño. Marx llamó enajenación al estado del hombre en que "sus propios actos se convierten para él en una fuerza extraña, situada so-

bre él y contra él, en vez de ser gobernada por él".

En el proceso de enajenación Fromm afirma, que el hecho es que "el hombre no se siente a sí mismo como portador activo de sus propias capacidades y riquezas, sino como una cosa empobrecida que depende de poderes exteriores a él y en los que ha proyectado su sustancia vital". Así pues la enajenación en una sociedad moderna es casi total; impregna las relaciones del hombre con su trabajo, con las cosas que consume, con el estado, con sus semejantes y consigo mismo.

Ahora bien ¿cómo funciona esto en el escenario burocrático?. El trabajo es más rutinario e irreflexivo, se despoja al trabajador de su derecho de pensar y moverse libremente, se acaba con la capacidad creadora, con la curiosidad y la independencia de ideas, y el resultado de todo esto es la huída o la lucha por parte del trabajador, la apatía o la destructividad, la represión psíquica.

El director como el obrero tratan con gigantes impersonales; la empresa competidora, con el mercado nacional y mundial, con sindicatos, y hasta con el gobierno. Todos estos gigantes son los que determinan la actividad del director y orientan la del trabajador y el empleado.

El problema del director suscita el fenómeno de la burocratización. Los burócratas son especialistas en la administración de cosas y de hombres. Las personas que hay que

en el mercado, no se siente a sí mismo como agente activo, su identidad nace de su papel socioeconómico.

Dentro de esta gran sociedad de burócratas, directores y obreros enajenados, que se desenvuelven entre procesos de producción y de consumo igualmente enajenados, tal parecería que no podríamos hacer nada, pero existe una solución, y es intervenir en todos nuestros actos como seres humanos, concretos, sensibles, sentimentales, inteligentes, CONSCIENTES de lo que estamos haciendo: VIVIR. Tratar de llegar a la salud mental, que en el sentido humanista se caracteriza por la capacidad para amar y para crear, por la liberación de los vínculos incestuosos con la familia y la naturaleza, por un sentido de identidad basada en el sentimiento del yo que uno tiene como sujeto y agente de sus potencias, por la captación de la realidad interior y exterior a nosotros, es decir por el desarrollo de la objetividad y la razón. La finalidad de la vida es vivirla intensamente, nacer plenamente, estar plenamente despierto. Adquirir el convencimiento de nuestras verdaderas aunque limitadas fuerzas; ser capaz de admitir la paradoja de que cada uno de nosotros es la cosa más importante del universo, y al mismo tiempo no más importante que una mosca o una hoja de hierba. Ser capaz de amar la vida y, sin embargo, aceptar la muerte sin terror; tolerar la incertidumbre acerca de las cuestiones más importantes con que nos enfrenta la vida, y no obstante tener fe en nuestras ideas y nuestros-

sentimientos, en cuanto son verdaderamente nuestros. Ser capaz de estar solo, y al mismo tiempo sentirse identificado con una persona amada, con todos los hermanos de este mundo, con todo lo que vive; seguir la voz de la conciencia, esa voz que nos llama, pero no caer en el odio de sí mismo cuando la voz de la conciencia no sea suficientemente fuerte para oírla y seguirla. La persona mentalmente sana es la que vive por el amor, la razón y la fe, y que respeta la vida, la suya propia y la de sus semejantes.

C A P I T U L O I V

M E T O D O L O G I A

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El objetivo del presente estudio es conocer el carácter social de los empleados en vías de jubilarse, adscritos a la Dirección General Técnica, dependiente de la Subsecretaría de Ingresos de la S.H y C.P., para detectar y conocer los rasgos que comparten los empleados dentro de dicha organización. Para éste fin, se utilizó el cuestionario interpretativo.+

En 1975 se creó la Unidad de Trabajo Social a raíz de la implantación del programa de prejubilación, el cuál -- consiste en su parte primordial en: 1) el cambio de partida de la jornada extraordinaria a compensación computable por el ISSSTE durante tres años. En este tiempo aportarán sus -- cuotas al ISSSTE, para que al jubilarse su promedio de per-- cepciones sea más alto, y 2) goce de concesiones, como tar-- des libres, exención de firma, etc, éstas se otorgan de --- acuerdo a la situación de antigüedad y edad de cada empleado. Los requisitos para las personas que quisieran integrarse a este programa fue: 1.- tuvieran como mínimo 27 años de anti-- güedad, y 2.- que laboraran las dos jornadas: ordinaria y -- extraordinaria. Cabe mencionar que la partida presupuestal -

+ Véase Apéndice.

de la jornada extraordinaria no es computable por el ISSSTE para fines de Jubilación, y es aquí donde se frena el proceso de jubilación de los empleados, pues al hacer el promedio de los últimos tres años de trabajo como lo marca el artículo 79 en la Legislación Federal del Trabajo Burocrático (20), el ingreso del trabajador disminuye considerablemente y no les alcanzaría para sobrevivir, razón por la cual se creó dicho programa.

Actualmente se han acogido al programa de prejubilación 180 empleados, siendo éste un grupo, me interesó realizar la presente investigación, con la finalidad de conocer y detectar su carácter social, ya que es importante, para ellos mismos que conozcan los rasgos de carácter que comparten, la influencia de la organización sobre ellos, y aportar a la organización un estudio, para que ésta a su vez emplee nuevos programas de motivación, de trabajo, de humanización, etc.

En base a la caracterología de Fromm, y a las observaciones realizadas por mí durante el tiempo que he trabajado en ésta Institución, me hizo suponer que el modo de asimilación Receptivo acumulativo se manifiesta en dicha organización actual del trabajo. Esto corroboró el objetivo de mi estudio y me ayudó a plantear las siguientes hipótesis.

CUERPO DE HIPOTESIS

HIPOTESIS: El modo de asimilación Receptivo Acumulativo se manifiesta en la organización actual del trabajo de la muestra estudiada.

HIPOTESIS NULA: El modo de asimilación Receptivo Acumulativo no se manifiesta en la organización actual del trabajo de la muestra estudiada.

Estas son las dos hipótesis principales en las cuáles se basa mi estudio. Se estableció dos hipótesis alternas, las cuáles se mencionan a continuación.

HIPOTESIS 1: Los empleados perciben a la Institución como Madre.

HIPOTESIS 2: La Institución muestra orientación Simbiótica--Incestuosa.

LUGAR DE INVESTIGACION

El lugar donde se realizó la presente investigación es en la Dirección General Técnica, dependiente de la Subsecretaría de Ingresos de la S.H. y C.P., que se encuentra ubicada en Izazaga 89, Pisos del 6 al 15.

Esta Dirección tiene como finalidad controlar la recaudación fiscal de los impuestos, de renta, a empresas, personas físicas, ingresos mercantiles, participación de utilidades, alcoholes, etc., en fin, supervisar que las liquidaciones

ciones y revisiones de dichos impuestos se hagan efectivos en los vencimientos que han establecido. Para cumplir con sus -- objetivos, la Dirección cuenta con personal administrativo, - el cual se divide en tres niveles: 1. personal técnico en fiscalización, como son, los abogados, y contadores públicos. 2. auxiliares administrativos, como los office boy, empleados de intendencia, controladores, perforistas, etc. y 3 secretarias mecanográficas y recepcionistas, siendo en su mayoría el personal administrativo, quién es el operativo de dichas funciones

Descripción Física del Lugar.-

Como ya se mencionó anteriormente, la Dirección General Técnica localizada en el piso 8, se compone de 44 Departamentos+ ubicados en los diferentes pisos, desde el 6 al 15 De 12 de éstos departamentos se tomó la muestra estudiada.

La Unidad de Trabajo Social se localiza en el piso- 8 del mismo edificio, en el cual trabajan 8 personas: Jefe, - dos trabajadoras sociales, dos psicólogas, dos secretarias y un office boy.

El area que ocupa la jefatura mide aproximadamente- 5 X 4 mts., un privado de 3 X 5 mts. para las secretarias y - office boy, una sala de juntas, con una área de 5 X 5 mts. A

+ Véase organigrama anexo.

la derecha se localiza el cubículo donde se realizaron las entrevistas, y dónde se aplicó el cuestionario interpretativo. Esta área mide 6 X 6 mts. El total del personal de la mencionada Dirección es de 1910, según Censo efectuado en Enero de 1981.

Instrumento

El cuestionario interpretativo fue el instrumento que se utilizó para determinar el carácter social de los empleados de la presente investigación. Este cuestionario interpretativo de Carácter, (Apéndice) está basado en el que fue utilizado por Erich Fromm para el estudio de Frankfurt en 1932.

En el Instituto de Investigación Social de la Universidad de Frankfurt, se realizó el estudio con el interés de saber cuántos entre los trabajadores alemanes eran combatientes confiables contra el nazismo. La hipótesis fue que quienes poseían un carácter autoritario se volverían nazis en el caso de que Hitler triunfara, quienes tenían un carácter antiautoritario democrático-revolucionario combatirían al nazismo y quienes tenían un carácter combinado no se convertirían ni en fervientes nazis ni en fervientes antinazis.

El principal interés no era el carácter social en su sentido amplio, sino aquel aspecto más importante para el desafío nazi: el carácter autoritario versus el carácter de-

mocrático-revolucionario.

El estudio fue emprendido sobre la base de una analogía entre una entrevista social y una psicoanalítica de tipo normal. Esto exigía que las preguntas no demandaran respuestas afirmativas o negativas ni el marcado de un número de respuestas preformuladas en términos de "mucho", "un poco", etc., sino que las respuestas originales del entrevistado fuera anotada verbal e inmediatamente por el entrevistador. Las respuestas individuales no fueron tabuladas de manera mecánica; más bien, analizado cada respuesta y la totalidad de las respuestas al cuestionario.

Los resultados del uso del cuestionario interpretativo en el estudio alemán fueron muy alentadores en lo relativo al método. Se obtuvo un cuadro bastante definido de los caracteres autoritario, antiautoritario y ambivalente, consecuentes en sí mismos; resultó que aproximadamente el 15% de los sujetos estudiados mostraron un carácter fuertemente antiautoritario, cerca del 10% un carácter autoritario y cerca del 75% un carácter ambivalente. El supuesto teórico se confirmó con estos resultados. La vasta mayoría entre los trabajadores no eran ni fervientes nazis ni fervientes antinazis, una pequeña minoría se convirtió genuinamente al nazismo y una minoría más amplia permaneció fiel a sus convicciones antinazis y luchó contra el nazismo como quiera que pudo. Los campos de concentración de Hitler estaban llenos de ellos. -

Estas cifras representan tendencias, afinidades, correlaciones y no pretenden hacer declaraciones acerca de cada individuo en éstos grupos.

Desde que se realizó el estudio de Frankfurt a la fecha, ha habido numerosas investigaciones donde se ha aplicado el cuestionario interpretativo. Entre las cuales se encuentran: a Fromm y Maccoby en 1957 sobre el carácter social del campesino de un poblado en el estado de Morelos; Maccoby en 1968 sobre la influencia del carácter en la elección de un presidente; Hinojosa en 1956 sobre el análisis psicológico del estudiante universitario; Maccoby en 1973 en Bolívar Tennessee; Ignacio Millán en un estudio sobre industriales mexicanos y Alejandro Córdova 1973-75 en el Departamento de Investigaciones de la Secretaría del Trabajo; Beatriz Glowinsky y Rosa Ma. Córdova 1976 en una investigación de una empresa del Estado de México; Alma Gómez y Ma. Elena Rosado 1980 en un estudio sobre la relación del carácter y la conducta sexual en la mujer mexicana.

Debido a lo anterior se eligió el cuestionario interpretativo, ya que éste es básico para el estudio del carácter social, pues no se trata de una prueba psicométrica, sino más bien una prueba proyectiva. En este cuestionario las preguntas sirven de estímulo a respuestas de carácter abierto en el que su formulación y su contenido pueden ser analizados en

su sentido profundo para ser clasificadas en grupos típicos, y al mismo tiempo valorar su individualidad.

Este cuestionario obliga a dar respuestas de cierta amplitud, lo cual permite que al ser analizadas descubran la dinámica psicológica a través de un material de cierta riqueza. Ya que una sola pregunta no basta para dar información confiable sobre un determinado aspecto, se elaboraron varias preguntas dirigidas sobre un mismo asunto.

Se podría haber utilizado un cuestionario precodificado, pero se observó que éste tipo de cuestionario no serviría para el intento de éste estudio, debido a que al respondedor inteligente le puede ser más fácil sentir lo que sería una "buena" respuesta y de este modo estaría influido por el deseo de mostrar su mejor lado. Además, el individuo tiene varias posibilidades delante de él para contestar a las preguntas precodificadas, en el cuestionario interpretativo sucede todo lo contrario: forma su respuesta total por sí mismo, y esto permite descubrir las nuevas tendencias de su carácter.

Por otra parte, en el cuestionario convencional, las respuestas son consideradas como material en bruto o son codificadas con arreglo a categorías conductuales y la tarea es analizarlas estadísticamente. El esfuerzo principal se dirige hacia la elección de una muestra adecuada de las preguntas significativas y hacia la elaboración estadística más --

fructífera. Todos estos pasos también tienen que ser tomados en el cuestionario interpretativo, pero parecen relativamente sencillos en comparación con la interpretación de las respuestas de acuerdo con su significado inconsciente o no premeditado. Como cualquier otra interpretación psicoanalítica, esta tarea es difícil y toma mucho tiempo. Exige un conocimiento de la teoría y la terapia psicoanalítica, una experiencia psicoanalítica clínica y habilidad y talento. La interpretación psicoanalítica, tanto de asociaciones y sueños, como de las respuestas a un cuestionario, es un arte que necesita preparación para llevarse a cabo.

En consecuencia, el factor más importante para asegurar la exactitud de la interpretación y luego de los resultados de toda la investigación que descansa en datos interpretativos, depende de las cualidades del intérprete.

Dentro de este cuestionario se incluyen preguntas para proporcionarnos datos acerca de las variables siguientes:

- 1.- Cultura
- 2.- Identificación con algún personaje significativo o ideal
- 3.- Capacidad para las relaciones humanas
- 4.- Seguridad y decisión en situaciones difíciles ante la vida y su trabajo.
- 5.- Sentido del humor y seguridad ante la crítica.

- 6.- Sensibilidad, explorando la forma y riqueza de las -- reacciones emocionales.
- 7.- Capacidad para amar
- 8.- Biofilia y Necrofilia
- 9.- Sentido de responsabilidad
- 10.- Escala de valores
- 11.- Aspiraciones y Ambiciones
- 12.- Manera de relacionarse dentro del trabajo
- 13.- Escala de Narcisismo
- 14.- Productividad
- 15.- Manera de relacionarse
- 16.- Modo de asimilación
- 17.- Filiaciones Parentales
- 18.- Síntomas patológicos
- 19.- Movilidad.

De los datos anteriores, se explican a continua---
ción las 7 escalas o variables en las cuales me basé para -
encontrar el carácter social de la muestra estudiada. Di---
chas variables se encuentran ampliamente explicadas en el -
fundamento teórico del carácter.

1.- MANERA DE RELACIONARSE.- Es la forma como uno-
establece contacto con los demás seres humanos de las si- --
guientes maneras:

- a) Simbiótica-Incestuosa.- Es el nivel más profun-
do de fijación materna. El individuo se sien- --
te a sí mismo ser uno con el otro, una parte de

ella, esclavizada a ella. La fijación incestuosa lleva consigo diferentes rasgos patológicos entre los cuales se encuentran: distorsión de la razón, la pérdida de experimentar otros hechos como ser humano completo, conflicto con la independencia y la integridad.

- b) Sádica.- La finalidad del sadismo y el masoquismo es establecer una forma de simbiosis+
- c) Masoquista+
- d) Destructiva.- Deseo de retardar y mecanizar la vida+
- e) Narcisismo de Grupo, el yo como parte de la Organización.- La supervivencia de un grupo depende de cierta extensión, del hecho de que sus miembros consideren su importancia como grande o más grande que sus propias vidas, y más aún, creen en el derecho, e incluso la superioridad de su grupo, Concerniente a la patología del narcisismo de grupo, el síntoma más obvio y frecuente, como en el caso del narcisismo individual, es la pérdida de objetividad y de juicio racional.

+ Se encuentran ampliamente explicadas estas tres formas de relacionarse en el fundamento teórico.

- f) Narcisista, grandiosidad individual. Su objetivo es sobresalir, tiene ideas de grandiosidad, de poderío y se preocupa mucho por sí mismo.
- g) Narcisismo defensivo, frío, suspicaz.- No tiene interés en otros seres humanos, lo cual se vé - como frialdad e indiferencia en sus relaciones humanas.
- h) Amor Indulgente.- La indulgencia está ligada básicamente a una orientación receptivo-pasiva. - Que justifica todos los hechos de sus seres amados, implica una ausencia de firmeza e intenso - deseo de ser amado.
- i) Amor Condicional.- Es más conductual que una categoría dinámica. Generalmente convierten su -- afecto en una recompensa por buena conducta.
- j) Amorosa.- Es la forma productiva de relacionarse con los demás y consigo misma. Implica responsabilidad, cuidado, respeto y conocimiento, - así como el deseo que la otra persona crezca y se desarrolle.
- k) Responsable.- Es responder a las necesidades -- expresadas o no expresadas, de otro ser humano. Ser responsable significa ser capaz, listo a -- responder.
- l) Distante.- El sentimiento de impotencia indivi-

dual se puede vencer alejándose de aquellas per
sonas a quienes percibe como una amenaza. Su --
distanciamiento es la forma principal de rela--
cionarse con los otros.

- m) Deber.- El individuo se relaciona y realiza to-
do en función de un "deber ser".
- n) Mercantil.- La orientación del carácter que se -
enraiza en la experiencia de uno mismo como una
mercancía y el propio valor como intercambio de
valor puede ser llamada orientación mercantilista
ta+

II.- MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACION.- -

Es la forma de establecer contacto con la gente (jefes, com-
pañeros, subordinados) en un sistema laboral.

- a) Autoridad Tradicional.- El individuo acepta un
patrón tradicional autoritario, no desafía la -
estructura social establecida ni aquéllos en --
los que la autoridad merece respeto. Espera respe
to y obediencia porque es el ideal cultural.-
El carácter tradicionalmente autoritario siente
un sentido de continuidad, seguridad y acorde -
con el patrón tradicional.

+ Esta orientación está ampliamente explicada en el fundamento
to teórico.

- b) Autoritaria.- El sentido de fuerza e identidad se basa en una subordinación simbiótica a autoridades y al mismo tiempo un dominio simbiótico de aquéllos que se someten a esta autoridad. -- Los grados del carácter autoritario dependen -- del grado de sadismo o masoquismo que contenga. Muestra control sádico sobre aquéllos que son -- más débiles, y el sometimiento masoquista a --- aquellos que son más fuertes.
- c) Aquieciente sumisa.- El individuo posee un sentimiento de impotencia para cambiar eventos, así mismo como la pérdida de esperanza y fatalismo hacia el futuro. Continuamente necesita ser dirigido en su trabajo por autoridades.
- d) Mercantilista.- Esta orientación ya fue descrita con anterioridad. Se puede encontrar ampliamente explicada en el fundamento teórico.
- e) Rebelde.- El rebelde es una persona que está -- profundamente resentida de la autoridad por no ser apreciada, por no ser amada, por no ser --- aceptada. El rebelde usualmente ataca una autoridad la cual él cree débil y después de la victoria se somete a una nueva y más fuerte autoridad.
- f) Democrática. - El individuo democrático tiene -

ideales de equidad, los cuales se expresan en su relación con la sociedad, la mujer, el hombre. - No se siente superior o inferior a otros. Desea ser libre para perseguir sus propias metas, y espera a que otros deseen lo mismo. Siente que las decisiones que afectan a la comunidad o a la sociedad debería de ser dadas por todos sus miembros, tomando en cuenta los sentimientos de cada individuo.

- g) Revolucionaria.- La característica principal del carácter revolucionario es que es independiente, que es libre. Es aquél que se identifica con la humanidad y de ahí trasciende a límites más estrechos de su propia sociedad. Crítica a su sociedad y a otras sociedades desde el punto de vista de la razón y la humanidad.
- h) La organización como madre.- El individuo que percibe a la organización como madre se muestra receptivo, espera recibir de ella todo: cariño, protección, capacitación, etc.
- i) Auto-afirmativo.- Se ratifica así mismo en sus ideas, en lo que cree y hace.

III.- BIOFILIA-NECROFILIA. (12).- La persona con orientación necrófila se siente atraída por todo lo que no vive, por todo lo muerto: cadáveres, marchitamiento, heces, ba-

sura, vive en el pasado, nunca en el futuro, es frío, esquivo devoto de la "ley y el orden". Ama todo lo que no crece, todo lo que es mecánico. Lo opuesto a la orientación necrófila es la orientación biófila; su esencia es el amor a la vida y al crecimiento en todas las esferas. Prefiere construir a conservar, ama la aventura de vivir más que la seguridad; su sentimiento de la vida es funcional y no mecanicista; quiere moldear e influir por el amor, por la razón, por su ejemplo, no por la fuerza; goza de la vida y todas sus manifestaciones y no de la mera agitación.+

IV.- ESCALA DE NARCISISMO.- El narcisismo es una pasión. El narcisista tiene una función biológica muy importante: desde el punto de vista de la supervivencia, el hombre debe atribuirse a sí mismo una importancia mayor a la que dá a los demás. Es común en todas las formas de narcisismo una pérdida de interés genuino en el mundo circundante. El resultado más peligroso del narcisismo es la distorsión del juicio racional. Esto provoca una distorsión severa en su capacidad de pensar y juzgar ya que esta capacidad es bloqueada una y otra vez cuando lucha consigo mismo y con lo que es.

El narcisista muestra todos los signos de autosatisfacción.

_____ Considera como algo muy importante la más trivial -

+ Se puede encontrar ampliamente explicada en el fundamento -
teórico.

de sus palabras y no escucha lo que otros dicen.

Es muy sensible a cualquier clase de crítica. Esta sensibilidad puede expresarse negando la validez de cualquier crítica o reaccionando con angustia o depresión.

El extremadamente narcisista distorsiona la realidad en forma extrema basándose en sus propios sentimientos, ideas, emociones, etc.

En el altamente narcisista la distorsión de la realidad se acompaña de ideas de grandiosidad, de poderío y en ocasiones de omnipotencia. Está preocupado constantemente -- acerca de sí mismo. Tiene miedo de enfermar o morir.

El moderadamente narcisista tiene una moderada distorsión de la realidad, tiene poco interés en otros seres humanos, lo cuál se vé como frialdad e indiferencia en sus relaciones humanas.

El narcisista normal posee el grado de narcisismo-óptimo para sobrevivir, para su propia satisfacción y orgu--llo a cerca de su propia actividad productiva.

El de bajo narcisismo tiene un obstáculo severo a toda vida social, cualesquiera que sean las diferentes manifestaciones de narcisismo, una pérdida de interés genuino en el mundo circundante es común en todas las formas de narci--

sismo.

V.- PRODUCTIVIDAD.- Se refiere a una actitud fundamental, a un modo de relacionarse en todos los ámbitos de la experiencia humana. Abarca respuestas mentales, emocionales y sensoriales hacia otros, hacia uno mismo y hacia las cosas. La productividad es la habilidad del hombre para usar sus poderes y lograr las potencialidades inherentes a él.

Productividad significa: el individuo se experimenta a sí mismo como la personificación de sus poderes y como su "actor", que se siente uno con sus facultades y al mismo tiempo que éstas no están enmascaradas y enajenadas en él.

El concepto de productividad no se relaciona necesariamente con actividad que lleva a resultados prácticos si no con una actitud, con un modo de reacción y orientación -- hacia el mundo y hacia uno mismo en el proceso de vivir. Se relaciona con el carácter del hombre no con su éxito. La persona productiva anima cada actividad, le dá vida al trabajo y a las relaciones humanas.

VI.- FILIACIONES PARENTALES.- Es la manera con que el individuo ha asimilado a las figuras materna y paterna y cual de los patrones (materno o paterno) está siguiendo.

- a) Orientación Materna.- En el aspecto positivo de esta orientación vemos el sentido de afirmación de la vida, la libertad y la igualdad que im---

pregna la estructura matriarcal. La madre ama a sus hijos, no porque uno sea mejor que otro, sino porque son hijos suyos, y en calidad de tales todos son iguales y tienen el mismo derecho al amor y los cuidados.

El aspecto negativo de la estructura matriarcal -- es: al estar atado a la naturaleza, la sangre y el suelo, el hombre se vé imposibilitado de desarrollar su individualidad y su razón. Es siempre un niño incapaz de progreso.

El amor materno es como un acto de gracia: si existe, es una bendición, si no existe, no puede ser creado. Ahí reside la razón por la cual los individuos que no han vencido la fijación en la madre intentan con frecuencia procurarse un amor materno de manera neurótica y mágica fingiéndose desvalidos, enfermos, o regresando emocionalmente a la fase de la infancia.+

b) Orientación Paterna.- La relación del hijo con el padre no tiene la misma intensidad que la relación con la madre, porque el padre no tiene el papel envolvente, protector y amoroso que -- tiene la madre en los primeros años de la vida-

+ Estas orientaciones se pueden encontrar ampliamente explicadas en el fundamento teórico.

del hijo. Por el contrario en todas las sociedades patriarcales la relación del hijo con el padre es de sumisión por un lado, y de rebelión por el otro, y esto lleva en sí mismo un factor permanente de disolución. La sumisión al padre esta hecha por el hombre, se basa en la fuerza y el derecho, y el padre responsable respeta la abstracción, la conciencia, el deber, el derecho y la jerarquía. El amor del padre por el hijo no es como el amor incondicionado de la madre, sino que es amor al hijo a quién más quiere porque vive más de acuerdo con sus esperanzas y está mejor equipado para ser el heredero de las riquezas y de las funciones mundanas del padre.

El padre quiere que el hijo crezca, que adquiera obligaciones, que piense, que sea obediente, que le sirva, que se le parezca. Las expectativas se basan en el desarrollo personal del hijo o en su obediencia, el hijo tiene probabilidades de ganar el amor del padre, de producir cariño en el padre, haciendo las cosas que éste desea. En suma: los aspectos positivos de la orientación paterna son: razón, disciplina, conciencia e individualismo; los aspectos negativos

son: jerarquía, opresión desigualdad y sumisión.+

VII.- MODO DE ASIMILACION.- Es el modo en que el individuo va adquiriendo y asimilando cosas. Es el complemento del modo de relacionarse.

- a) Orientación Receptiva. - En esta orientación la persona siente que la fuente de todo bien se encuentra en el exterior y que la única manera de lograr lo que desea ya sea material, afecto, -- amor, conocimiento o placer, es recibéndolo de una fuente externa.

Con respecto al amor, lo importante para ellos es ser amado y no en amar, Con respecto al pensamiento, si son inteligentes, son los mejores escuchas, pues es mejor recibir ideas que producirlas. Utilizan cualquier gente en general para lograr la más mínima clase de apoyo. No pueden tomar decisiones ni asumir responsabilidades.+

- b) Orientación Explotadora.- Esta orientación, al igual que la receptiva siente que la fuente de todo bien se encuentra en el exterior, y que el individuo no puede producir nada por sí mismo.- La diferencia está en que el explotador no espe

+ Esta orientación está ampliamente explicada en el fundamento teórico.

ra recibir cosas de los demás sino que las quita por medio de la violencia o la astucia.

Con respecto al amor y al afecto tienden a robar y arrebatarse, y solo sienten atracción hacia personas a quienes pueden sustraer el afecto de otros. Con respecto al pensamiento y los aspectos intelectuales los explotativos no tienden a producir ideas sino las hurtan insistiendo que éstas son nuevas y propias.+

c).- Orientación acumulativa.- Basa su seguridad en la acumulación y el ahorro y cualquier gasto por mínimo que sea, se interpreta como una amenaza.- Su avaricia no se refiere únicamente al dinero, sino cualquier cosa material, sentimientos, pensamientos. Con respecto al amor, lo toman como una posesión, no dan amor sino tratan de poseerlo. Para el acumulativo, el mundo exterior representa una amenaza.+

d) Orientación Mercantil.- Es la orientación del carácter que está arraigado en el experimentarse a sí mismo como una mercancía, y al propio valor como un valor de cambio. El éxito depende en gra

+ Estas orientaciones están ampliamente explicadas en el fundamente teórico.

do sumo de cuán bien una persona logra venderse en el mercado.+

APLICACION DEL CUESTIONARIO

En una ocasión ya trabajando en ésa Unidad, me dirigí al jefe de la misma, para exponerle la intención de mi investigación, la forma que se llevaría a cabo y el tiempo -- que me tomaría. Muy interesado, aceptó, proporcionándome recursos materiales, datos históricos acerca del programa y en general colaboración por parte de las personas que en ésa -- Unidad laboran.

Las personas que componen la muestra estudiada, es tán catalogadas como auxiliares administrativos, controladores, secretarias y mecanografas, se dedican a labores de tipo adminsitrativo como son: manejo de liquidaciones de impuestos, archivo, mecanografiar oficios, recibir al público, controlar entradas salidas de la correspondencia y documentos concer-- nientes a la recaudación fiscal de los impuestos. Por lo gene ral, son actividades rutinarias, automáticas, en las cuales - se requiere poca energía física y en las que no se emplea ima ginación, ni creatividad, lo cual indica que los empleados se mantienen ocupados pero no producen.

Estas personas laboran dos turnos, el ordinario y el extraordinario, ya que asó lo impone la Institución, pese a ésto, los empleados manifiestan que sólo laboran el turno -

+ Se encuentran ampliamente explicadas estas formas de relacionarse en el fundamento teórico.

extraordinario, porque el hecho de presentarse a firmar entrada y salida de la jornada, les deja algo más de ingresos, claro esto les permite estar más desahogados económicamente, pero al mismo tiempo manifiestan desagrado, fastidio, insatisfacciones, cansancio y amarguras por tener que permanecer dos horas más en ése lugar, sin que se ocupen, y sobre todo les restringue sus diversiones, contacto con la familia o -- amigos.

En cuanto a nivel de escolaridad, son personas que apenas han terminado secundaria, otros no terminaron y algunos llegaron a preparatoria sin terminar. Aunque hace 27 o 30 años no se les exigía más que lo mínimo, la primaria, y si no tenían terminado secundaria, con la recomendación bastaba para que ingresaran a trabajar. El nivel socioeconómico es medio.

Me reuní con el grupo de prejubilados, para explicarles con palabras sencillas y concretas de que se trataba la investigación, que ésta era independiente a la Institución, y que no les perjudicaría en nada ya que el que acepta ra quedaría en anonimato, y sí en cambio les podría traer beneficios al tomar conciencia de los resultados que se obtuvieran. Se recalcó que no se sintieran obligados a aceptar, que no se sintieran forzados a hacerlo, si no que la persona que aceptara fuera por su propia voluntad, Bajo estas condi-

ciones se presentaron a trabajar conmigo 50 personas: 31 mujeres y 19 hombres.

Se aplicó el cuestionario individualmente a las 50 personas.

La aplicación se llevó a cabo en un cubículo en donde se encontraban presentes únicamente el entrevistado y el entrevistador. Se les hacía directamente cada uno de las preguntas y se anotaba palabra por palabra, lo que el entrevistado decía, cualquier expresión mínima que fuera. Al final de la aplicación se anotó la duración de la entrevista, las impresiones acerca de la actitud y la conducta del sujeto (cooperación, hostilidad, amabilidad, sinceridad, etc.). También se registró algunas observaciones sobre las condiciones mentales y físicas que pudieran haber afectado las condiciones dadas.

La aplicación de cada cuestionario me llevó de dos a tres horas más o menos. Cabe mencionar que algunos empleados no entendían las preguntas que se les hacía, por temor a comprometerse, así que se tuvo que explicar varias veces con palabras más sencillas para que lograran comprender realmente su significado y sobre todo recalcar que el estudio era independiente a la Institución, hasta que el empleado comprendía la pregunta se pasaba a la siguiente.

A continuación se explica como interpreté el cuestionario, por lo pronto mencionaré que me llevó un promedio de cuatro horas interpretar cada cuestionario.

INTERPRETACION DEL CUESTIONARIO

Cada cuestionario fue interpretado primeramente - por mí, posteriormente la compañera Alicia Silvia, que estudió junto conmigo la carrera, intervino interpretando también cada uno de los cuestionarios, esto fue debido a que -- ella estaba muy adentrada en la teoría sobre carácter social, y además estuvo trabajando en la oficina de selección de personal, de la mencionada dependencia. Una vez que cada cuestionario fue interpretado por nosotras, nos reunimos con el Maestro Jesús Morales y con la Lic. Beatriz Glowinsky Klotar, con el fin de llegar a un ^sconsenso para lograr un criterio - uniforme de los resultados de la interpretación, ya que si - dos o más diagnosticadores están de acuerdo en su diagnóstico éste será más preciso y válido.

Nos dimos cuenta que casi siempre es posible llegar a una calificación óptima de un cuestionario si el calificador se concentra lo suficientemente en él como un todo y en cada respuesta, se puede llegar a un diagnóstico preciso del carácter.

Como se mencionó anteriormente este cuestionario-

es un conjunto de respuestas que significan las reacciones - del trabajador hacia las preguntas o estímulos que intencio- nadamente dirigí hacia ellos. El empleado se imagina o se re- cuerda en las diversas situaciones planteadas por las pregun- tas. Si se observan las preguntas formuladas se puede ver -- que plantean situaciones críticas o significativas, o bien - piden que se expresen opiniones y juicios acerca de asuntos- fundamentales como la pena de muerte, el amor, la educación.

Por medio de preguntas que provocan respuestas -- abiertas, se hace hablar al sujeto y de esta manera se obtie- ne un material que contiene no solo sus ideas, sino los meca- nismos de su carácter que pueden llegar a condicionar aqué-- llas y dar forma a su expresión. Así se obtiene un material- amplio y proyectivo en que aunque las respuestas sean since- ras o por el contrario se hallan falseado y deformado de di- versas maneras con objeto de eludir una confesión, encubrir- o reprimir alguna reacción emocional, constituyen un mate--- rial igualmente valioso. Tanto en la confesión ingenua o va- liente de la propia realidad, como en las diversas maneras - de defenderse y eludirla, se nos habrá mostrado el mecanismo caracterológico.

Para poder analizar cada una de las respuestas, - se le dió importancia tanto al texto expresivo como al conte- nido ideológico y emocional, ya que también en ellos se ex-- presan los mecanismos del carácter. Se toman en cuenta el --

uso de tales o cuales vocablos, la explicitéz o el laconis--mo, la expresión sencilla rebuscada o confusa, la afirmación enfática o la debilidad expresiva, el hermetismo o el exhibi--cionismo abierto o ingenuo, etc. Esto nos está informando --acerca del carácter del sujeto estudiado. Para lograr una --respuesta de suficiente amplitud, referente a una cuestión --importante y con respecto a la cual no puede darse una res--puesta evasiva, ni ligera sin expresar también con esto algo importante, se utilizaron preguntas como ¿Qué opina de la pe--na de muerte?.

Se observó que la más obvia de las dificultades --del método interpretativo es que algunas respuestas corres--ponden a los patrones culturales de pensamiento en cualquier sociedad o clase social dada. Por lo tanto, algunas respues--tas no expresan la actitud emocional del individuo que res--ponde, sino más bien a una respuesta esperada por su grupo.

¿Cómo sabemos que algo es genuino y auténtico y --cual es una frase hecha no original? Antes que nada, cono---ciendo la ideología y los clisés comunes en el grupo. Pero --más importante que esto es el principio, usado con tanto pro--vecho en el psicoanálisis, de que nuestro conocimiento de la motivación inconsciente de una persona no se obtiene de aque--llo a lo que se refiere en términos generales o incluso abs--tractos sino de los muy pequeños detalles de sus expresiones y formulaciones, las palabras precisas que utiliza, o de las

contradicciones, inconscientes para él, entre varias declaraciones o en el injustificado recalcar en uno u otro sentimiento. El pequeño detalle en la conducta y la expresión es lo importante en la investigación psicoanalítica, no lo que está incorporado en declaraciones generales de opiniones y creencias. El método usado en el cuestionario interpretativo tomo en cuenta estos pequeños detalles, y éstos forman la base principal para la interpretación.

Al observar una respuesta se dividió en tres etapas:

- 1.- Se determinaba si la respuesta era significativa y me podría proporcionar material aprovechable.
- 2.- Se determinaba si el rasgo de carácter exhibido era de naturaleza productiva o improductiva.
- 3.- Por último se determinaba a cual orientación-caracterológica correspondía, algunas veces - las respuestas pueden ser mixtas por contener dos o más rasgos distintos.

A medida que unas respuestas se van sumando a -- otras, en la mente del observador se vá formando una imagen cada vez más clara del carácter proyectado, pero esto se consigue solamente después de haber examinado varios cuestiona-

rios y haber conocido y comparado la diversidad de respuestas que pueden darse a la misma pregunta. Esta experiencia sensibiliza cada vez más al observador en la percepción de los matices caracterológicos del material.

A continuación se dan los criterios para detectar los diferentes tipos de respuestas.

Respuesta Receptiva.- Estas se delatan con facilidad y son por lo común respuestas donde se vivencia pasividad, temor, sumisión, tendencia al autosacrificio y masoquismo.

Toda la gama de expresiones del carácter receptivo se hace patente en este tipo de respuestas. Entre las posibilidades de confusión mencionaré la que se refiere al carácter mercantil. Sabemos que, tanto el receptivo, como el mercantil, buscan con preferencia ser aceptados, pero la diferencia estriba en los móviles de esta tendencia. El receptivo quiere ser aceptado porque no puede vivir sin depender de alguien que simbolice fuerza, porque se siente desamparado e impotente si lo rechazan o abandonan y necesita establecer relaciones simbióticas. Además, en la respuesta receptiva se puede advertir la compulsión a someterse a otro, a vivir en forma simbiótica y sacrificar cualquier interés personal, no por generosidad sino por temor a perder la aprobación de los seres de que depende, con resentimiento y hosti-

lidad secretas que a veces estallan en forma inesperada.

Respuesta Explotadora.- Este tipo de respuestas - expresan una distorsión negativa de las características que encontramos en las respuestas productivas. Habitualmente con tienen un fuerte potencial hostil y agresivo; denotan tenden cia al dominio, la arbitrariedad, la violencia, el fraude, - la burla y el cinismo. La tendencia a la relación simbiótica se expresa en forma dominante. Es notable también en estas - respuestas la imposición, el abuso, la precipitación y la -- falta de escrúpulos. La crítica puede ser desconsiderada y - agresiva.

Respuestas Acumulativas.- Se encuentra con fre--- cuencia un "no" irracional, pueden ser también respuestas -- breves y que significan juicios mezquinos, desconfianza de - la prueba y de los demás, cierta reticencia a dar de sí, a exponerse. A parte de la reticencia y la tendencia al "no",- habrá respuestas de muy diversas redacciones, pero cuyos con tenidos hablarán de avaricia, pedantería, terquedad, inercia y anestesia emocional. Las habrá minuciosas en exceso, así - como retorcidas y llenas de complicaciones. Su contenido pue de expresar necesidad compulsiva de aislarse y levantar mu-- ros protectores.

Respuestas Mercantilistas.- Suelen ser respuestas de clisé, automáticas y emitidas con el interés de quedar --

bien, inconscientes. Otras veces semejan anuncios comerciales o discursos manidos. Su contenido convencional e insincero podrá despertar sospechas acerca de su naturaleza mercantil. Es posible confundir la frialdad del acumulativo con la del mercantil. En la primera la anestesia afectiva se debe a una represión profunda y sistemática de las expresiones afectivas espontáneas, por defensa frente a los demás y temor y repugnancia a la intimidad. En el mercantil la frialdad más bien significa vacuidad, esa forma de ser superficial ante todas las circunstancias, indiferente y trivial.

Respuesta Productiva.- En ella solemos ver iniciativa y actividad. Son respuestas de tono seguro, autoafirmativas y valientes. La construcción es clara y categórica.

Se expresan actitudes decididas y firmes. Habrá expresiones que denotan espíritu de lucha, carácter emprendedor y dinámico inspirado en metas creativas, así como actitudes firmemente responsables y aún reivindicaciones justas. A estas personas les molesta particularmente la injusticia, no experimentan el miedo a la responsabilidad y suele ser notable la capacidad para la crítica racional y la opinión propia.

C A P I T U L O V

RESULTADOS Y DISCUSION

VARIABLES PARA CALIFICAR EL CARACTER

El cuestionario interpretativo se calificó en relación a 50 empleados en vías de jubilarse de la Subsecretaría de Ingresos de la S.H.C.P. Tomando como base el fundamento del carácter social, que son los rasgos que, independiente-- mente del carácter individual, comparten un grupo de individuos que viven en la misma sociedad, investigué a las personas, clasificando primeramente a la muestra en dos grupos, - el de mujeres formado por 31 personas, y el grupo de hombres, formado por 19 personas.

Para calificar los cuestionarios, dividí los ras-- gos que encontré en siete escalas específicas:

- 1.- Manera de relacionarse
- 2.- Manera de relacionarse en la organización
- 3.- Escala de Narcisismo
- 4.- Biofilia-Necrofilia
- 5.- Modo de Asimilación
- 6.- Filiaciones Parentales
- 7.- Productividad.

Como se puede observar en los cuadros a continua-- ción, se calificó en términos de la frecuencia con que se en-- contraron los diversos rasgos en los empleados. Se obtuvo --

además, el porcentaje total de la muestra, el de cada escala para cada grupo; hombres y mujeres, Para que se puedieran -- apreciar con más claridad los resultados, se realizaron las gráficas correspondientes a cada uno de los cuadros.

LA DISTRIBUCION DE LOS RASGOS DE CARACTER

Los resultados fueron calificados de acuerdo a la siguiente nomenclatura.

I.- MANERA DE RELACIONARSE

- a) Simbiótica-Incestuosa: (S.I.)
- b) Sádica: (Sa)
- c) Masoquista: (Mas)
- d) Destructiva: (Des)
- e) Narcisismo de grupo, el yo como parte de la organización:
(N.g.u.)
- f) Narcisista, grandiosidad, individual: (Ngi)
- g) Narcisismo defensivo, frío, suspicaz: (N.d.f.s.)
- h) Amor indulgente: (A.I.)
- i) Amor condicional: (A.C.)
- j) Amoroso: (A)
- k) Responsable: (Res)
- l) Distante: (Dis)
- m) Deber: (Deb)
- n) Socializada: (Soc)

ñ) Mercantil: (Mer)

Cada cuestionario se calificó según la orientación o rasgo que era dominante. Todos los rasgos que no se manifestaron en el cuestionario se calificaron con cero.

Los resultados se pueden apreciar en el cuadro No. 1. En el grupo de mujeres manifestaron como manera de relacionarse más frecuente el masoquismo con 64.5%. El grupo de Hombres manifestó como manera de relacionarse más frecuente el sadismo con un 73.6%

CUADRO No.1
MANERA DE RELACIONARSE

RASGOS	MUJERES*		HOMBRES*		TOTAL*	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
S. l.	6	19.3	4	21	10	20
Sa.	14	45.1	14	73.6	28	56
Mas.	20	64.5	7	36.8	27	54
Des.	7	22.5	3	15.7	10	20
N.G.U.						
N. G. l.			2	10.5	2	10.5
N. d. f. s.	7	22.5	3	15.7	10	20
A. l.	3	9.6			3	9.6
A. C.	5	16.1	2	10.5	7	14
A.						
Resp.						
Dis.	6	19.3	3	15.7	9	18
Deb.	1	3.2			1	3.2
Soc.						
Mer.						

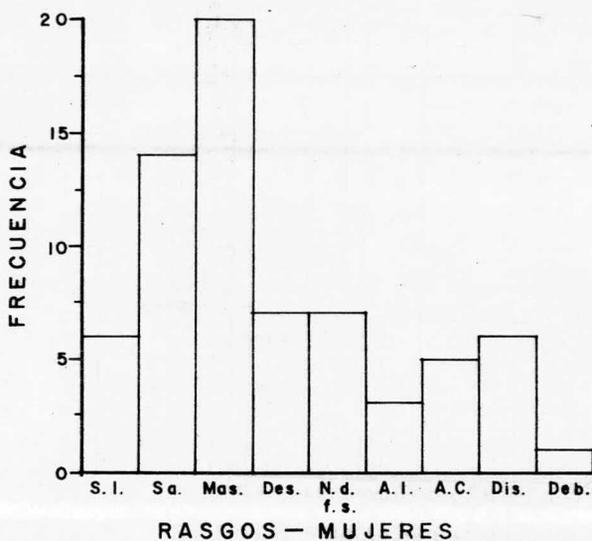
+ MUJERES N=31

+ HOMBRES N=19

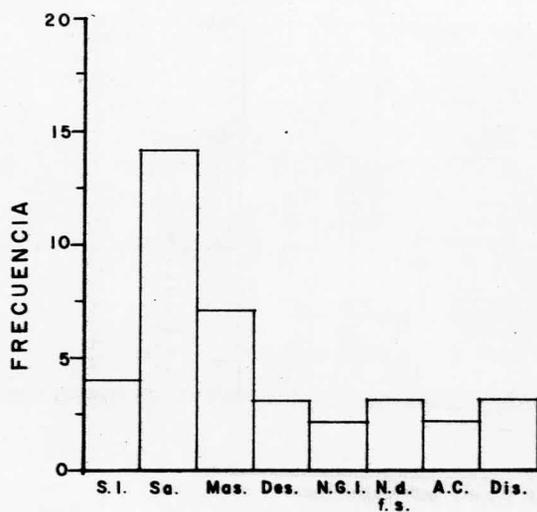
+ TOTAL N=50

Como se puede observar en el grupo de mujeres, manifiestan como rasgo más frecuente en manera de relacionarse, el masoquismo, con una frecuencia de 20 y un porcentaje de 64.5%. En el grupo de hombres, manifiestan el rasgo sadismo como manera de relacionarse, logrando una frecuencia de 14 y un porcentaje de 73.6%. En el Total de frecuencia más alta es el sádismo con 28 y un porcentaje de 56%, le sigue el masoquismo con una frecuencia de 27 y un porcentaje de 54%.

MANERA DE RELACIONARSE

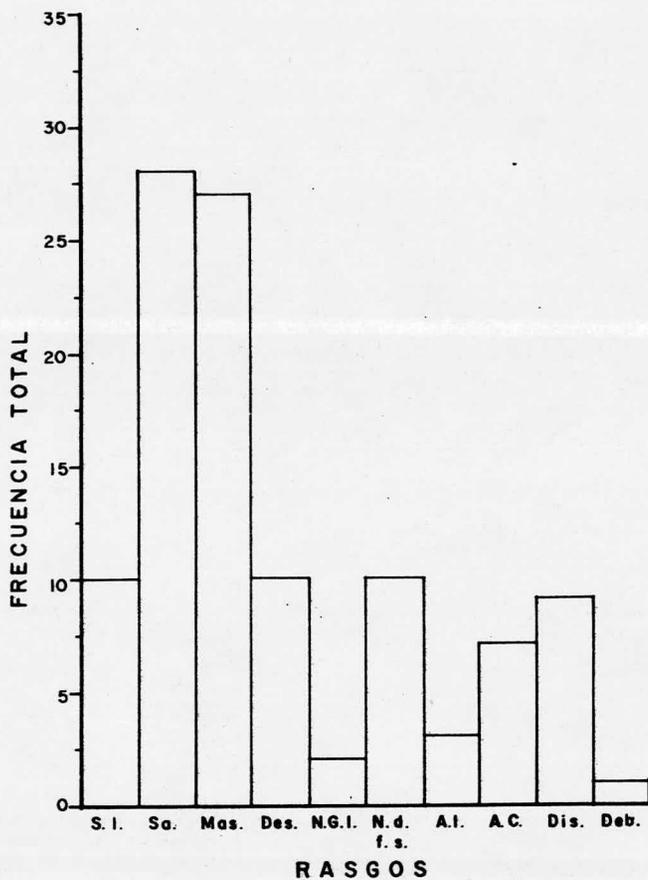


GRÁFICA No. 1



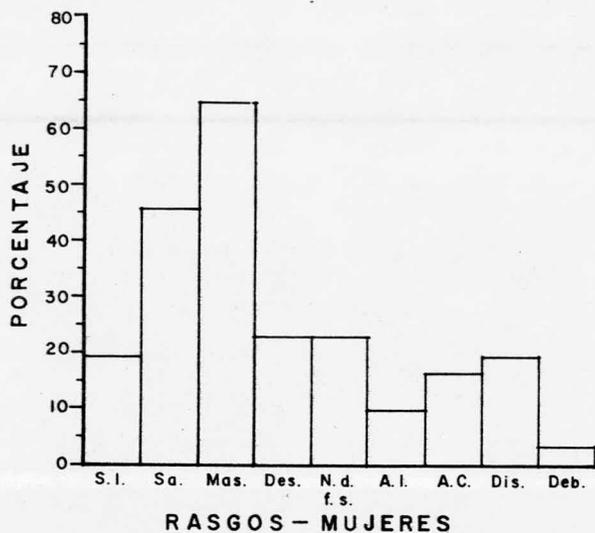
GRÁFICA No. 2

MANERA DE RELACIONARSE

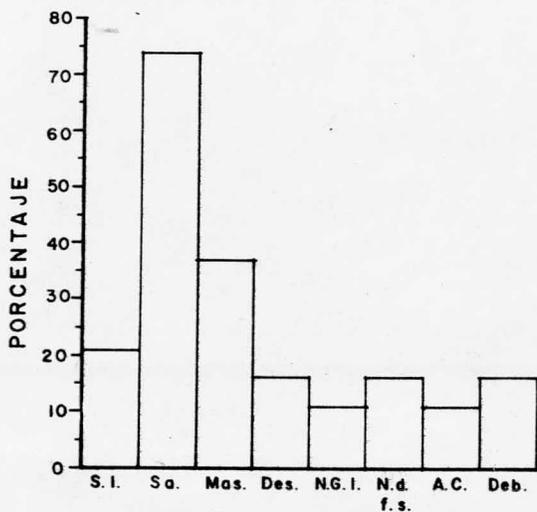


GRÁFICA No. 3

MANERA DE RELACIONARSE

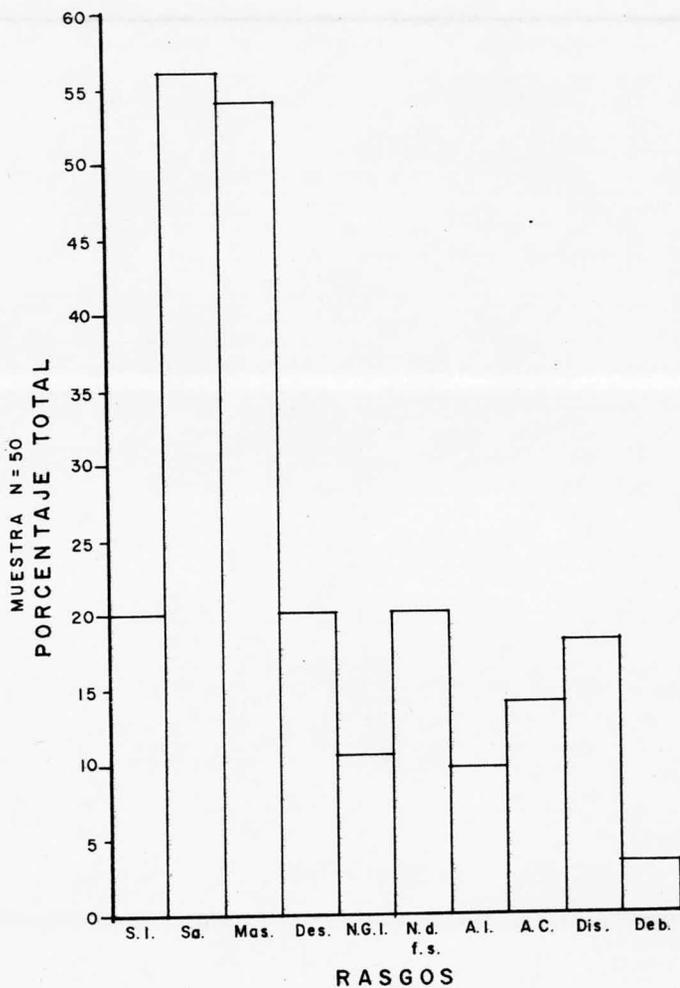


GRÁFICA No. 4



GRÁFICA No. 5

MANERA DE RELACIONARSE



GRÁFICA No. 6

II.- MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACION

- a) Autoridad Tradicional: (A.T.)
- b) Autoritaria: (A.)
- c) Aquiecente Sumisa: (A.s.)
- d) Mercantilista: (Merc)
- e) Rebelde Activa: (R.A.)
- f) Rebelde Pasiva: (R.P.)
- g) Democrática: (Dem)
- h) Revolucionaria: (Rev)
- i) La Organización como Madre: (O.m.)
- j) Actuación Meritocrática: (A.M.)
- k) Auto-afirmativo: (A.a.).

El sistema de calificación para escala de manera de relacionarse en la organización fue idéntico al de manera de relacionarse.

En el cuadro No. 2, se observa que en ambos grupos el rasgo más frecuente es la organización como Madre con un porcentaje de 100%. Posteriormente le sigue en el grupo de mu jeres, el rasgo de Aquiecente Sumisa con un porcentaje de -- 87%. En el grupo de hombres el rasgo Autoritario es el más -- frecuente en manera de relacionarse en la organización con un porcentaje de 63.1%.

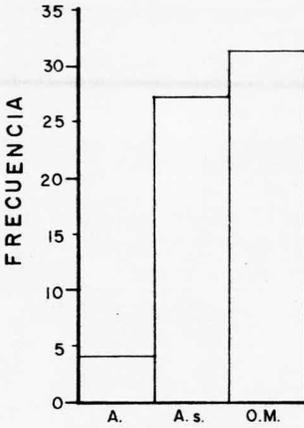
CUADRO No.2
MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACIÓN

RASGOS	MUJERES +		HOMBRES +		TOTAL +	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
A.T.						
A.	4	12.9	12	63.1	16	32
A.s.	27	87	7	36.8	34	68
MER.						
R.a.						
R.p.						
DEM.						
REV.						
O.M.	31	100	19	100	50	100
A.M.						
A.A.						

+ MUJERES N = 31 + HOMBRES N = 19 + TOTAL No. 50

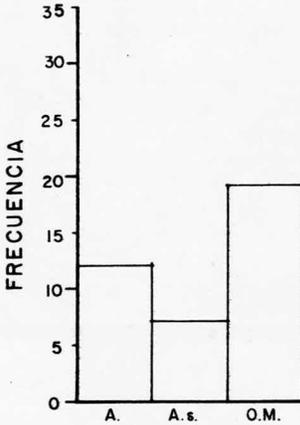
Como se puede observar en ambos grupos, el rasgo La Organización como Madre es la más alta frecuencia de 31 y un porcentaje de 100%. - En el grupo de mujeres, le sigue el rasgo Aquiecente-Sumisa con frecuencia de 27 y porcentaje de 87%. En el grupo de hombres, el rasgo más frecuente es Autoritario con 12 y un porcentaje de 63.1%. En el total, el segundo rasgo mas frecuente es Aquiecente Sumisa con 34 y un porcentaje de 68%.

MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACIÓN



RASGOS - MUJERES

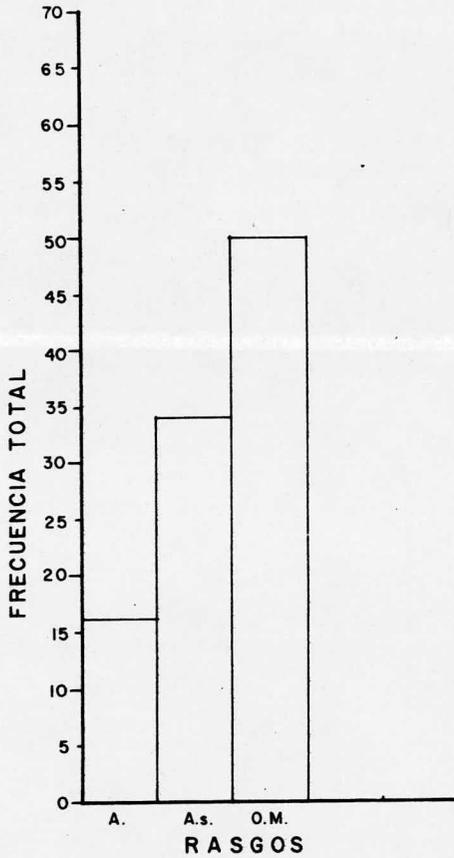
GRÁFICA No. 7



RASGOS - HOMBRES

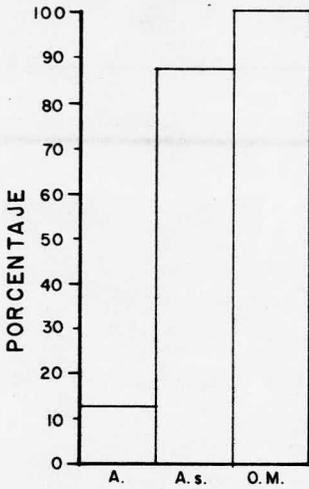
GRÁFICA No. 8

MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACIÓN



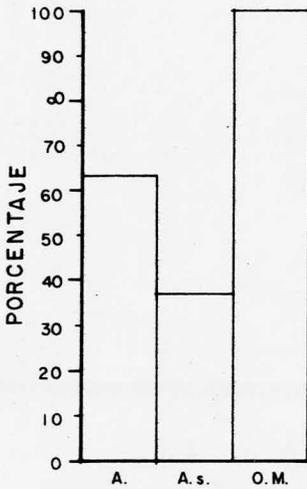
GRÁFICA No. 9

MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACIÓN



RASGOS - MUJERES

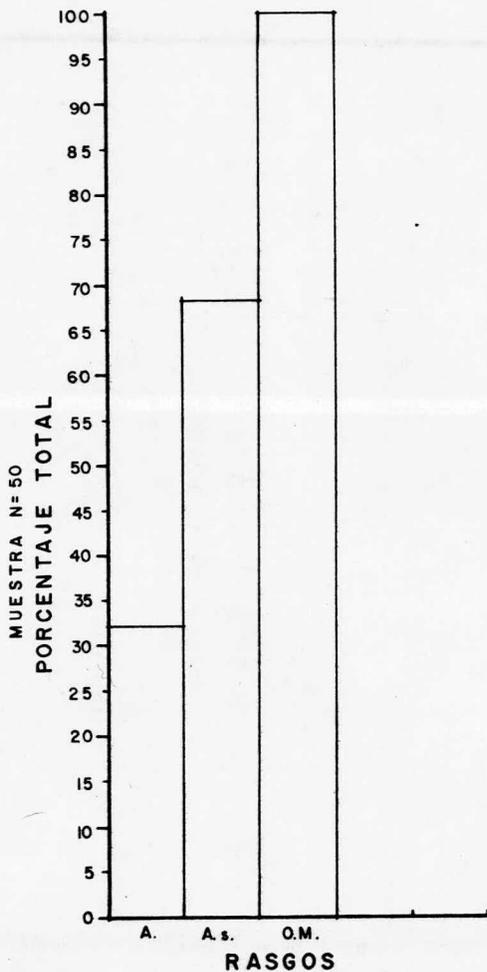
GRÁFICA No. 10



RASGOS - HOMBRES

GRÁFICA No. 11

MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACIÓN



GRÁFICA No.12

III.- ESCALA DE NARCISISMO

La escala de Narcisismo se calificó según la escala ordinal que vá del 5 (alto narcisismo) al (bajo narcisismo) en la forma siguiente:

- 5) Extremadamente Narcisista casi psicótico (E.N.P.)
- 4) Altamente Narcisista grandioso (A. n.g.)
- 3) Moderadamente narcisista, indifetente defensivo, orientado al papel que desempeña. (M.n. id.)
- 2) Narcisismo normal (N.n.)
- 1) Bajo narcisismo (B.n.)

Según se observa en el cuadro No. 3, el grupo de mujeres, el rasgo más frecuente es Moderadamente narcisista, indiferente, defensivo con un porcentaje de 93.5%, y en el grupo de hombres, el rasgo más frecuente es el mismo que el grupo de mujeres, es decir, Moderadamente narcisista, indifere--rente, defensivo, con un 57.8%.

CUADRO No.3
ESCALA DE NARCISISMO

RASGOS	MUJERES +		HOMBRES +		TOTAL +	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
E.N.P.						
A.n.g.			2	10.5	2	4
M.n.i.d.	29	93.5	11	57.8	40	80
N.n.	2	6.4	6	31.5	8	16
B.n.						

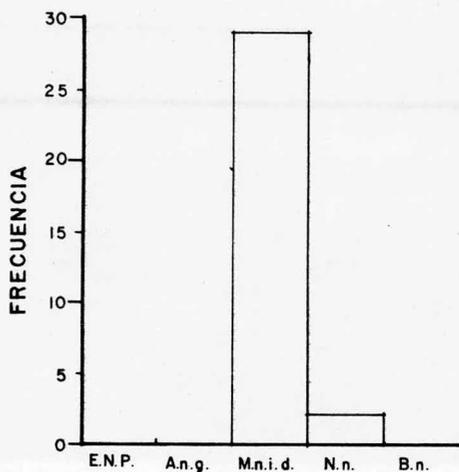
+MUJERES N=31

+HOMBRES N=19

+TOTAL N=50

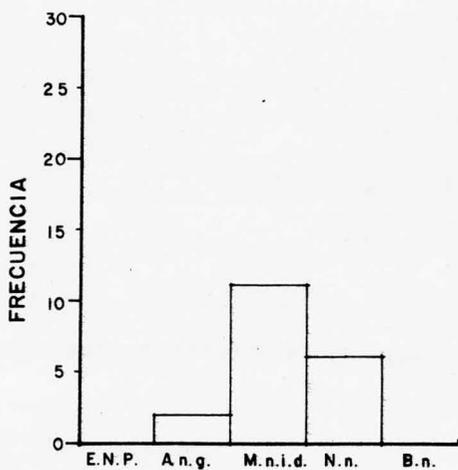
En el grupo de mujeres, la mayor frecuencia fue de Moderadamente narcisista, indiferente, defensivo con 29 y un porcentaje de 93.5%. En el grupo de hombres, se manifestó el mismo rasgo Moderadamente narcisista, indiferente, defensivo, con 11 y un porcentaje de 57.8%. En el total, la frecuencia más alta de 40 y un porcentaje de 80% en Moderadamente narcisista, indiferente, defensivo.

ESCALA DE NARCISISMO



RASGOS - MUJERES

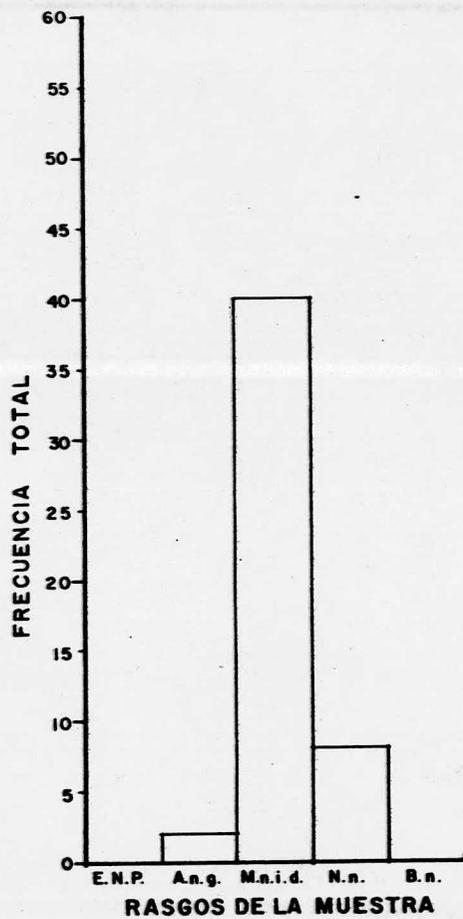
GRÁFICA No. 13



RASGOS - HOMBRES

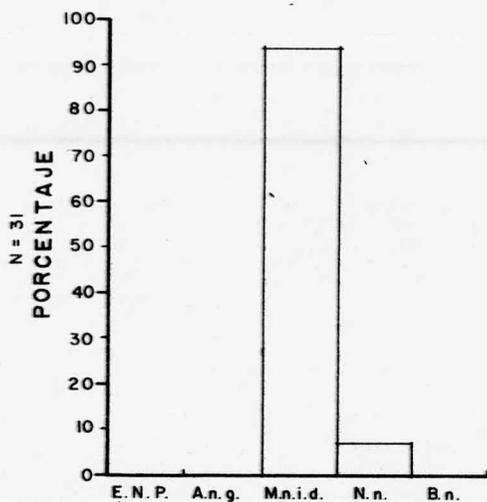
GRÁFICA No. 14

ESCALA DE NARCISISMO



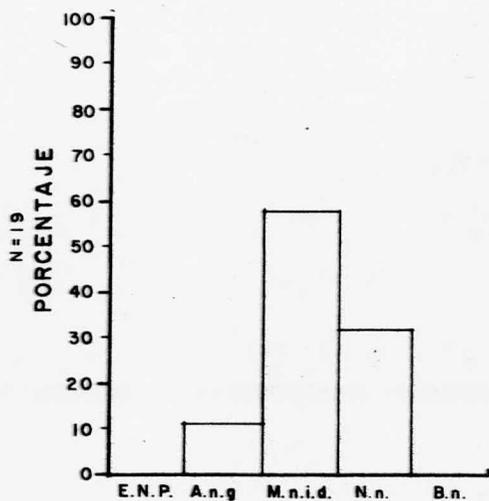
GRÁFICA No.15

ESCALA DE NARCISISMO



RASGOS - MUJERES

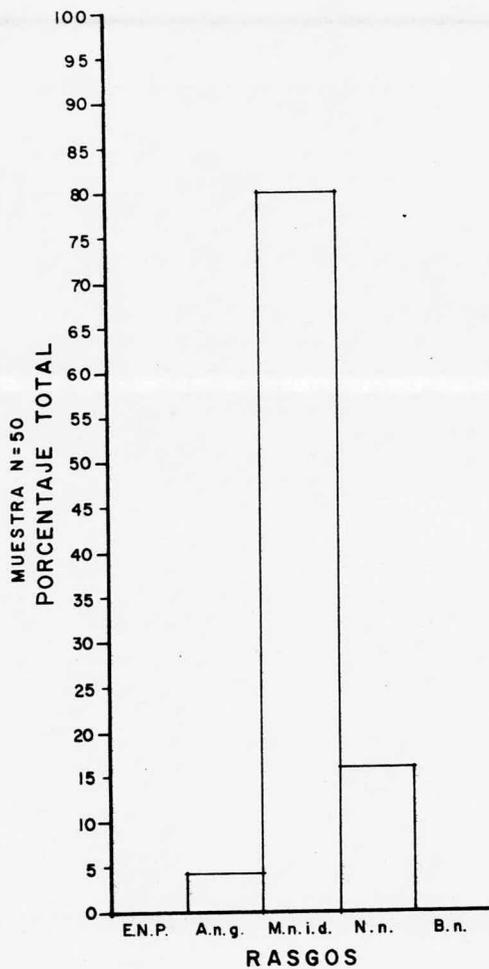
GRÁFICA No. 16



RASGOS - HOMBRES

GRÁFICA No. 17

ESCALA DE NARCISISMO



GRÁFICA No.18

IV.- ESCALA DE BIOFILIA-NECROFILIA

Esta escala se calificó igual que la anterior, con el número 5 a extremadamente biofílica y el número 1 a extremadamente necrofílica.

- 5) Extremadamente Biofílica: (E.B.)
- 4) Tendencia a la Biofilia: (T.B.)
- 3) Promedio: (Prom)
- 2) Tendencia a la Necrofilia: (T.N.)
- 1) Extremadamente Necrofílica: (E.N.)

Como se puede notar en el cuadro No. 4, en el grupo de mujeres, se manifestó con más frecuencia la tendencia-necrofílica en un 61.2%. En los hombres el Promedio Biofilia-Necrofilia obtuvo un porcentaje de 73.6%.

CUADRO No. 4
ESCALA DE BIOFILIA - NECROFILIA

RASGOS	MUJERES ⁺		HOMBRES ⁺		TOTAL ⁺	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
E.B.						
T.B.						
Prom.	12	38.7	14	73.6	26	52
T.N.	19	61.2	4	21	23	46
E.N.			1	5.2	1	2

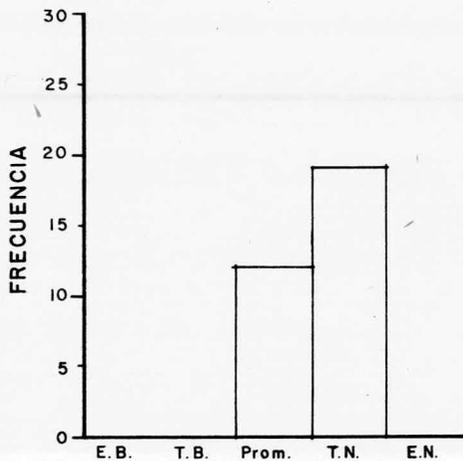
⁺ MUJERES N=31

⁺ HOMBRES N=19

⁺ TOTAL N=50

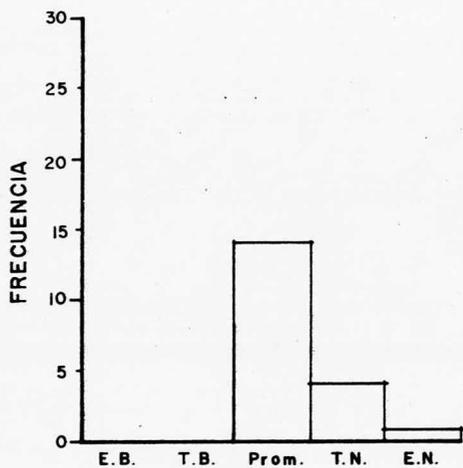
La mayor frecuencia en el grupo de mujeres fue de 19 en Tendencia Necrofílica y un porcentaje de 61.2%, le sigue Promedio con una frecuencia de 12 y un porcentaje de 38.7%. En el grupo de hombres, la mayor frecuencia fue en Promedio con 14 y un porcentaje de 73.6%, le sigue Tendencia Necrofílica con 4 y un porcentaje de 21%. En el total, la frecuencia más alta es Promedio Biofilia-Necrofilia con 26 y un porcentaje de 52%. Le sigue Tendencia Necrofílica con una frecuencia de 23 y un porcentaje de 46%.

ESCALA DE BIOFILIA - NECROFILIA



RASGOS - MUJERES

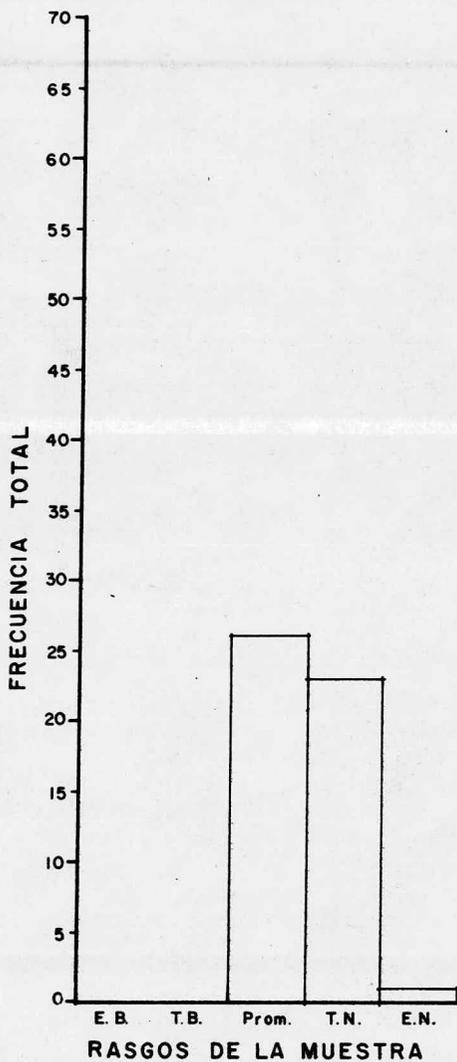
GRÁFICA No. 19



RASGOS - HOMBRES

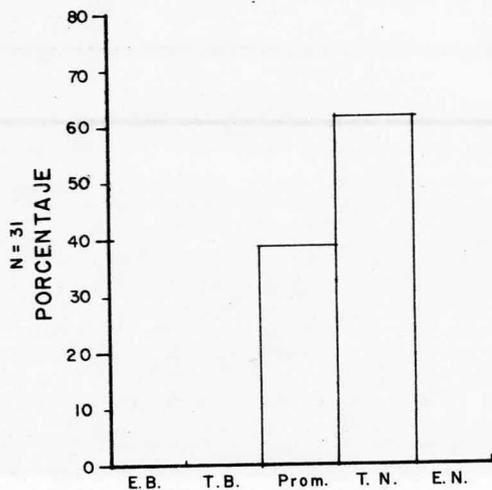
GRÁFICA No. 20

ESCALA DE BIOFILIA - NECROFILIA



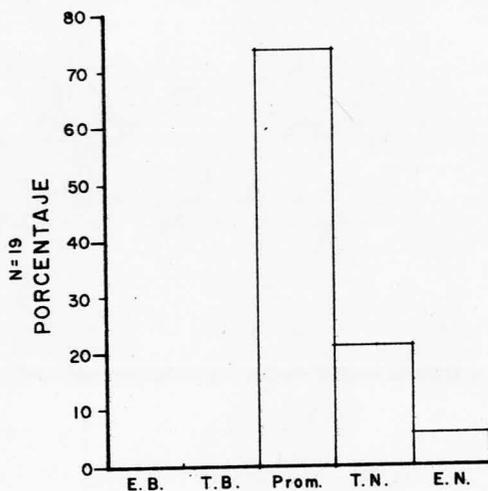
GRÁFICA No. 21

ESCALA DE BIOFILIA-NECROFILIA



RASGOS - MUJERES

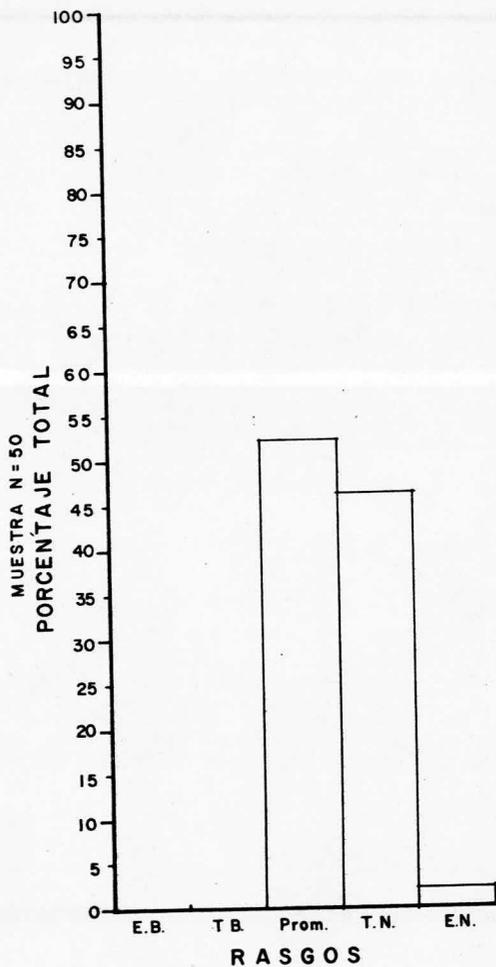
GRÁFICA No. 22



RASGOS - HOMBRES

GRÁFICA No. 23

ESCALA DE BIOFILIA-NECROFILIA



GRÁFICA No.24

V.- FILIACIONES PARENTALES

- a) Fijación Materna: (F.M.)
- b) Fijación Paterna: (F.P.)
- c) Rebelde hacia la Madre: (R.M.)
- d) Rebelde hacia el Padre: (R.P.)
- e) Orientado Maternalmente: (O.M.)
- f) Orientado Paternalmente: (O.P.)

Esta escala se calificó según la orientación intensa o moderada, en donde no se presentaba ninguna de estas se calificaba con cero.

En el cuadro No. 5 se puede apreciar que en el grupo de mujeres, el 70% manifiesta fijación materna como rasgo más frecuente. En los hombres el rasgo más frecuente es fijación materna y orientados paternalmente con un 36.8%

CUADRO No.5
FILIACIONES PARENTALES

RASGOS	MUJERES +		HOMBRES +		TOTAL +	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
F.M.	22	70	7	36.8	29	58
F.P.	4	12.9	5	26.3	9	18
R.M.						
R.P.						
O.M.	5	16.1			5	10
O.P.			7	36.8	7	14

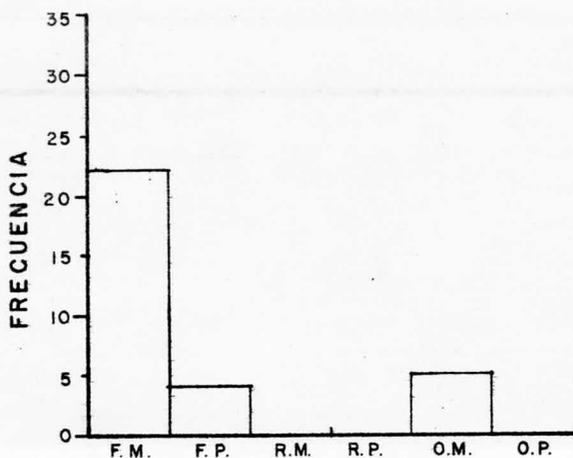
+MUJERES N=31

+HOMBRES N=19

+TOTAL N=50

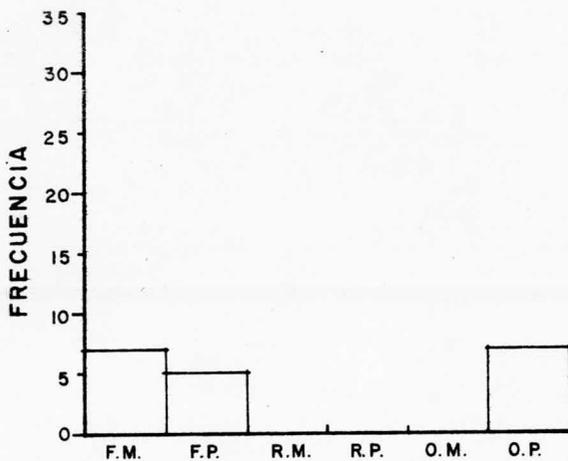
En el grupo de Mujeres, la mayor frecuencia es de 22 y un porcentaje de 70% en Fijación materna. En el grupo de hombres, la mayor frecuencia es de 7 y un porcentaje de 36.8% en los rasgos de Fijación materna y Orientados Paternalmente. En total, la frecuencia mayor se obtuvo en Fijación Materna con 29 y un porcentaje de 58%.

FILIACIONES PARENTALES



RASGOS - MUJERES

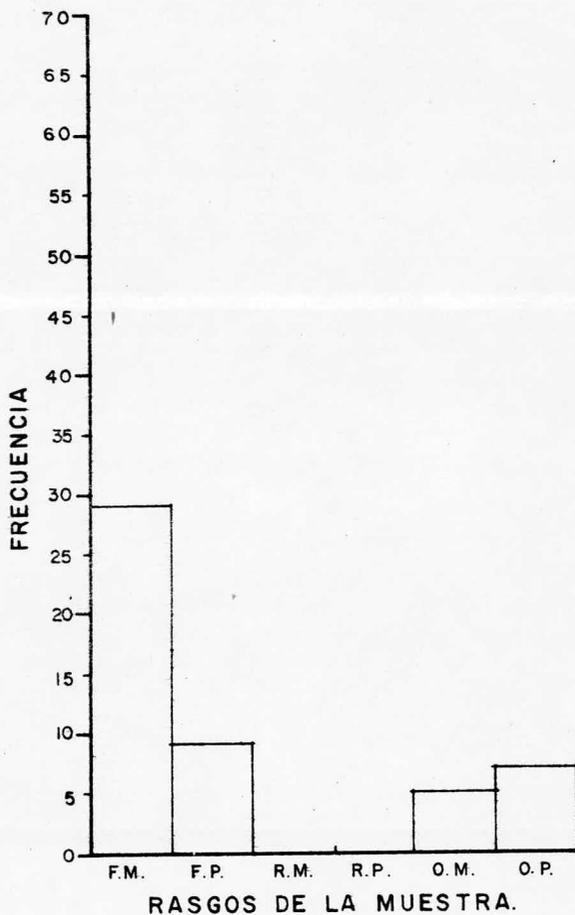
GRÁFICA No. 25



RASGOS - HOMBRES

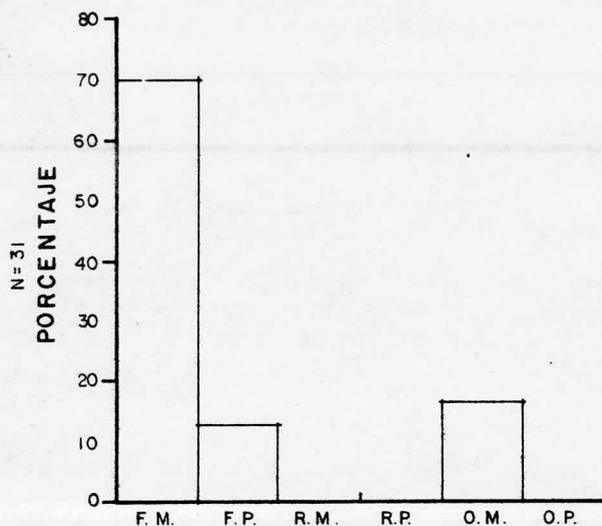
GRÁFICA No. 26

FILIACIONES PARENTALES



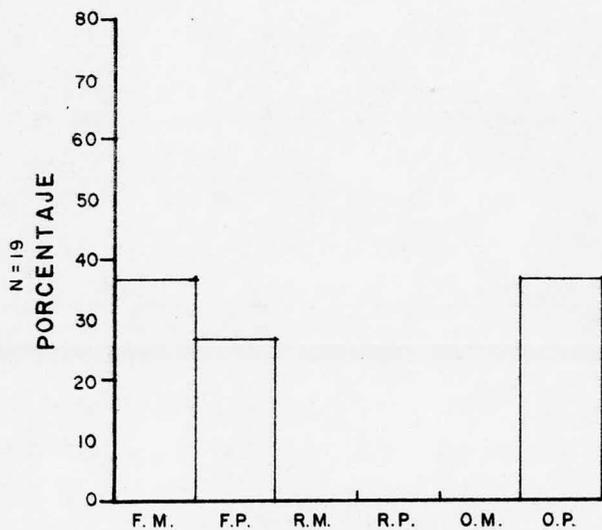
GRÁFICA No. 27

FILIACIONES PARENTALES



RASGOS — MUJERES

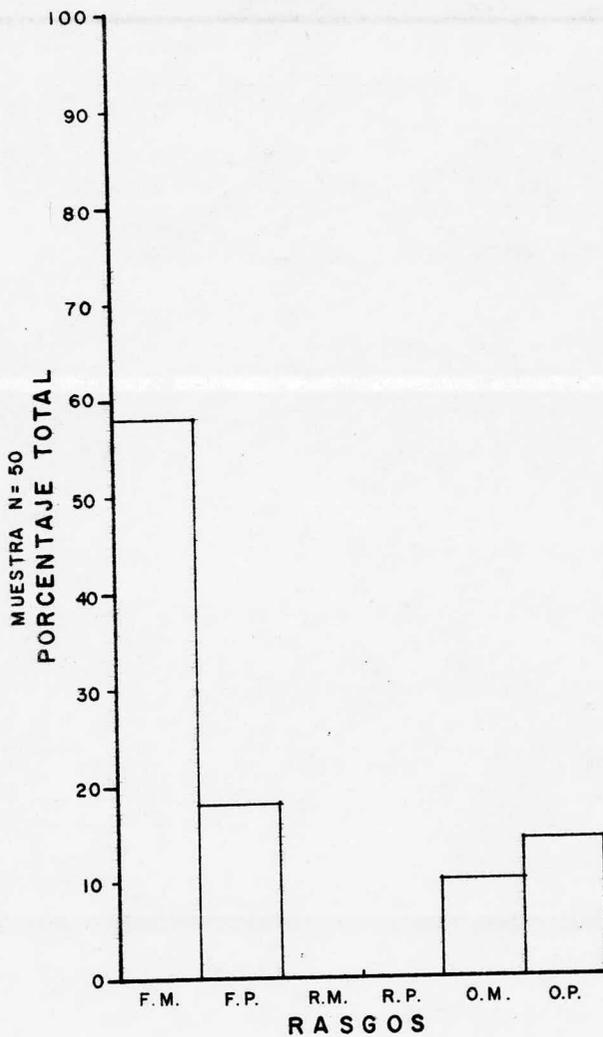
GRÁFICA No. 28



RASGOS — HOMBRES

GRÁFICA No.29

FILIACIONES PARENTALES



GRÁFICA No. 30

VI.- PRODUCTIVIDAD

La productividad se calificó según la escala ordinal que vá del 6 (alta productividad) al 1 (baja productividad) en la forma siguiente:

- 6.- Productivo, amoroso, Activo: (P.a.a.)
- 5.- Moderadamente productivo, activo, no amoroso:
(M.p.a.)
- 4.- Moderadamente productivo con más posibilidades productivas: (M.p.p.p.)
- 3.- Moderadamente productivo, sin interés activo -
(M.p.s.a.)
- 2.- Pasivo, no productivo: (P.n.p.)
- 1.- Rechazo a la vida: (R.v.)

Como se observa en el cuadro No. 6 en el grupo de mujeres se encontró que el 80.6% son Pasivo, no productivo.- En el grupo de hombres manifiestan también el mismo rasgo, - Pasivo no productivo en un 63.1%.

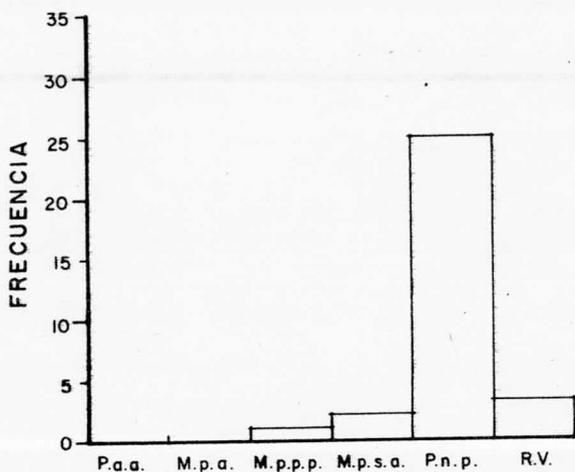
CUADRO No. 6
PRODUCTIVIDAD

RASGOS	MUJERES +		HOMBRES +		TOTAL +	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
P. a. a.						
M. p. a.						
M. p. p. p.	1	3.2	2	10.5	3	6
M. p. s. a.	2	6.4	5	26.3	7	14
P. n. p.	25	80.6	12	63.1	37	74
R. V.	3	9.6			3	6

+MUJERES N = 31 +HOMBRES N = 19 +TOTAL N = 50

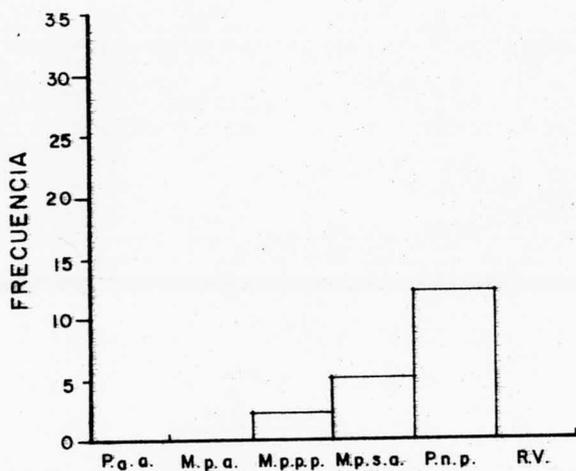
La mayor frecuencia en el grupo de mujeres fue de 25 y un porcentaje de 80.6% en Pasivo, no productivo. En el grupo de hombres, la mayor frecuencia fue de 12 y un porcentaje de 63.1 en el mismo rasgo Pasivo, no productivo. El total con frecuencia más alta fue de 37 y un porcentaje de 74% en Pasivo, no productivo.

PRODUCTIVIDAD



RASGOS - MUJERES

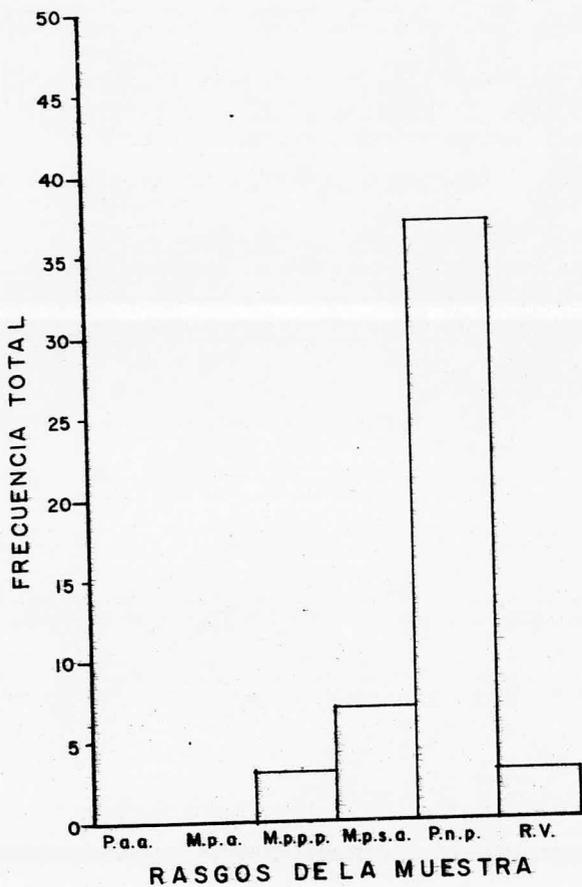
GRÁFICA No. 31



RASGOS - HOMBRES

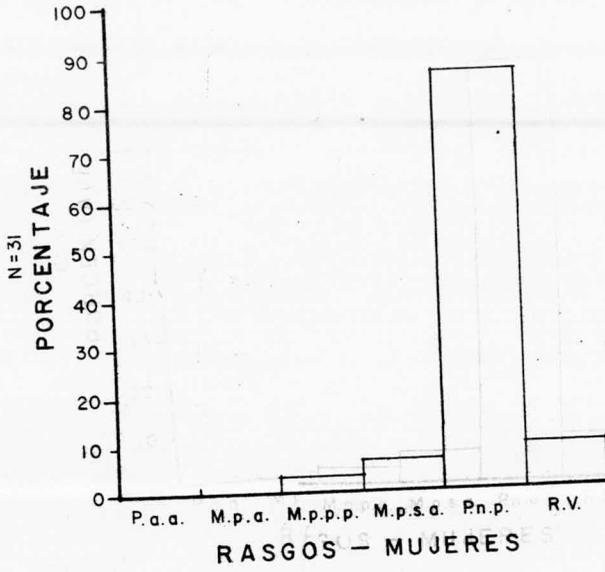
GRÁFICA No. 32

PRODUCTIVIDAD

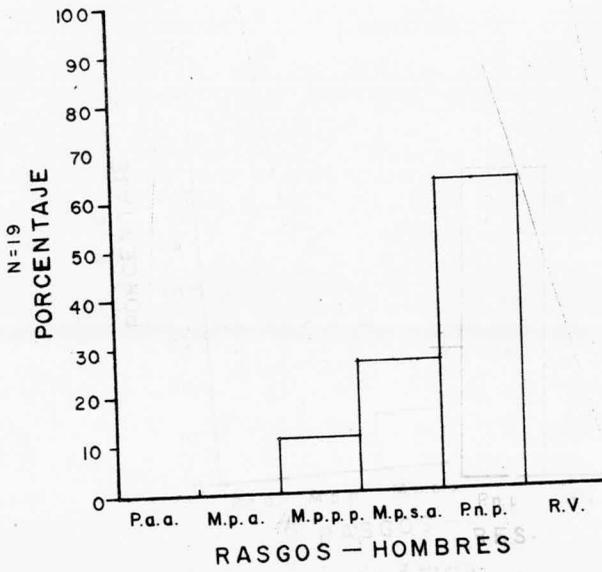


GRÁFICA No. 33

PRODUCTIVIDAD

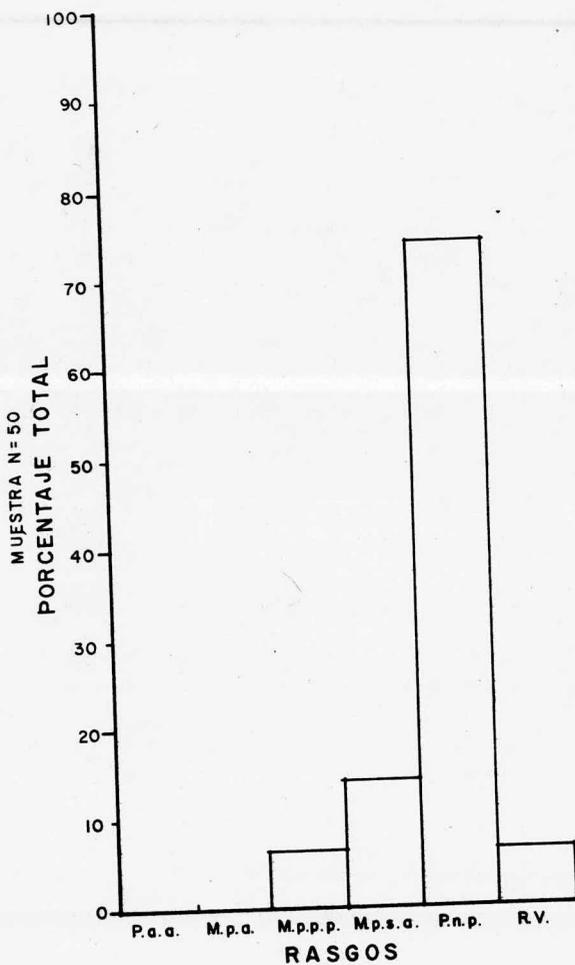


GRÁFICA No. 34



GRÁFICA No. 35

PRODUCTIVIDAD



GRÁFICA No. 36

VII.- MODO DE ASIMILACION

- a) Receptivo
- b) Explotador
- c) Acumulativo
- d) Mercantil

Para esta escala cada cuestionario se calificó en base a la orientación dominante. Las orientaciones que no se manifestaron en el cuestionario, se calificaron con cero.

El cuadro No. 7 muestra la distribución del modo de asimilación del grupo de mujeres y hombres. Se puede observar que el total de la población son receptivos en un 100% y/o Acumulativos (Mujeres 80.6% y Hombres 84.2%).

El modo de asimilación explotador se manifiesta en las mujeres en un 19.3%, y en los hombres en 15.7%.

El modo de asimilación mercantil no se presentó en la muestra estudiada.

Dada la distribución del modo de asimilación, la siguiente pregunta será si éstos modos están formados en sus aspectos positivos (productivos) o negativos (improductivos).

La respuesta se puede observar en el cuadro de productividad No. 6.

CUADRO No.7
MODO DE ASIMILACIÓN

RASGOS	MUJERES ⁺		HOMBRES ⁺		TOTAL ⁺	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
RECEPTIVO	31	100	19	100	50	100
EXPLOTADOR	6	19.3	3	15.7	9	18
ACUMULATIVO	25	80.6	16	84.2	41	82
MERCANTIL						

⁺ MUJERES N = 31

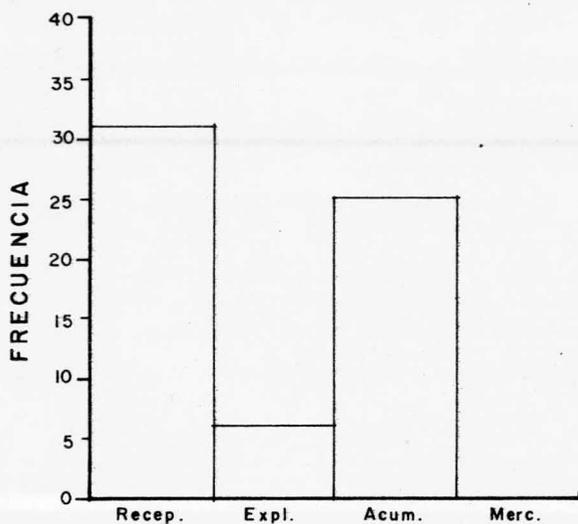
⁺ HOMBRES N = 19

⁺ TOTAL N = 50

En el grupo de mujeres, la mayor frecuencia fue de 31 y un porcentaje de 100% en receptivo, el rasgo acumulativo obtuvo una frecuencia de 25 y un porcentaje de 80.6%.

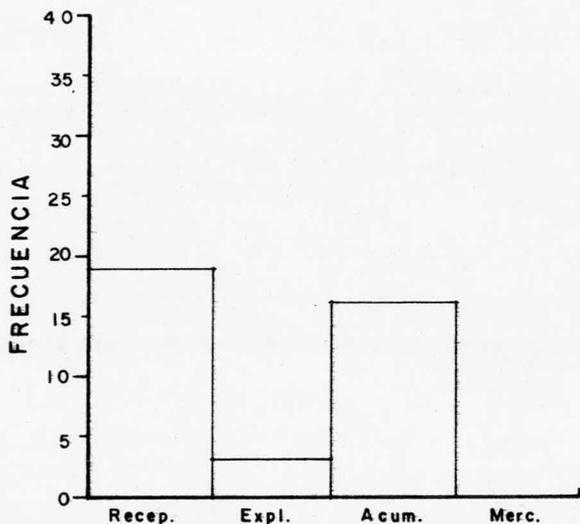
En el grupo de hombres, la mayor frecuencia fue de 19 y un porcentaje de 100% en receptivo. Le sigue el rasgo acumulativo 84.2% y una frecuencia de 16. El total que obtuvo la mayor frecuencia fue en receptivo.

MODO DE ASIMILACIÓN



RASGOS - MUJERES

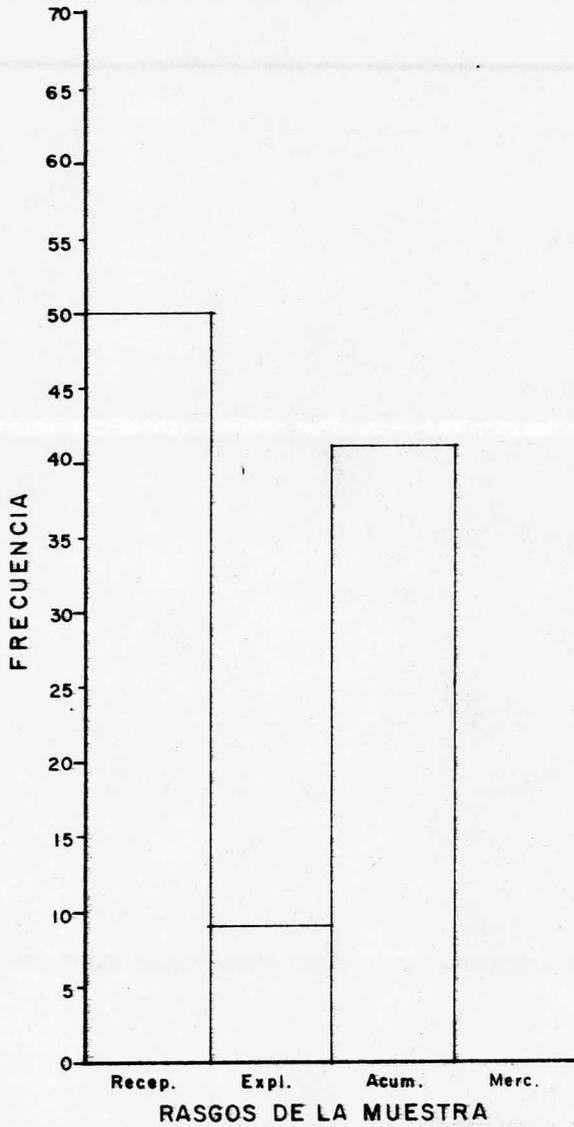
GRÁFICA No. 37



RASGOS - HOMBRES

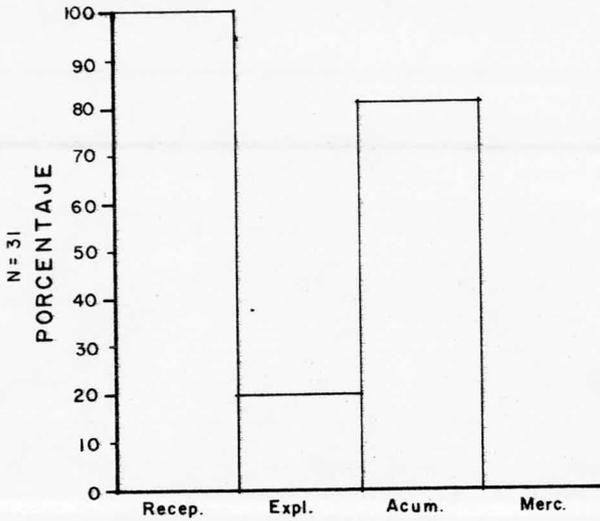
GRÁFICA No. 38

MODO DE ACUMULACIÓN



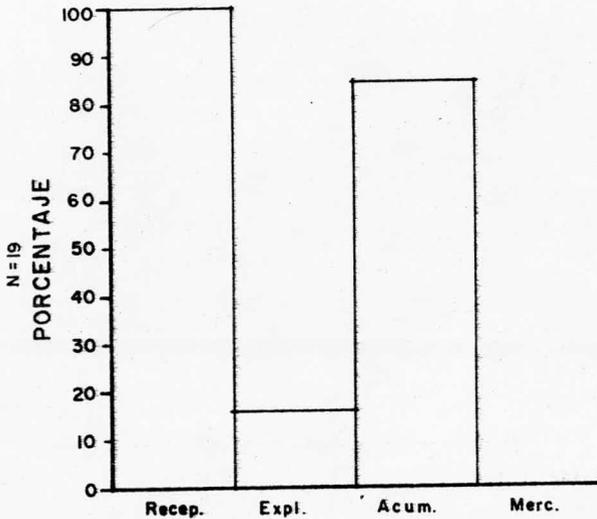
GRÁFICA No. 39

MODO DE ASIMILACIÓN



RASGOS - MUJERES

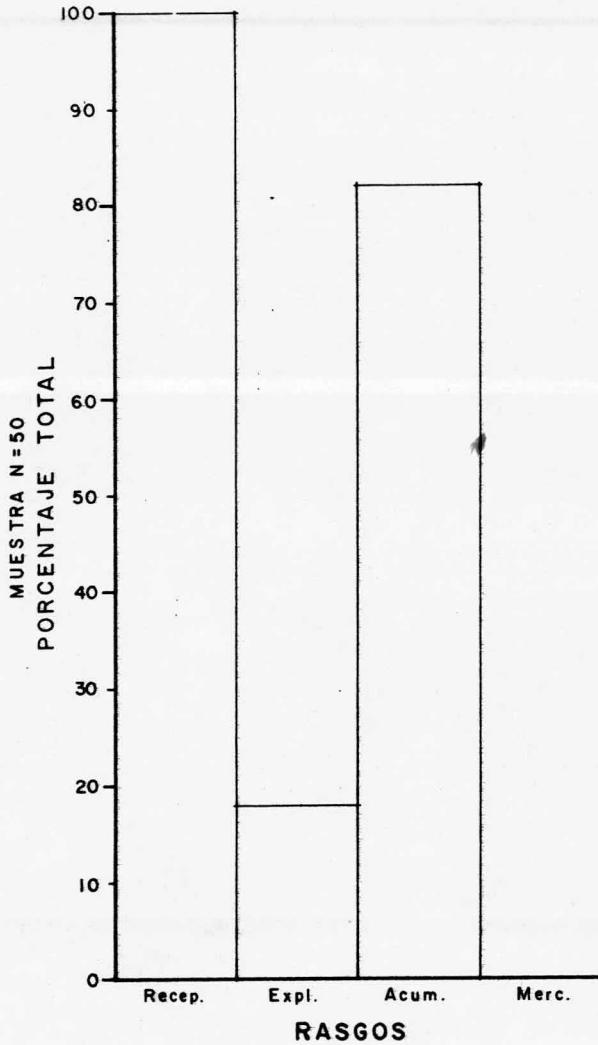
GRÁFICA No. 40



RASGOS - HOMBRES

GRÁFICA No. 41

MODO DE ASIMILACIÓN



GRÁFICA No. 42

CARACTER SOCIAL

Con base a los cuadros anteriores se obtuvo el Carácter Social de -- los dos grupos de la muestra. Se tomó para ello, los rasgos de ca--- rácter que comparten la mayoría de los trabajadores.

CUADRO No 8 CARÁCTER SOCIAL						
RASGOS	MUJERES +		HOMBRES +		TOTAL +	
	FREC.	%	FREC.	%	FREC.	%
MASOQUISMO	20	64.5	7	36.8	27	54
SADISMO	14	45.1	14	73.6	28	56
AQUIECENTE SUMISA.	27	87	7	36.8	34	68
LA ORGANIZACIÓN COMO MADRE.	31	100	19	100	50	100
MODERADAMENTE NARCISISTA, INDIFE. RENTE. DEF.	29	93.5	11	57.8	40	80
PROMEDIO BIOFILIA - NECROFILIA	12	38.7	14	73.6	26	52
FIJACIÓN MATERNA	22	70	7	36.8	29	58
PASIVO NO PRODUCTIVO	25	80.6	12	63.1	37	74
RECEPTIVO	31	100	19	100	50	100
ACUMULATIVO	25	80.6	16	84.2	41	82

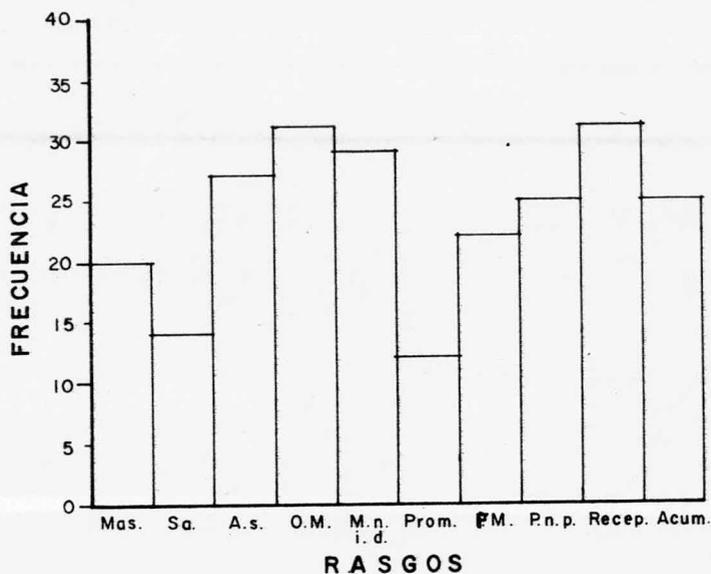
+MUJERES N=31

+HOMBRES N=19

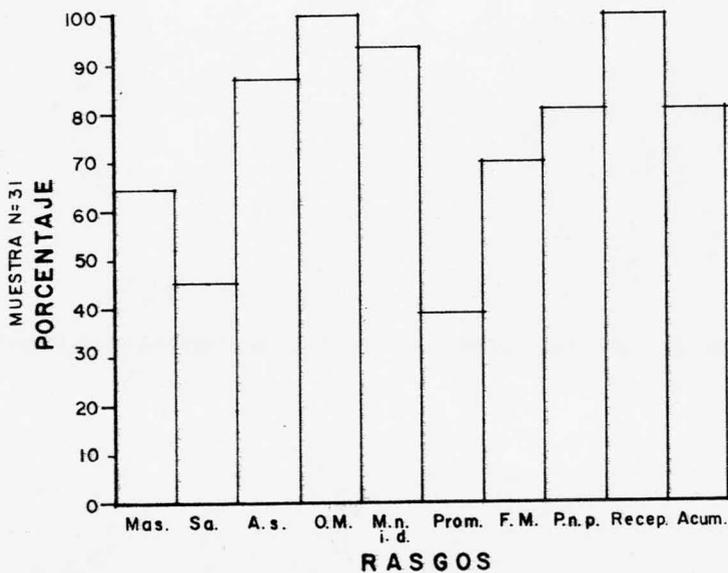
+TOTAL N=50

Como se puede observar en el cuadro anterior, los rasgos que obtuvieron mayor porcentaje por haber sido compartido por la mayoría son la Organización como Madre, el Receptivo con 100%. Le sigue el acumulativo con 82%, y posteriormente el Moderadamente Narcisista, Indiferente, Defensivo con 80%.

CARÁCTER SOCIAL DEL GRUPO DE MUJERES

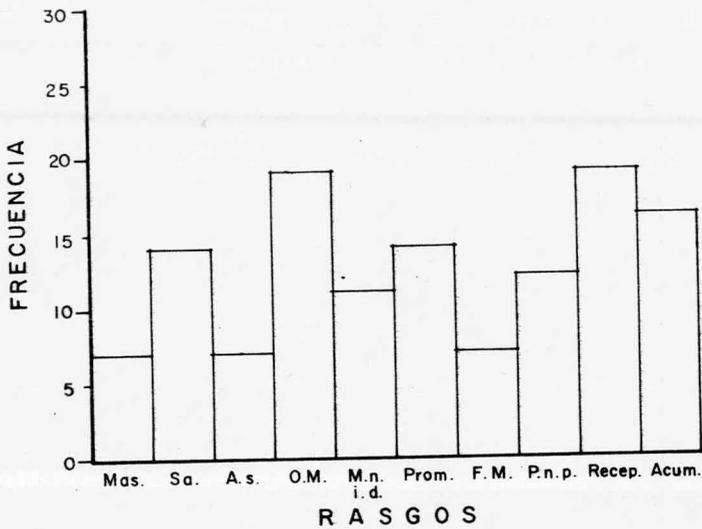


GRÁFICA No. 43

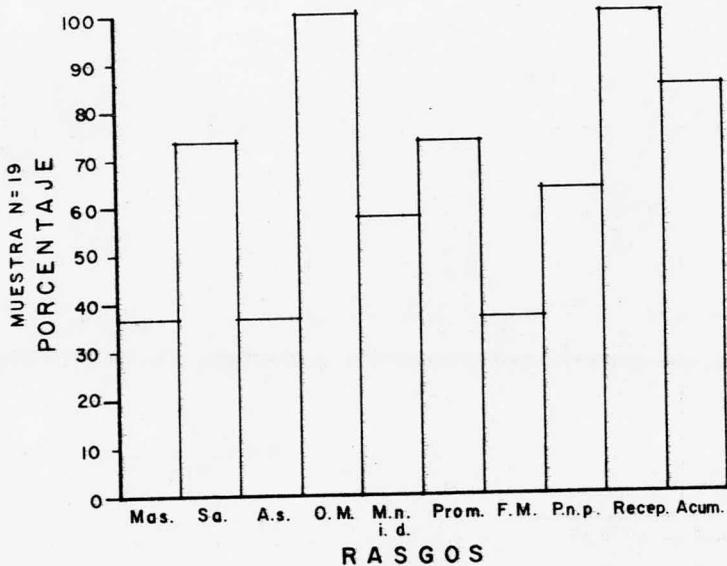


GRÁFICA No. 44

CARÁCTER SOCIAL DEL GRUPO DE HOMBRES

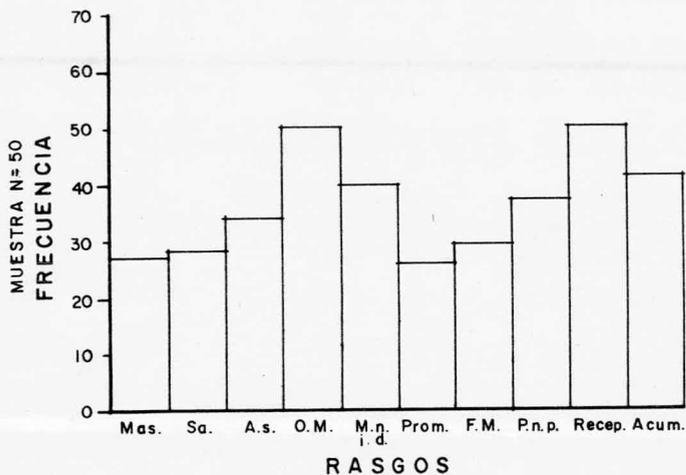


GRÁFICA No.45

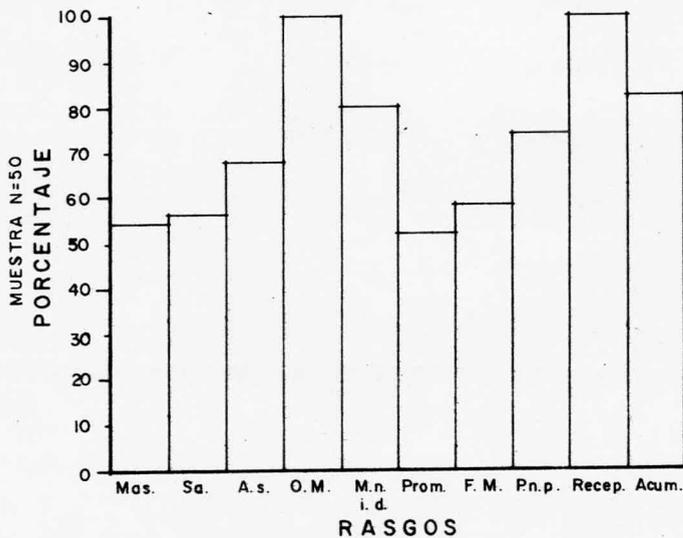


GRÁFICA No.46

PSICOESTRUCTURA CARÁCTER SOCIAL DE LOS EMPLEADOS



GRÁFICA No. 47



GRÁFICA No. 48

D I S C U S I O N

A continuación doy una explicación de los resultados que se obtuvieron.

En manera de Relacionarse se encontró que la muestra total manifiesta como rasgo dominante el Sadismo en un 56%, es decir, que son personas que tienden a dominar y hacen depender a otros, así se sienten poderosos, explotando a otros, usándolos, o robándoles cosas materiales, emocionales o cualidades intelectuales. Le sigue el Masoquismo en 54%, o sea que también éstas personas aparecen con sentimientos de inferioridad, de impotencia, de insignificancia individual, además muestran marcada dependencia en los poderes externos de los demás, en otra gente e instituciones o la naturaleza. Cabe mencionar que las mujeres son más masoquistas (64.5%), ya que son más dependientes de la madre (institución), además es más marcado el sentimiento de inferioridad, de impotencia y el sometimiento a hacerse sufrir.

En cambio en el grupo de hombres, se refleja mayormente el sadismo (73.6%).

En Manera de Relacionarse en la Organización se encontró que ambos grupos perciben a la Institución como la madre en un 100%, es decir, esperan recibir todo de ella: carño, protección, capacitación, etc. Le sigue el rasgo aquiecen

te Sumiso (68%), o sea que éstas personas tienen pérdida de confianza y fatalismo hacia el futuro, sentimiento de impotencia para cambiar eventos y continuamente necesitan ser dirigidos en su trabajo por las autoridades. En los hombres es más frecuente el autoritarismo en 63.1%, que el rasgo aquiescente-sumiso.

En la Escala de Narcisismo, la muestra total obtuvo un 80% en Moderadamente Narcisista, indiferente, defensivo, quiere decir que son personas que no tienen interés genuino en otros seres humanos, por lo que se muestran fríos e indiferentes en sus relaciones humanas. Están identificados sólo con su papel, lo que les dá un sentimiento de eficiencia, interés, energía, etc.

En la Escala de Biofilia-Necrofilia, la muestra total manifiesta como rasgo dominante el Promedio con 52%, es decir, que son personas que tienen una parte de amor a la vida y también respeto por la muerte. En el grupo de mujeres predomina la tendencia a la Necrofilia en 61.2%, y en los hombres el Promedio con un 73.6%.

Con respecto a las Filiaciones Parentales la muestra total manifiesta como tendencia dominante Fijación Materna en 58%, la cual indica "Simbiosis Incestuosa". Lo que quiere decir que ambos grupos son muy dependientes de la madre y de la madre (institución). Los hombres muestran también sometimiento ante la autoridad paterna.

Ambos grupos son Pasivo No Productivos en un 74%, - lo que significa que se guían en el trabajo por la avaricia, masoquismo, envidia, celos, etc. rasgos que les impide actuar, y sus acciones están en oposición a la razón y a sus intereses como seres humanos.

Con respecto al Modo de Asimilación, ambos grupos manifiestan mayor porcentaje en Receptivo en un 100%, le sigue el Acumulativo con 82%, es decir, que éstos esperan recibir todo de la Institución, se aferran a cualquier persona - que les pueda dar la más mínima clase de apoyo, prefieren no tomar decisiones, ni asumir responsabilidades, basan su seguridad en la acumulación no únicamente con respecto al dinero, sino a cualquier cosa material, sentimental o intelectual.

C A P I T U L O V I

C O N C L U S I O N E S

C O N C L U S I O N E S

El carácter social que se encontró en el grupo de mujeres está dado por los siguientes rasgos u orientaciones: masoquismo, sadismo, la organización como madre, aquiescentes sumisas, moderadamente narcisista, indiferente, defensiva, -tendencia a la necrofilia, fijación materna, pasivas no pro-ductivas, y Receptivo-Acumulativo.

Es decir, que el carácter social de este grupo significa que son personas sádico-masoquistas, predominando el-masoquismo, o sea, que muestran sentimientos de inferioridad, de impotencia, de insignificancia individual, manifiestan -marcada dependencia de la Institución a la cual perciben como la madre, que les debe dar cariño, protección, capacita-ción, etc., coincide esto en que también muestran fijación ma-terna, lo que significa que existe Simbiosis Incestuosa hacia la madre (institución). Así mismo, tienden a ser en menor gra-do sádicas ya sea con sus hijos o con personas más débiles, -a los que dominan, por que su poder se enraiza en el dominio que tienen sobre ellos. En la relación simbiótica la persona se encuentra relacionada con otras, pero pierde, o nunca ob-tiene su independencia; rehúye el peligro de la soledad, lle-gando a ser parte de otra persona, bien siendo "absorbida" -por esa persona (masoquismo), o bien "absorbiéndola" (sadis-

mo). En sus relaciones humanas son frías e indiferentes, están identificadas sólo con su papel lo que les hace sentir - energía, interés, eficiencia.

Su actitud ante la vida es Tendencia a la Necrofilia, lo que significa que se inclinan por el amor a la muerte.

Ante el trabajo son aquiecentes sumisas, es decir que necesitan que las autoridades las dirijan, tienen pérdida de confianza y fatalismo hacia el futuro, sentimientos de impotencia para cambiar eventos. Así mismo, son Pasivas no productivas, se guían por la avaricia, masoquismo, envidia, celos, y otras formas de mezquindad, que les impiden actuar, sus acciones no son libres ni racionales, sino en oposición a la razón y a sus intereses como seres humanos.

Perciben el exterior como fuente de todo bien y todo mal, ya que para ellas el mundo exterior, al mismo tiempo que les dá seguridad (en cuanto reciben) lo sienten amenazante, por lo que se rodean de un muro protector tratando de evitar todo peligro de intromisión. Su seguridad está basada en la protección que les dá la Institución (la gran madre), así mismo en el ahorro y la acumulación de cosas materiales, sentimientos o pensamientos.

Se puede decir que todo lo anteriormente hablado-

del carácter social del grupo de mujeres se aplica al grupo de hombres con las siguientes salvedades: son más sádicos, - autoritarios, masoquistas en menor grado, al mismo tiempo -- que muestran simbiosis incestuosa con la madre (institución) respetan y son sumisos ante la autoridad paterna. Así mismo, su actitud ante la vida es Promedio Biofilia-Necrofilia, tienen parte de amor a la vida y también respeto por la muerte.

Psicosocio-Estructura

Se entiende por psicosocio-estructura el conjunto de rasgos de carácter social que presenta la Institución.

La Psicosocio-estructura de la Institución queda de la siguiente manera:

Mientras que las mujeres son más masoquistas y -- aquecentas sumisas, los hombres tienden a ser sádicos y autoritarios, así los empleados establecen la relación simbiótica con la Institución, pierden su independencia y rehuyen la soledad.

Por otro lado, ambos grupos perciben a la Institución como madre, la que les debe dar cariño, protección, capacitación y seguridad en todos los aspectos. En este caso - es válida la hipótesis No. 2: "Los empleados perciben a la - Institución como madre".

Los empleados son dependientes y muestran temor a la Institución, no se atreven a independizarse, prefieren se

guir siendo niños, sin crecer psicológicamente. Cabe mencionar que en los sueños frecuentes de los empleados relacionados con la Institución, manifiestan temor al castigo, es decir, expresan la destructividad de la vida que se les está imponiendo diariamente en la Institución, con los métodos de trabajo implantados, la disciplina estricta, el control y la obediencia. Así el empleado y la Institución es como la madre y el feto, en dónde el feto es parte de la madre, y recibe cada una de sus necesidades: ella es su mundo, lo alimenta, lo protege, pero también la propia vida se apoya en ella. Ellos viven juntos (en simbiosis), se necesitan uno al otro. Así los empleados están ligados simbióticamente a la Institución, son parte y parcela de ella misma. No pueden vivir sin aquella y si la relación es amenazada, ellos sienten una ansiedad extrema y temor. Por lo anteriormente establecido queda validada la hipótesis 3: "La Institución muestra orientación Simbiótica Incestuosa".

Por todo lo anterior, la forma predominante de relación entre los empleados y la institución es Receptivo Acumulativo. Por lo tanto, se concluye que la hipótesis, "el Modo de asimilación Receptivo Acumulativo se manifiesta en la organización actual del trabajo de la muestra estudiada" es válida.

He visto que la organización de la mencionada Institución está generando angustia y depresión, por lo que lo

ideal sería mostrar a los empedados lo que está pasando, plantear nuevas alternativas y que ellos sugieran como solucio--narlas. Responsabilizar y concientizar a las autoridades.

Para concluir dejo la proposición de una investigación posterior en la que se haga un seguimiento de casos de éstas personas, para conocer la situación psicológica en la que se encuentran después de haber roto la relación con la madre institución.

Cabe mencionar que actualmente existe el Taller de Terapia Ocupacional del I.S.S.S.T.E.. en el que las personas jubiladas que quieren trabajar acuden a él. Ahí se realizan únicamente actividades de costura y juguetería. Considero -- que estas actividades son limitadas, y como proposición se--ría conveniente plantear alternativas de vida, como por ejemplo, formar grupos de autogestión, es decir, una cooperativa con fines e intereses propios, etc., así podrían ser indepemdientes y productivos.

A P E N D I C E

CUESTIONARIO INTERPRETATIVO

- 1.- Sexo
- 2.- Edad
- 3.- Lugar de Nacimiento
- 4.- En donde creció
- 5.- En que año y a que edad llegó al D.F. ¿Por qué?
- 6.- En donde nacieron sus padres
- 7.- ¿Cuántos hermanos y hermanas tiene usted?
- 8.- ¿Cuál es su posición en la familia?
- 9.- ¿Sabe usted leer y escribir?
- 10- ¿Hasta que año estudió usted?
- 11- ¿Cuál es su estado civil?
- 12- En la actualidad, ¿quienes forman su familia?
- 13- a) ¿Cuántos hijos tiene usted? (sexo, edades, escolaridad);
b) Viven dentro o fuera del D.F.
- 14- a) ¿Viven sus padres?
b) Qué edad tienen?
c) ¿En donde viven?
- 15- a) ¿Hasta qué año estudió su padre?
b) ¿A qué se dedica su padre?
- 16- a) ¿Hasta qué año estudió su madre?
b) ¿A qué se dedica su madre?

- 17.- a) ¿A qué se dedica el padre de su padre?
b) ¿A qué se dedica la madre de su padre?
- 18.- a) ¿A qué se dedica el padre de su madre?
b) ¿A qué se dedica la madre de su madre?
- 19.- a) ¿Con qué frecuencia ve usted a su madre ahora? (o su sustituto)
b) ¿En qué casos le ha pedido su consejo durante el último año?
c) ¿Actuaría usted contra su deseo?
d) ¿En qué ocasiones ha hecho eso?
- 20.- a) ¿Con qué frecuencia ve usted a su padre ahora? (o su sustituto)
b) ¿En qué casos ha pedido su consejo durante el último año?
c) ¿Actuaría usted contra su deseo?
d) ¿En qué ocasiones ha hecho esto?
- 21.- a) Cuando está en apuros, ¿a quién pide ayuda? (económica o moral)
b) ¿Porqué?
- 22.- a) Haga una breve descripción de su madre (o sustituto) como usted la vé.
b) Haga una breve descripción de su padre (o sustituto)
- 23.- a) Haga una breve descripción de usted
b) ¿A quién se parece usted en su modo de ser?
- 24.- a) ¿Cómo se comportaba su madre (o sustituto) cuando -- era usted niño?

(¿Lo consolaba cuando tenía dificultades, lo castigaba - cuando hacía mal?)

b) ¿Y su padre, como se comportaba?

25.- ¿Cómo piensa usted que debe ser una buena madre?

26.- a) ¿Cree usted que su esposa (o esposo) es una buena madre (o un buen padre?)

b) ¿Por qué sí o por qué no?

c) ¿Usted cree ser un buen padre? (o una buena madre?)

d) ¿Por qué sí o por qué no?

27.- a) Cuando usted era niño, ¿temía más el enojo de su padre o el de su madre?

b) ¿Piensa usted que es conveniente que los niños tengan temor a los padres?

28.- ¿Qué piensa usted de los castigos corporales para educar a los niños?

29.- a) ¿Qué trabajos ha tenido usted?

b) ¿Por qué los dejó?

30.- ¿Cómo entró a este trabajo?

31.- ¿Le gusta su actual trabajo?

32.- Describa brevemente qué hace en su trabajo

33.- a) De los trabajos que ha tenido ¿Cuál le ha gustado más?

b) ¿Por qué?

34.- Generalmente ¿Como se siente usted mientras trabaja?

35.- ¿Le gustaría tener un puesto mejor que el que tiene -- ahora?

- 36.- ¿A qué puesto aspira?
- 37.- ¿Le gusta trabajar en grupo o solo? ¿por qué?
- 38.- ¿Cómo lo trata su jefe inmediato?
- 39.- ¿Qué piensa de sus compañeros de trabajo?
- 40.- ¿Lleva amistad con alguna de sus compañeras(os) de trabajo?
- 41.- Cuando tiene algún problema personal o familiar ¿pide consejo o ayuda a su jefe?
- 42.- De las personas que usted conoce en su trabajo, ¿Hay alguien a quien admire usted o a quien le gustaría parecerse?
- ¿Por qué?
- 43.- De las personas que usted conoce en su trabajo ¿hay alguien a quien nunca le gustaría parecerse?
- ¿Por qué?
- 44.- Cuando en su trabajo le dan una orden injusta ¿qué hace usted?
- No la obedece; Se lo hace ver a su jefe inmediato; Prefiere obedecerla para evitar problemas.
- 45.- Si un jefe de trabajo lo insulta ¿Cómo reacciona usted?
- Lo golpea; Lo insulta; Le reclama; Se queda callado para evitar problemas; Lo acusa con el jefe.
- 46.- Además de que usted trabaja para poder tener dinero, -- ¿por qué otra cosa trabaja usted?
- ¿Cómo piensa que debe ser su jefe? ¿Cómo piensa que debe ser un trabajador?

- 47.- Cuando surge algún problema de trabajo que afecta a usted y a sus compañeros ¿Qué hace usted?
- 48.- ¿Qué otras oportunidades, además de las actuales, cree usted que debe ofrecer la Secretaría?
- 49.- ¿Ha tenido usted alguna idea o ideas de cómo hacer más-satisfactorio su trabajo?

PREGUNTAS SOLO PARA MUJERES

de la 50 a la 54 .

- 50.- Además del trabajo que desempeña aquí, ¿Hace el trabajo de su casa?
- 51.- ¿Tiene usted el mismo sueldo que los hombres?
- 52.- ¿Qué facilidades le dan cuando está embarazada y después del parto?
- 53.- a) ¿Tiene servicio de guardería para sus hijos? SI, NO
- 54.- ¿Qué opina su esposo de que usted trabaja?
- 55.- ¿Cómo lo reciben en su casa cuando llega del trabajo?
- 56.- a) ¿Qué hace en su tiempo libre entre semana?
b) ¿Qué hace en sus fines de semana?
c) ¿Qué hace en sus vacaciones?
- 57.- ¿Si a usted le sobrara tiempo después de trabajar? ¿Qué cosa haría?
- 58.- ¿Cuál es la diversión que más le gusta?
- 59.- ¿Qué deporte le gusta ver y/o practicar? ¿Porqué?
- 60.- ¿Qué película le ha gustado más ¿Porqué?
- 61.- ¿Qué programa de T.V. le gusta más?
- 62.- ¿Que cuentos o historietas le gustan más? ¿Porqué?
- 63.- ¿En qué encuentra usted las mayores satisfacciones? (en el trabajo, en la vida familiar, en las diversiones, en el descanso)

- 64.- a) ¿Cada cuando toma usted, y de las veces que toma, --
¿Cuándo se emborracha?
- b) Y su esposa (esposo)
- 65.- ¿Qué efectos tiene la bebida sobre usted? (se vuelve pe
leonero, se pone demasiado triste, le dan lagunas, hace
cosas absurdas, se siente incapaz, se acobarda).
- 66.- ¿Cuál cree usted que es el mayor perjuicio que hace la
bebida en el hombre? ¿Y en la mujer?
- 67.- a) ¿Cuál es la situación más dolorosa que recuerda ha--
ber pasado en su vida?
- b) ¿Y la más embarazosa?
- 68.- ¿Qué experiencia de su vida ha sido más feliz?
- 69.- ¿Qué personaje o personajes presentes o pasados admira--
usted más?
- ¿Por qué?
- 70.- ¿Qué debe hacer el hombre cuando lo engaña la mujer?
- 71.- ¿Y Qué debe hacer la mujer cuando el hombre la engaña?
- 72.- ¿Deben tener las mujeres los mismos derechos que los --
hombres? SI, NO
- ¿Porqué sí o porqué no?
- 73.- ¿Qué piensa del aborto provocado?
- 74.- ¿Cree usted en el destino? ¿Por qué?
- 75.- a) ¿Cree usted que llegará el día en que la humanidad -
será capaz de terminar con las guerras? ¿Porqué?
- b) ¿Con la injusticia? ¿Por qué?
- c) ¿Con la pobreza? ¿Por qué?

d) ¿Con la corrupción? ¿Por qué?

76.- ¿Qué cree usted que es el amor?

77.- ¿De qué manera expresa un padre su amor?

78.- ¿Y una madre?

79.- ¿Cree usted en dios?

80.- ¿Qué creencias religiosas tiene usted?

81.- ¿Cuál es un buen amigo?

82.- ¿Cuál es su meta en la vida?

83.- a) ¿Es usted celoso?

b) ¿En qué condiciones lo es?

c) Dé ejemplos

84.- a) ¿Cree que hay remedios o amuletos o cualquier otra cosa que hagan a alguien más amado o amable? ¿Cuáles son?

b) ¿O que hagan a las personas infelices o desagradables? ¿Los ha usado? ¿Cuáles son?

85.- a) ¿Qué cosas tiene usted que sacrificar por causa de sus hijos?

b) ¿Qué haría usted si no tuviera hijos?

86.- a) ¿Cuál fué la última ocasión que sus hijos le hicieron perder la paciencia?

b) ¿Le hacen sufrir mucho sus hijos?

c) ¿Cómo?

87.- ¿En qué ocasiones se siente más contento con sus hijos?

(ampliar la respuesta para saber en qué consiste el placer con los hijos)

- 88.- ¿Qué hace usted cuando sus hijos lloran porque les pegaron o lastimaron otros niños?
- 89.- ¿Cuándo su hijo llora porque le ha pegado o regañado, -
¿Qué hace usted?
- 90.- a) ¿Qué es lo mejor para educar a los hijos, ¿Ser seco-
o consentidor?
b) ¿Cómo es usted?
- 91.- a) ¿Qué clase de juegos realiza usted con sus hijos?
b) ¿Qué cuentos o historietas les cuenta?
c) ¿Les hace su ropa?
- 92.- a) ¿progresan sus hijos en la escuela?
b) ¿Les ayuda usted en sus tareas
c) ¿Qué dicen los maestros acerca de sus hijos?
- 93.- a) ¿Cuál es su reacción ante las calificaciones buenas de sus hijos?
b) ¿Ante las calificaciones malas?
- 94.- ¿Cómo es cada uno de sus hijos? (Se deberá orientar a -
la persona hacia una respuesta lo más completa posible)
- 95.- ¿Le gustaría que sus hijos tuvieran el mismo trabajo --
que usted? ¿Por qué?
- 96.- ¿Qué profesión le gustaría para sus hijos? ¿Y por qué?
- 97.- ¿A qué hijo prefiere?
b) ¿Por qué?
c) ¿Cuál necesita más ayuda? ¿Por qué?
- 98.- a) ¿Qué malas costumbres tienen sus hijos?
b) ¿Como se explica usted esos defectos?

c) ¿Cómo los corrige usted?

99.- ¿De qué manera castiga usted a sus hijos cuando éstos se enojan contra usted?

100.- ¿Su esposa o esposo es más dura(o) que Ud. para castigarlos?

101.- ¿Qué hace cuando los niños no quieren comer lo que usted les dá?

102.- ¿Qué es lo que más le disgusta de sus niños?

103.- a) ¿Qué hace si alguno de sus hijos pierde dinero o -- rompe un objeto de valor?

b) ¿Si un niño se orina en la cama?, ¿Es por enfermedad o por maña?

104.- ¿Cuáles de las siguientes, son las cuatro cualidades o virtudes más importantes que debe tener un hombre?

a) Disciplina

i) Puntualidad

b) Amor

j) Caridad

c) Obediencia

k) Consideración a otros

d) Defensa del honor

l) Honestidad

e) Patriotismo

m) Sinceridad

f) Machismo

n) Inteligencia

g) Alegría de vivir

o) Moderación

h) Limpieza

p) Respeto

105.- ¿Cuáles de las siguientes, son las cuatro cualidades o virtudes más importantes que debe tener una mujer?

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| a) Disciplina | i) Puntualidad |
| b) Amor | j) Caridad |
| c) Obediencia | k) Consideración de otros |
| d) Defensa del honor | l) Honestidad |
| e) Patriotismo | m) Sinceridad |
| f) Virginidad | n) Inteligencia |
| g) Alegría de vivir | o) Moderación |
| h) Limpieza | p) Respeto |

106.- ¿Cuáles de los siguientes son los males mayores?

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| a) Crimen por dinero | j) Adulterio |
| b) Crimen por pasión | k) Suciedad |
| c) Traición a amigos | l) Gula |
| d) Robo | m) Soplón de informes |
| e) Homosexualidad | n) Drogadicto |
| f) Machismo | o) Crueldad con niños |
| g) Violación | p) Pobreza |
| h) Chismeo malicioso | q) Prostitución |
| i) Alcoholismo | r) Injusticia Social |

107.- De las siguientes, ¿Cuál cree usted que sea una mejor cualidad?

- | | |
|-----------------|----------------------------|
| a) Cocinar bien | b) Mantener la casa limpia |
|-----------------|----------------------------|

108.- ¿Qué le molesta más?

109.- ¿Está usted a favor de la pena de muerte? SI, NO ¿por-
qué?

110.- ¿Qué tan importante es para usted que los que quebran-
tan las leyes paguen por sus crímenes?

a)Muy importante b)Algo importante c)No es importante

111.- ¿Considera usted irresponsabilidad que una persona gaste la mayor parte de lo que gana en comida, diversiones o con los amigos, sin ahorrar dinero? SI, NO ¿Por qué?

112.- ¿Esta usted de acuerdo en que todos tienen derecho a -- vivir?

a) De acuerdo b) En desacuerdo c) ¿Por qué?

113.- ¿Está usted de acuerdo en que todos deberían de tener -- satisfechas las necesidades mínimas para vivir, traba-- jen o no?

a) De acuerdo b) En desacuerdo c) ¿Por qué?

114.- ¿Está usted de acuerdo en que los más capacitados deben sobrevivir?

a) De acuerdo b) En desacuerdo c) ¿Por qué?

115.- ¿Ha pensado sobre cómo le gustaría que lo enterraran?

a) A menudo b) Algunas veces c) No ¿Por qué?

116.- ¿Acostumbra visitar el cementerio? ¿Por qué causa?

117.- ¿Cuántas veces al año cree usted que debiera uno visi-- tar el cementerio donde están enterrados los seres -- queridos? ¿Por qué?

118.- Describa un sueño relacionado con su trabajo

119.- Describa un sueño frecuente relacionado con su trabajo

120.- Describa un sueño relacionado con la jubilación

LISTA DE SINTOMAS YA SEAN INTENSO O MODERADO

Cansancio	Hipersensibilidad
Dolores Articulares	Irritable
Dolores Musculares	Aburrido
Dolores de Cabeza	Apático
Pérdida de apetito	Triste
Pérdida de Peso	Pesimista
Estado de tensión	Angustiado
Mareos	Asma
Palpitaciones	Colitis
Insomnio	Úlcera Gástrica
Somnolencia	
Dificultad para concen <u>trarse</u>	Hipertensión arterial
	Alteraciones de la piel
Lentitud para pensar	Estreñimiento
Ideas Obsesivas	Gripe
Ideas de Suicidio	Resfriados frecuentes
Ideas de agredir a otros	

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Weber Max: "Economía y Sociedad", Tomo I y II, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1977
- 2.- Carrasco Pedro; "Historia General de México", Editorial-El Colegio de México, México, 1976
- 3.- Lira Andrés y Muro Luis: "Historia General de México", - Tomo II, Editorial Colegio de México, México, 1977
- 4.- Allport G.W.: "Psicología de la Personalidad", Editorial Paidós, Buenos Aires
- 5.- Engels F.: "El origen de la familia, la Propiedad Privada y el Estado"; Editorial Fondo de Cultura Económica; México
- 6.- Fromm E.: y "Sociopsicoanálisis del Campesino Mexicano"; Maccoby M. Editorial Fondo de Cultura Económica; México, 1973.
- 7.- Fromm E.; "Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea"; Editorial Fondo de Cultura Económica; México, 1970
- 8.- Fromm E.; "Etica y Psicoanálisis"; Editorial Fondo de Cultura Económica; México, 1973.

- 9.- Fromm E.; "La Crisis del Psicoanálisis"; Editorial Paidós, Buenos Aires, 1970.
- 10.- Fromm E.; "El Dogma de Cristo"; Editorial Paidós; Buenos Aires, 1971.
- 11.- Fromm E.; "El Miedo a la Libertad"; Editorial Paidós; - Buenos Aires, 1974.
- 12.- Fromm E.; "El Corazón del Hombre"; Editorial Fondo de - Cultura Económica, México, 1966.
- 13.- Fromm E.; "El lenguaje Olvidado"; Editorial La Prensa - Médica Argentina, Buenos Aires, 1974.
- 14.- Fromm E.; "Anatomía de la Destructividad Humana"; Editorial Siglo XXI.
- 15.- Hinojosa A; "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario"; La Prensa Médica Mexicana; México, - 1967.
- 16.- Klages L.; "Fundamentos de la Caracterología"; Biblioteca del Hombre Contemporáneo; Edit. Paidós, -- Buenos Aires.
- 17.- Kretschmer E: "Constitución y Carácter".; Editorial Labor Barcelona, 1954.
- 18.- Marx C. y Engels F. "El Manifiesto del Partido Comunis-

ta", Editorial de Ciencias Sociales; La Habana, 1971.

19.- Noguera G.; "Expresión y Carácter"; Revista Tribuna Israelita No. 116 México, 1954.

20.- Trueba Urbina, Alberto y Trueba, Barrera Jorge; "Legislación Federal del Trabajo Burocrático"; Editorial Porrúa, S.A.; México, 1977.